4186

ARCSER

estudios rurales latinoamericanos

Volumen 8 No. 1 Enero - Abril 1985

HARTMUT KÄRNER
La cuestión Campesina y el Subdesarrollo del Marxismo en Latinoamérica.

NORMA GIARRACCA
Complejos Agroindustriales y la Subordinación del Campesinado.
Algunas Reflexiones y el caso de los Tabacaleros Mexicanos.

ALBERTO HINTERMEISTER
Modernización de la Agricultura y Pobreza Rural en Guatemala.

CARLOS PAOLINO
Diferenciación y Cambio Técnico:
El Caso de los Productores Lecheros de la Cuenca de Montevideo.

RICARDO TORRES, ALVARO BALCAZAR
Evaluación del Cambio Tecnológico en la Agricultura Colombiana.

COMITE EDITORIAL

Francisco Leal Buitrago **Humberto Rojas Ruiz** **Rosa de Rojas**
Secretaria Ejecutiva

COORDINADORES PARA AMERICA LATINA

ARGENTINA
Martín Piñeiro
CISEA
Pueyrredon 510
(1032) Buenos Aires

BOLIVIA
Jorge Dandler
Casilla 10018
La Paz

BRASIL
José Graziano Da Silva
Associacao Brasileira de
Reforma Agraria —ABRA
Av. Francisco Glicério, 1.329
2o. andar - Conj. 21
Caixa Postal 1396
13.100 Campinas SP

COSTA RICA
Edelberto Torres-Rivas
Apartado Postal 7481
San José

CHILE
Jaime Crispi
Casilla 6122, Correo 22
Santiago

ECUADOR
Manuel Chiriboga Vega
Centro Andino de Acción Popular
C A A P
Apartado 173-B
Quito

HONDURAS
Guillermo Molina Chocano
Centro de Estudios y
Promoción del Desarrollo
Apartado 1761
Tegucigalpa, D. C.

MEXICO
Lourdes Arizpe
El Colegio de México
Camino al Ajusco No. 20
México 20, D. F.

NICARAGUA
Agustín Muñoz Cautivo
Apartado Postal A-35 TERCOL
Sucursal de Altamira
Managua

PARAGUAY
Domingo Rivarola
Centro Paraguayo de
Estudios Socio-Económicos
Eligio Ayala 973
Asunción

PERU
Orlando Plaza
DESCO
Av. Salaverry 1945
Lima 14

URUGUAY
Danilo Astori
CIEDUR
Zabala 1322 - Apto. 201
Montevideo

VENEZUELA
Luis Llambí
Equipo Socio-Histórico
CENDES
Apartado 6.622
Caracas

Edit. Guadalupe

ISSN 0120-0747

estudios rurales latinoamericanos

IDRC LIBRARY
BIBLIOTHÈQUE DU CRDI
DEC 12 1985
OTTAWA

Volumen 8 No. 1 Enero - Abril 1985

PRESENTACION

ARTICULOS

La Cuestión Campesina y el Subdesarrollo del Marxismo en Latinoamérica 5
Hartmut Kärner.

Complejos Agroindustriales y la Subordinación del campesinado. Algunas Reflexiones y el caso de los tabacaleros mexicanos 21
Norma Giarraca.

Modernización de la Agricultura y Pobreza Rural en Guatemala. . 41
Alberto Hintermeister.

Diferenciación y Cambio Técnico: El caso de los Productores Lecheros de la Cuenca de Montevideo 81
Carlos Paolino.

Evaluación del Cambio Tecnológico en la Agricultura Colombiana 101
Ricardo Torres, Alvaro Balcázar.

Edición preparada y revisada por Francisco Leal Buitrago

NOTAS

Estudios Rurales Latinoamericanos se publica cada cuatro meses: en abril, agosto y diciembre. Está vinculada al Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), a través de la Secretaría Ejecutiva y de la Comisión de Estudios Rurales. La sede administrativa de la Revista y del Comité Editorial funciona en OFISEL -Oficina de Investigaciones Socio-Económicas y Legales- centro miembro de CLACSO, y cuya dirección es carrera 4-A No. 25B-62 de Bogotá.

Las solicitudes de suscripción, compra de ejemplares sueltos, anuncios, canje, avisos publicitarios y correspondencia general, deben enviarse al Apartado Aéreo 11386, Bogota, D.E. Colombia.

Las contribuciones a ERL (artículos, comentarios, reseñas de libros, investigaciones en curso) deben canalizarse en lo posible, a través de los respectivos miembros nacionales del Comité Coordinador, y si ello no es posible, al Apartado Aéreo 11386, Bogotá. Los artículos deberán venir a máquina, a doble espacio, siguiendo las normas bibliográficas que aparecen en los artículos del presente número. Los artículos tendrán un máximo de 40 páginas y deberá remitirse un resumen del mismo de no más de 150 palabras y una breve nota biográfica del autor con su respectiva dirección. Sólo se publicarán artículos que no hayan sido ni vayan a ser publicados en otras revistas.

- A los autores se les notificará cuando su artículo sea seleccionado para ser incluido en la Revista.

- La propiedad intelectual se regirá por lo estipulado en la ley colombiana.

- El material publicado en la revista podrá ser citado siempre que se le dé el respectivo crédito.

- La responsabilidad de las opiniones expresadas por los colaboradores es de éstos y no de la Revista.

- Estudios Rurales Latinoamericanos ha contado con la ayuda de la Fundación Ford, del Fondo Colombiano de Investigaciones Científicas y Proyectos Especiales "Francisco José de Caldas" (COLCIENCIAS), la Fundación Interamericana, del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) y el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID). Además, depende en gran medida de suscripciones y ventas. Por limitaciones presupuestales, el canje y los ejemplares de cortesía están limitados a lo estrictamente necesario.

- El símbolo de la Revista es un detalle de la obra de Picasso "La Guerra y la Paz".

PRESENTACION

Este primer número del volumen ocho de *Estudios Rurales Latinoamericanos* sale con retraso, al empatar con el segundo número. Superadas las anteriores y largas vicisitudes sobre el problema financiero, en un ambiente de relativa estabilidad económica la Revista se encuentra de pronto con obstáculos diversos propios del intríngulis del subdesarrollo. No es el caso hacer recuentos de las pequeñas tragedias técnicas, administrativas o de otra índole, sino recurrir a la comprensión de suscriptores y lectores para ratificar, precisamente a través de estos cortos vaivanes temporales, la periodicidad ininterrumpida de ERL por cerca de ocho años.

Dentro de este ambiente de búsqueda permanente de estabilidad, el Comité Editorial está pensando en ampliar su equipo, vinculando otros científicos sociales que aporten sus luces al éxito de la publicación. Esta medida adquiere mayor significación, en momentos en que la Revista ha podido sortear con fortuna los mayores escollos de su ya relativamente larga historia, larga en términos de las expectativas de vida de las publicaciones especializadas de ciencias sociales en América Latina. En los próximos números podremos anunciar algo más sobre la concreción de esta idea.

Este número de ERL presenta cinco artículos. El primero, "La Cuestión Campesina y el Subdesarrollo del Marxismo en Latinoamérica", fue escrito por Hartmut Kärner. Sobre la base de una realidad histórica de vigencia de la producción campesina en Colombia, México, Venezuela, Perú y Nicaragua, el autor busca recuperar el estatus de la cuestión campesina, en términos de su importancia económica, política y social. Con la crítica a los socialistas clásicos, Marx, Engels y Lenin, por su subvaloración del papel político de los campesinos frente a la clase obrera, Kärner muestra la eficiencia de la productividad campesina en los cinco países y las posibilidades que tiene de defenderse dentro una economía energética en crisis. Apoyado en la necesidad que el campesinado pueda trabajar su propia tierra, Kärner argumenta las contradicciones entre la realidad empírica latinoamericana y la práxis socialista, concretamente del partido comunista colombiano, que continúa la tradición clásica de considerar a esta clase como retardataria.

"Complejos Agroindustriales y la Subordinación del Campesinado. Algunas Reflexiones y el Caso de los Tabacaleros Mexicanos" es el trabajo escrito por Norma Giarracca. En él se busca analizar las nuevas modalidades de articulación de las explotaciones agropecuarias a los sistemas agroindustriales, particularmente en los sectores campesinos con los efectos en su composición social. En el caso de la población tabacalera mexicana, el campesinado se ha subordinado al capital agroindustrial, trayendo como consecuencia una amplia diferenciación social, desde la proletarización disfrazada, hasta un efecto menor de procesos de acumulación de capital.

El tercer artículo fue escrito por Alberto Hintermeister. "Modernización de la Agricultura y Pobreza Rural en Guatemala" comienza ubicando el sector de la población rural guatelmateca afectado por la pobreza, para analizar la evolución de la estructura productiva agrícola y la participación del campesinado. Esta dinámica agropecuaria ha influido sobre el empleo y los ingresos de las familias rurales pobres y sobre las tendencias del salario agrícola. Así, la pobreza rural se radica en los sectores tradicionales y, por la presión sobre el mercado laboral, se extiende hacia los asalariados no calificados del sector agrícola.

Carlos Paolino es el autor de "Diferenciación y Cambio Técnico: el caso de los Productores Lecheros de la Cuenca de Montevideo". Este cuarto trabajo analiza la diversidad empresarial lechera del Uruguay y el cambio tecnológico operado en los años recientes. Este proceso ha traído como resultado la imposibilidad de adopción tecnoló-

gica en las empresas familiares, frente a la alta tecnología utilizada por las grandes empresas. El corolario de esta situación son las grandes diferencias de productividad, costos de producción, participación en el mercado e inserción social.

El quinto y último artículo, de Ricardo Torres y Alvaro Balcázar, se refiere a "La Evaluación del Cambio Tecnológico de la Agricultura Colombiana". En él se hace una dicotomía teórica entre el enfoque neoclásico de la innovación tecnológica inducida y el estructuralista de la economía política. Se trata de presentar una comparación de ventajas y desventajas de cada modelo, en cuanto a la evaluación del cambio tecnológico, teniendo en cuenta el caso de la caña de azúcar en el primer enfoque y los cereales en el segundo. El contexto agrario colombiano es el escenario del análisis de los dos autores.

COMITE EDITORIAL

LA CUESTION CAMPESINA Y EL SUBDESARROLLO DEL MARXISMO EN LATINOAMERICA*

Hartmut Kärner**

I. INTRODUCCION

Nadie puede discutir que los problemas de la producción agrícola y de las masas trabajadoras del agro son de decisiva importancia en los países del Tercer Mundo. Sin embargo, sorprende que el problema de la producción campesina tenga en la teoría y práctica socialista una importancia relativamente pequeña.

Sólo en tiempos muy recientes se ha desarrollado un debate intelectual sobre los objetivos y perspectivas de la pequeña producción agrícola y su importancia en el contexto de la totalidad del proceso agrario (1). No obstante, no se ha visto que esta discusión haya tenido efecto alguno sobre la praxis socialista. Los planteamientos estratégicos socialistas siguen siempre la idea de que la progresiva polarización de la sociedad entre burguesía y proletariado absorberá, tarde o temprano, cualquier otro tipo de relación social. Se parte, por lo tanto, de premisas histórico-filosóficas que poco tienen que ver con la realidad inmediata y con la relevancia del campesinado y del movimiento campesino.

El presente artículo plantea cuatro preguntas principales, en relación con la cuestión campesina:

1. ¿Hay en realidad una tendencia objetiva que imponga en los países capitalistas la relación trabajo asalariado/capital, como relación única subordinada al capital?

2. ¿Cómo han apreciado los socialistas clásicos, Marx, Engels y Lenin, los potenciales de transformación, o bien, la capacidad de organización del campesinado?

3. ¿Cómo son interpretados en el día de hoy los clásicos, o mejor dicho, cómo se les desarrolla ulteriormente?

4. ¿Se pueden constatar tendencias contrarias que, ante la "persistencia" de los campesinos, los caractericen como una clase social?

Este trabajo no tiene, naturalmente, la pretensión de dar una respuesta definitiva a estas preguntas, trata solamente de poner nuevamente sobre el tapete la cuestión campesina, siguiendo la línea de las preguntas antes indicadas.

Para ello es necesario, ante todo, documentar en forma relativamente detallada las afirmaciones claves de los clásicos sobre la cuestión campesina, que apenas son discutidas como dogmas histórico-filosóficos. A ellos se opondrá, sobre la base de datos de cinco países latinoamericanos, la importancia que tiene todavía en estos países la producción agrícola.

* Traducción por Hugo Yanes

** Investigador, Instituto de Sociología, Universidad de Giessen, Alemania.

1) Una buena visión general sobre el origen de las teorías y nuevas discusiones sobre la cuestión campesina la da Klaus Heynig, "Principales enfoques sobre la economía campesina", en **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile, abril de 1982.

Un tema importante, que hasta ahora ha sido dejado de lado por la discusión teórica socialista, pero que para las condiciones futuras de sobrevivencia de la humanidad es de importancia fundamental, la constituye la reflexión sobre la economía energética.

En forma correspondiente con la situación de la teoría, es escaso el número de investigaciones empíricas que tratan de dar respuesta a la pregunta de qué quieren propiamente los campesinos. Aquí nos referiremos a los resultados de dos de estas investigaciones.

Por último, el artículo examina críticamente, basado en los ejemplos de Colombia, la forma como la actual concepción estratégica socialista ve la cuestión campesina.

II. LOS SOCIALISTAS CLASICOS Y LA CUESTION CAMPESINA

En este siglo se han producido una serie de movimientos sociales e insurreccionales que, en parte, han sido de importancia regional, pero que también algunos de ellos han tenido una influencia determinante en el desarrollo histórico mundial. En todos estos movimientos o insurrecciones hay un elemento común: todos han sido sostenidos por campesinos o los campesinos han tomado parte masivamente en ellos. Estos fueron los casos de las revoluciones rusa (1905 y 1971), china (1921), vietnamita (1940) y cubana (1958), pero también de los movimientos de liberación en Guinea Bissau, Angola y Mozambique.

Ante este hecho histórico, que los campesinos han sido los que han sostenido los movimientos revolucionarios más fundamentales de este siglo, se plantea la tesis contraria: que los campesinos no serían progresistas sino retardatarios. Esta tesis, que los campesinos serían a lo más rebeldes ocasionales, pero básicamente retardatarios, tiene su origen en Marx, Engels y Lenin.

En "El Dieciocho Brumario" Marx expresa que los campesinos franceses, por razón de su forma de producción, se aislan necesariamente y no son capaces de ningún proceso solidario o colectivo. "Los campesinos parcelarios forman una masa inmensa, cuyos individuos viven en idéntica situación, pero sin que entre ellos existan muchas relaciones. Su modo de producción los aisla unos de otros, en vez de establecer relaciones mutuas entre ellos. Su campo de producción, la parcela, no admite en su cultivo división alguna del trabajo, ni aplicación ninguna de la ciencia; no admite, por lo tanto, multiplicidad de desarrollo. Cada familia campesina se basta, poco más o menos, a sí misma, produce directamente la mayor parte de lo que consume y obtiene así sus materiales de existencia, más bien en intercambio con la naturaleza que en contacto con la sociedad... Así se forma la gran masa de la nación francesa, por la simple suma de unidades del mismo nombre, tal como, por ejemplo, las patatas de un saco forman un saco de patatas."

Así como los campesinos no producen en forma solidaria y colectiva, no pueden tampoco representar intereses de clase homogéneos -continúa Marx- sino que deben ser conducidos. "Son (los campesinos H.K.), por tanto, incapaces de hacer valer su interés de clase en su propio nombre. No pueden representarse, sino que tienen que ser representados. Su representante tiene que aparecer al mismo tiempo como su señor, como una autoridad por encima de ellos, como un poder ilimitado de gobierno, que los proteja de las demás clases y les envíe desde lo alto la lluvia y el sol" (Marx, 1968: 307).

Marx continúa su análisis planteando que el campesino francés, después que ha llegado a ser propietario de su parcela, no tiene más al antiguo señor como enemigo de

clase, sino al burgués, que hace pesar impuestos e hipotecas sobre la parcela del campesino y lo somete a él a una nueva relación de explotación. "Por tanto el interés del campesino no se halla ya, como bajo Napoleón, en consonancia, sino en contraposición con los intereses de la burguesía, con el capital. Por eso los campesinos encuentran su aliado y jefe natural en el proletariado urbano, que tiene por misión derrocar el orden burgués." (Marx: 310).

En una análisis diferenciado de la población campesina, Engels recoge la tesis del rol conductor de los obreros. Subdivide a los campesinos en feudatarios, en pequeños arrendatarios y en jornaleros; todos sólo pueden esperar su salvación de la clase obrera. El señor feudal puede exigir prestaciones personales del campesino feudal y "... después que la burguesía dejó pasar la oportunidad de liberarlos de la servidumbre, como era su deber, no cuesta trabajo convencerles que sólo pueden esperar la liberación de manos de la clase obrera." (Engels, 1968: 608). El pequeño arrendatario puede sobrevivir con una mediana cosecha, pero con las malas cosechas, cuando no puede pagar la renta del arrendamiento, depende solamente de la clemencia del dueño de la tierra. "Para esta gente la burguesía sólo hace algo cuando se le obliga a ello. De quién, si no de los obreros, pueden esperar la salvación?" (Engels: 608).

También los intereses de los pequeños propietarios coinciden con los de la clase obrera. Los pequeños propietarios... "en la mayoría de los casos están tan cargados de hipotecas que dependen del usurero tanto como el arrendatario del terrateniente. Tampoco a ellos les queda más que un mísero salario, muy inestable por lo demás, ya que depende de las buenas o malas cosechas. Menos que nadie pueden esperar algo de la burguesía, pues son explotados precisamente por los burgueses, por los capitalistas usureros. A pesar de ello, las más de las veces están muy apegados a su propiedad, aunque en realidad ésta no les pertenece a ellos sino al usurero. Sin embargo, es preciso convencerles de que sólo podrán liberarse del prestamista, cuando el gobierno dependiente del pueblo convierta todas las deudas hipotecarias en una deuda única del Estado y rebaje así el tipo de interés. Y esto puede hacerlo sólo la clase obrera". (Engels: 609).

Los jornaleros sin tierra son los más numerosos y son los aliados naturales de los trabajadores industriales. "Los obreros industriales sólo pueden liberarse transformando los capitales de la burguesía, es decir, las materias primas, las maquinarias, los instrumentos y las provisiones necesarias para la producción, en propiedad social, o sea, en propiedad suya y utilizada por ellos en común. De la misma manera, los obreros agrícolas sólo pueden liberarse de su espantosa miseria si, en primer término, la tierra -su principal objeto de trabajo- es arrancada a la propiedad privada de los grandes campesinos y de los aún más grandes señores feudales y convertida en propiedad social, cultivada colectivamente por cooperativas de obreros agrícolas... La tarea inmediata más urgente de los obreros alemanes es despertar a esta clase (el proletariado agrícola H.K.) e incorporarla al movimiento." (Engels: 609).

Como si esta valoración correspondiera a un análisis real del campesinado de Europa Occidental, Lenin tomó estas premisas, en el sentido que los campesinos no serían el sujeto de la historia, también para la situación rusa de comienzos de este siglo. Pro fetizó la decadencia del campesinado en una época en que la industrialización en Rusia estaba tan poco avanzada que apenas era posible hablar de los inicios de una clase obrera.

"Y nosotros emprendemos un último intento para ayudar a los campesinos a barrer, con un solo golpe decisivo, todos estos vestigios; un último intento, porque el capitalismo ruso en vías de desarrollo realiza también el mismo trabajo, se encamina hacia los mismos objetivos, pero por el camino de la violencia y de la opresión, de la ruina y de

la muerte por hambre, que le es propio."... "Este campesinado patriarcal, que vive del trabajo de sus manos en una economía de intercambio de productos naturales, está condenado a desaparecer, pero no está en absoluto condenado irremisiblemente, por una ley inmanente del desarrollo económico-social, a los tormentos de las recaudaciones de contribuciones y de las penas de azotes, a los padecimientos de una lenta muerte por inanición, de una extinción espantosamente lenta." (Lenin, 1959: 139).

Lenin desea, por lo tanto, la decadencia del campesinado, es decir, desea acelerar el proceso de su liberación. Y sin tomar en cuenta las experiencias de su lucha contra el régimen zarista y el vasallaje, postula la transferencia de las formas de lucha urbana al campo. "Puede que de vez en cuando tenga éxito un llamado a la lucha, como lo hacen los trabajadores de la ciudad" (Lenin: 426). Y la dirección de esta lucha debe ser tomada "naturalmente" por la aún apenas existente clase trabajadora urbana. "Los trabajadores con conciencia de clase deben preocuparse con todas sus fuerzas de aclarar a los campesinos, por qué la primera insurrección campesina (1902) fue derrotada y qué es necesario hacer para que sean los campesinos y los obreros los que venzan y no los siervos zaristas". (Lenin: 423)

Se puede apreciar manifiestamente lo profundamente arraigadas que están en Lenin las relaciones europeas y su esperanza de una perspectiva socialista para Rusia es una idea que, sin embargo, no está fundamentada en relaciones socio-económicas. Rudi Dutschke ha señalado este error teórico esencial de Lenin. "Lenin aborda la cuestión social desde afuera; relevante es lo que desde el punto de vista de la parcialidad de la lucha contra el zarismo es relevante. La diversidad de las apariencias no se deduce de las relaciones de producción, la conciencia de clase no se entiende como "ser consciente" (Marx), sino subordinada al "muno de la idea". (Dutschke, 1974: 84).

Los análisis de Marx, Engels y Lenin tienen en común que se originan en la época de la industrialización y se basan en la premisa que, en el curso de esta industrialización, se crean relaciones capital/trabajo que comprenden todo el campo de lo económico-social. Los campesinos juegan en esta concepción un rol, en la medida en que la clase trabajadora no es todavía numéricamente poderosa y requiere por ello de aliados. La alianza de la clase trabajadora y el campesinado debe considerarse, en todo caso, solamente como temporal, ya que la exclusiva realización de las relaciones capital-trabajo asalariado es inevitable. Y esta alianza de los obreros con los campesinos es, en el fondo, una relación caritativa por cuanto, de acuerdo con la concepción leninista, solamente sirve para abreviar el sufrimiento de los campesinos en la relación precapitalista de trabajo. Según ello, los campesinos no pueden ser en ningún caso un aliado con iguales derechos que los de la clase obrera, no puede ser, junto con la clase trabajadora y a su mismo nivel, sujeto del desarrollo histórico. Los campesinos son únicamente objetos útiles en el intento de la clase trabajadora de quebrar la dominación del capital. (2)

III. PEQUEÑA PRODUCCION AGRICOLA -CINCO MEJORES EJEMPLOS EN LATINOAMERICA

El Banco Mundial ha constatado, en el período 1982 del desarrollo mundial, que la

2) En adelante se usará la expresión "campesino". La producción campesina se refiere a una producción agrícola en pequeña escala, que requiere mucha mano de obra y que se realiza, esencialmente, por el propio campesino con la cooperación de su familia. Dentro de este nivel de producción hay, medida con el criterio de la pobreza y de la satisfacción de las necesidades fundamentales, grandes diferencias. El análisis de campesinos "ricos" y "pobres" no se puede llevar a cabo en este artículo.

consistencia y productividad de las pequeñas granjas familiares en todo el mundo es asombrosa. A primera vista, comparadas con las grandes haciendas y plantaciones, que utilizan trabajo asalariado y maquinaria, las pequeñas granjas familiares pueden parecer antieconómicas; sin embargo esto no corresponde a la realidad. Se desprende de trabajos de investigación, que en los lugares donde existen conjuntamente granjas pequeña y gran extensión, como en Sudasia y en Latinoamérica, los pequeños campesinos, considerando la calidad del suelo, por regla general producen más por hectárea que los grandes. Hasta en los países desarrollados las granjas son, por lo general, empresas familiares que, solamente en casos extremos, requieren de fuerza de trabajo extraña, a pesar de que el tamaño promedio de las propiedades agrícolas, como efecto de la mecanización y del éxido rural, ha aumentado". (Banco Mundial, 1982:86).

Se podría aceptar que esta argumentación del Banco Mundial corresponde exclusivamente a una posición marcada ideológicamente, ya que la meta declarada en los últimos años ha sido la de fomentar también al sector de los pequeños campesinos. (3)Por ello es necesario examinar con mayor detenimiento las estructuras en el sector agrícola, en cuanto al tamaño de la explotación.

La siguiente tabla muestra la estructura de tamaños de explotación de las granjas en Latinoamérica, en proporción a la superficie explotable y al número total de granjas en América Latina. Se puede apreciar que las pequeñas granjas entre 0 y 5 hectáreas constituyen menos del tres por ciento de la superficie explotable, pero que corresponden al 55 por ciento del total de las granjas. Si se define como minifundio a toda superficie explotable entre 0 y 20 hectáreas, aumenta su parte en el total de la superficie explotable a un 8 por ciento, mientras que la parte en la totalidad de las granjas sube a un 78 por ciento. Por otro lado, los latifundios de más de 1.000 hectáreas corresponden al 1 por ciento de las propiedades agrícolas, con una participación en la superficie explotable de un 50 por ciento. Basándose en la tabla, es posible claramente apreciar la significación que el sector minifundista tiene en Latinoamérica; sin embargo no es posi-

Estructura de las explotaciones agrícolas en Latinoamérica, según su tamaño

Tamaño de la explotación en hectáreas	Porcentaje de la superficie explotable	Porcentaje en el total de unidades agrícolas
0 -menos de 1	menos del 1	21
1 -menos de 2	menos del 1	14
2 -menos de 5	1	20
5 -menos de 10	2	12
10 -menos de 20	3	11
20 -menos de 50	6	11
50 -menos de 100	6	4
100 -menos de 200	8	3
200 -menos de 500	12	2
500 -menos de 1.000	11	1
Más de 1.000	50	1
	100	100

Fuente: Banco Mundial, **Informe sobre el desarrollo mundial en 1982**, Washington, 1982.

3) En cuanto a la intención del Banco Mundial de fomentar también al sector minifundista, ver el artículo de Klaus Meschkat, "Kredite statt Land, en Lateinamerika", Analysen und Berichte 4, Berlin, 1980.

ble reconocer tendencias o propensiones en el campo agrario. Para encontrar datos que no solamente describan una situación estadística, sino que permitan apreciar desarrollos, es necesario recurrir el censo agrícola de 1960 (FAO, 1971), que compara los resultados del censo agrícola mundial de 1960 con los del censo de 1950 (4). En el mencionado censo es posible apreciar que en los países capitalistas europeos, especialmente en este período, el número de pequeñas unidades de producción ha disminuido en forma decisiva. Esto es válido igualmente para Estados Unidos y Canadá. Por el contrario, es posible comprobar que en los países subdesarrollados de Centro y Sudamérica, el número de pequeñas unidades de producción agrícola, en 11 de 12 casos, ha subido en forma significativa, y ello no sólo como consecuencia de la subdivisión de las unidades existentes, sino también del crecimiento del número de nuevas unidades. Digno de apreciar también en este contexto es el aumento, en el mismo período, de los latifundios. En algunos países es posible comprobar que los latifundios con más de 1.000 hectáreas han crecido en proporción con la superficie total explotable.

De ello es posible extraer las siguientes conclusiones:

-En los países capitalistas industriales de Europa disminuye el número de pequeñas unidades de producción como consecuencia de la creciente industrialización y de la migración de la población rural a las ciudades;

-Esto es aplicable también a Estados Unidos y Canadá, donde la causa de este fenómeno, es decir, que el número de empresas haya bajado de 5,3 millones en 1950 a 3,6 millones en 1959, radica en el desarrollo adicional de la tecnología agraria, efectiva solamente en grandes extensiones. Se aprecia que la superficie total explotable, durante este período, no ha disminuído esencialmente.

-En los países subdesarrollados de Latinoamérica la presión poblacional no puede amortiguarse solamente mediante la migración campo-ciudad. La población rural está obligada por las condiciones de vida cada vez más malas, a obtener su sustento también de la explotación de pequeñas parcelas. Ello ha llevado, por lo menos en los años 1950-1960, a un aumento de los minifundios.

John Durston ha constatado, también en el período que va entre 1960 y 1970, basado en material de datos de la CEPAL, un aumento de la población campesina: "Alrededor de 1970 los campesinos constituían la mayoría de la población económicamente activa en la agricultura en 10 de 15 países latinoamericanos. Entre aproximadamente 1960 y 1970 aumentó su número absoluto en 8 de los 13 países para los cuales hay datos comparables". (5) Y para un período más reciente (1980), PREALC ha computado que el 35 por ciento de la fuerza de trabajo agrícola en Latinoamérica está ocupada en el sector de la agricultura empresarial, en tanto que el 65 por ciento corresponde a fuerza de trabajo campesina. (6)

A continuación se describirá la extensión e importancia del sector minifundiario en

4) Selección de tablas del censo agrario de FAO en 1960.

5) John W. Durston, "Clase y cultura en la transformación del campesinado", en **Revista de la CEPAL**, Santiago de Chile, abril de 1982.

6) Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe, PREALC, "El subempleo en América Latina: evolución, historia y requerimientos futuros", Santiago de Chile, abril de 1981.

cinco países latinoamericanos. Estos países muestran diferentes estructuras, teniendo en común haber experimentado un desarrollo agrario capitalista por decenios, que los ha llevado a la situación que se describe.

1. Colombia

En Colombia existe casi un millón de pequeños campesinos con menos de 20 hectáreas de tierra. Corresponden al 83 por ciento de las unidades de producción agrícola, aún cuando poseen solamente el 12.4 por ciento de la tierra cultivable, en su mayoría de pésima calidad. La mayor parte de estas familias, con un ingreso por cápita de menos de 148 dólares anuales, caen bajo el límite de la extrema miseria, según la definición del Banco Mundial.

El 55 por ciento de los productos alimenticios básicos consumidos por los colombianos provienen de este sector minifundista.

2. México

En México tuvo lugar, durante los años veinte y treinta, la más importante distribución de tierra habida en Latinoamérica. La meta de la reforma agraria era la creación de propiedades y estructuras productivas de carácter comunal y colectivo. Este objetivo no fue conseguido. Hoy en día, la mayor parte de la propiedad comunal es explotada individualmente. El censo agrícola de la FAO muestra un 65.8 porciento de pequeñas empresas productivas, con una extensión individual de menos de 5.1 hec- explotada individualmente. El censo agrícola de la FAO muestra un 65.8 por ciento de pequeñas empresas productivas, con una extensión individual de menos de 5.1 hectáreas. Según el censo poblacional de 1970, hay 5.1 millones de personas ocupadas en la agricultura, que constituyen el 40 por ciento de la población activa. De estos 5.1 millones, un 48,9 por ciento son asalariados agrícolas y un 48.5 por ciento pequeños campesinos y colaboradores familiares. Basado en el censo agrícola, con otros criterios de sondeo, se llega a conclusiones diferentes: en la agricultura hay una población activa de 7,8 millones de personas (60,4 por ciento de la población activa total), de ellos un 32 por ciento son trabajadores agrícolas asalariados y un 68 por ciento son propietarios de la tierra y colaboradores miembros de sus familias. La diferencia en los sondeos está basada principalmente en que la población rural, con el correr de algunos años o simultáneamente, ejerce variadas actividades (comerciante, trabajador de la construcción, jornalero, etc), pero la base de su subsistencia es, en su mayor parte, la parcela. Ello se aprecia claramente en la división de la propiedad de la tierra. El 56 por ciento de las empresas agrarias tenían en 1970 solamente un 3,5 por ciento del total de la superficie explotable, mientras que el 0,6 por ciento de las empresas poseía el 48 por ciento del total de la superficie.

A grandes rasgos, es posible distinguir en Venezuela un sector agrario equipado "modernamente" y un sector campesino que produce a un nivel de semi-subsistencia. El primero comprende a un tercio de la población rural, posee la mayor parte de las tierras cultivables; el segundo sector comprende los dos tercios de la población rural y posee, a lo más, cerca del 5 por ciento de la superficie agrícolamente aprovechable.

A pesar de la capitalización intensiva de la agricultura en los últimos dos decenios, el trabajador asalariado participa, con relación al total de los ocupados en la agricultura, solamente en un 38 por ciento. El 75 por ciento de las empresas tienen menos de 20 hectáreas y solamente una cuota del 4 por ciento en el total de la superficie aprovechable.

4. Perú

Perú es el país latinoamericano que ha realizado la más completa reforma agraria de los últimos 30 años. Antes de la reforma agraria, el 95,8 por ciento de las unidades de producción agrícola tenían menos de 20 hectáreas. Este 95,8 por ciento de las unidades de producción explotaban el 10,2 por ciento de la superficie agrícola utilizable (Censo de 1961).

Diferentes análisis han demostrado que, en la reforma agraria de 1969, tres cuartos de los productores agrícolas no han sido incluídos. De ello se deduce que el 73 por ciento de la tierra agrícolamente explotable ha sido repartido entre menos del 24 por ciento de las familias campesinas y que el 76 por ciento de ellas, por el contrario, están obligadas a trabajar el 27 por ciento restante de la tierra cultivable. La mayoría de los campesinos, por lo tanto, continúan siendo minifundistas.

5. Nicaragua

Después de la caída de Somoza se han producido algunos cambios en la estructura agraria de Nicaragua, por medio de la expropiación de los latifundios de los somocistas y la transformación de estas empresas agrícolas en cooperativas o empresas colectivizadas. El sector campesino se conserva en todo casi igual, en lo esencial. Las nuevas empresas agrícolas colectivizadas representan el 23,2 por ciento de la superficie agrícola y ocupan el 12 por ciento de la población rural activa. Las empresas agrícolas capitalistas ocupan el 38,1 por ciento de la fuerza de trabajo agraria y un 62,9 por ciento de la superficie agrícolamente explotable. Los pequeños campesinos y las recién fundadas cooperativas, que en todo caso no son todavía muy numerosas, representan el 49,9 por ciento de la fuerza de trabajo, con un 13,9 por ciento de la superficie agrícolamente utilizable. Este sector minifundista produce el 80 por ciento de los productos alimenticios básicos.

Los mencionados ejemplos no sirven para hacer comparaciones entre los países, por cuanto los criterios de sondeo utilizados y también las cifras señaladas son muy diferentes. Los ejemplos muestran solamente una tendencia que es, según mi opinión, terminante: a pesar de decenios de desarrollo capitalista, no se deja ver ninguna tendencia que permita afirmar que los campesinos desaparecerán definitivamente. No es posible hablar que en el sector agrario se lleve a cabo exclusivamente una relación capital/trabajo asalariado. En los cinco países analizados se puede apreciar claramente que el sector campesino, igual que antes, comprende la mayor parte de la población rural activa y que es el proveedor de la principal parte de la producción agrícola, especialmente de productos alimenticios esenciales.

En cierto que en la mayoría de los países latinoamericanos, tanto como antes, se pueden hoy apreciar tendencias a la concentración de la tierra; ello no conduce, sin embargo, como a menudo se afirma, a la instalación de un número cada vez mayor de agroindustrias. Un hecho irrebatible es que las condiciones de sobrevivencia de la población campesina son cada vez más difíciles.

IV. PRODUCCION DE SUBSISTENCIA Y PRODUCCION PARA EL MERCADO MUNDIAL

La producción campesina comprende también la producción de subsistencia. Este concepto -producción de subsistencia- ha conducido a menudo al equívoco de que una gran parte de la población campesina produce exclusivamente para su propio consumo. Esto no es así. Exclusivamente producción de subsistencia hay, a lo sumo, en tribus indias que viven muy aisladas.

El sistema capitalista hace tiempo que se ha desarrollado en un sistema mundial,

en el cual los campesinos también están incluídos. La integración en este sistema capitalista mundial no se realiza únicamente mediante las relaciones del trabajo asalariado, sino también por medio de otras formas de subsunción al capital.

En la población campesina predominan tres formas de subsunción (Bennholdt-Thomsen, 1980).

a) Los campesinos están sujetos a la subsunción formal, ante todo, mediante el crédito (Kärner, 1977), es decir, por los créditos concedidos por las instituciones agrarias estatales o de los intermediarios capitalistas, o sea, los acaparadores de mercancías. Siempre los campesinos están incluídos en el proceso de reproducción capitalista;

b) A la subsunción del mercado están sujetos los campesinos como simples productores de mercancías, que únicamente bajo la condición de la autoexplotación pueden competir en el mercado;

c) Cuando los campesinos además de la producción de su parcela cobran un salario por un trabajo adicional, se presenta una subsunción marginal-real, porque el salario, como único ingreso, no es suficiente para la reproducción de la familia.

Naturalmente se pueden observar en la realidad combinaciones entre estas tres formas, ante todo mediante la mezcla de la producción de subsistencia con las formas de trabajo subsumidas bajo las relaciones de capital (Werlhoff Neuhoff, 1979), lo que permite al capital usar todas las formas de trabajo y no solamente el trabajo asalariado, con el objeto de hacer bajar significativamente los costos de reproducción de la fuerza de trabajo. Cualesquiera sean las formas de subsunción o combinaciones de ellas a que estén sujetos los campesinos, lo que se aprecia en forma característica en el resultado es que una parte cada vez mayor de su trabajo queda sin pagar. Por las razones mencionadas, la tendencia predominante al respecto no es la proletarización de la población campesina, sino, en todo caso, su marginalización, es decir, la creciente dificultad de asegurar la sobrevivencia física de la familia.

La breve descripción del sector agrario en los cinco países latinoamericanos ha mostrado que considerando solamente su tamaño, esto es, el elemento cuantitativo, no es posible observar una tendencia al desaparecimiento del campesinado. Una segunda línea de argumentación persigue mostrar otra meta: que hay fundamentos capitalistas racionales absolutos que muestran que la relación capital/trabajo asalariado no es la única relación subordinada al capital, sino que el proceso de desarrollo capitalista, además de la relación trabajo asalariado, ha creado otras formas de explotación. Una tercera línea de argumentación debe fundamentar por qué una creciente proletarización de los campesinos es poco probable en el futuro.

V. REFLEXIONES SOBRE ECONOMIA ENERGETICA

A primera vista pareciera que reflexionar sobre economía energética tuviera poca relación con el título de este artículo. Pero esto no es así, si se considera que la crisis energética tendrá importantes efectos en la estructura agraria, y esto no solamente en la de los países que, como Brasil, quieren reemplazar la carencia de fuentes energéticas mediante una producción vegetal de monocultivo. Las reflexiones sobre economía energética están también incluídas en proyectos de análisis de clase relacionados con determinados países.

Los informes de organizaciones nacionales e internacionales publicadas en los últimos años están de acuerdo en que el problema de la absoluta miseria en los países

subdesarrollados es un problema no resuleto. El informe sobre el desarrollo mundial de 1980 (Banco Mundial, 1980) habla de 780 millones de personas que viven en la absoluta pobreza. La mayor parte de estos pobres viven en zonas rurales. El Director General de la FAO, Saouma; caracteriza el desarrollo del último decenio en la siguiente forma: "En los años setenta, la tasa de crecimiento de la población en los países en vías de desarrollo es más alta que la de su producción agrícola. En no menos de 61 países cae la producción per cápita de alimentos y en 15 de ellos se produce en 1979, en cifras absolutas, menos que en 1970. En 979 creció la producción agrícola en los países en vías de desarrollo (tomados en conjunto) sólo en 1,3 por ciento, lo que corresponde únicamente a la mitad del crecimiento anual de la población. En 1980 disminuye la oferta de productos alimenticios aún más, y en los países más pobres hay que contar con una sensible disminución de los rendimientos en cereales." (Saouma, 1980).

La estrategia para impedir el empeoramiento de la situación alimentaria de los países en vías de desarrollo ha puesto hasta ahora siempre el énfasis en la solución que aplican los países industriales: grandes superficies de monocultivo, alta intensidad de capital y más alto grado de mecanización. Concepto éste que depende de una fuerte aplicación de energía. La energía es utilizada en la producción agrícola mecanizada, en las máquinas, en el transporte, en el regadío, en los abonos, pesticidas, etc. La aplicación de combustibles fósiles es parte constitutiva irrenunciable de esta forma de agricultura, la que es, sin embargo, cuestionada en el curso de la crisis energética, en el sentido si, considerando los crecientes costos de la energía, esta agricultura altamente tecnificada -sobre todo en los países en vías de desarrollo- es rentable, o sea, si es capaz de sobrevivir.

David Pimentel y otros (Pimentel, et al., 1973) han investigado la producción de maíz de Estados Unidos, desde el punto de vista de la economía energética. Comprobaron que el empleo de energía humana en la producción de maíz entre 1945 y 1970 ha disminuido en forma decisiva, mientras que la aplicación de energía para máquinas, combustible, abonos, etc. ha aumentado. Mediante la alta aplicación de energía, la producción de maiz ha aumentado, pero lo que es determinante es el empeoramiento de la relación entre la cantidad de energía aplicada y la ganada. En el año 1945 se obtenía con la aplicación de una kilocaloría un retorno de 3.7 kilocalorías en el año 1970 la relación era solamente de 1:2,8; una disminución de 24 por ciento. Por medio del aumento en la aplicación de fuerza de trabajo humana (lo que no significa naturalmente la prolongación e intensificación de la jornada de trabajo de los que laboran en la agricultura, sino una creciente ocupación de fuerza de trabajo desempleada) y la renuncia a usar abonos industriales, etc., es posible disminuir considerablemente la alta cuota de energía que procede de fuentes de materias primas no recuperables, como el petróleo. Si solamente se reemplaza el abono químico por el orgánico, el ahorro de energía sería de 2,7 millones de kilocalorías por hectárea. Ello es más de un tercio de la aplicación de energía comprobada para 1970, que es de 7,2 millones de kilocalorías por hectárea.

Es posible suponer que en Estados Unidos, también en los últimos diez años, la relación de una kilocaloría de aplicación de petróleo frente a 2,8 kilocalorías recuperadas en el maíz se ha empeorado aún más. Una suposición que se confirma con las cifras publicadas por Wieneke (1981) y por Göricke/ Reimann (1982). Wieneke hace un balance de energía de una rama de la producción agrícola y compara, por ejemplo, el monocultivo de arroz altamente tecnificado de Estados Unidos con los sistemas de cultivo de Filipinas y China. La aplicación total de energía es en el ejemplo de Estados Unidos, con 65.464 millones de Julios por hectárea, la más alta, seguida por la china con 6.846 y por la filipina en 4.155 millones de Julios por hectárea. Respecto de la energía ganada con los productos alimenticios el cuadro es diferente: aquí, la lista de cá encabezada por el ejemplo chino con 281.100 millones de Julios, seguido por el nor-

teamericano con 84.120 millones y por el filipino con 22.900 millones de Julios por hectárea.

Con respecto a los coeficientes de energía, esto es, la relación entre la energía aplicada y la ganada, las cifras citadas expresan que la relación de 1 a 41,1 en el ejemplo chino es la más favorable, seguida por la filipina con 1 a 5,5 y la norteamericana con 1 a 1,3. Ello significa, en el ejemplo de Estados Unidos que para la producción de energía nutritiva se aplica casi la misma cantidad de energía comercial.

Asímismo, respecto a la intensidad energética, en relación con la producción de proteína vegetal, tan importante para la alimentación humana, el ejemplo norteamericano ocupa un lugar extraordinariamente malo: para la producción de un kilógramo de proteína deben aplicarse, en este sistema de producción, 143 millones de Julios, en cambio,el filipino solamente 33,5 millones y en el chino 3,6 Millones. Las fuentes de energía aplicadas son muy diferentes en los tres ejemplos: para el norteamericano, con excepción de la mínima energía humana aplicada de 24 millones de Julios por hectárea, un gasto total de 65.464 millones de Julios que corresponde en su casi totalidad al petróleo. En el sistema de cultivo filipino se utiliza energía humana, animal y energía dependiente del petróleo, mientras que, en el ejemplo chino, para un gasto total de 6.846 millones de Julios, una parte de 5.651 millones corresponde a energía humana.

De este balance de energía no se puede concluir en forma simplista que con la aplicación del sistema chino estarían solucionados los problemas energéticos y alimentarios. Condiciones socio-políticas básicas y realidades climáticas ponen, por ejemplo, a la aplicación de energía humana límites muy estrechos. Los ejemplos proporcionan, sin embargo, la impresión que los procedimientos de producción agraria de los países industriales no siempre son los más efectivos y tampoco los más adecuados a las diferentes condiciones iniciales dadas (7).

Si se relacionan estas reflexiones sobre economía energética con los cinco ejemplos latinoamericanos dados, se puede establecer sin mucha dificultad que, sobre todo en países como Colombia, Nicaragua y perú, que no poseen recursos petrolíferos o solamente los tienen en muy pequeña cantidad, una solución altamente tecnificada e industrializada no puede tener, a la larga, buen rendimiento. El caso es tanto más grave si se considera que estos países no solamente deben comprar petróleo con divisas muy

7) Un juicio que, por ejemplo, también el gobierno de la República Democrática de Alemania ha tenido que admitir. La promoción exclusiva de la solución de la gran industria en la RDA ha traido dificultades de aprovisionamiento de algunos productos agrícolas vitales. Por ello, la RDA fomenta en la actualidad la pequeña empresa agrícola de ganancia adicional, en la forma de pequeñas huertas. La Unión de Hortelanos, Colonos y pequeños Criadores de Ganado, comprende en la RDA 1.17 millones de miembros que explotan 670.000 parcelas. Ellas son, a decir verdad, 50.000 há. de un total de 6.2 millones de há. de superficie cultivable; sin embargo su contribución a la producción total agrícola es considerable y en ciertas áreas es indispensable. Los pequeños campesinos en la RDA vendieron en el año 1981, fuera de sus propias necesidades, 115.000 toneladas de frutas al comercio e hicieron con ello una parte de cerca del 50 por ciento del suministro estatal total. En verduras proveen ellos más de la cuarta parte de la producción total. Los productores privados entregan la casi totalidad de la miel de abeja, casi toda la carne de conejo y más del 40 por ciento de la producción ánual de huevos. Proveen aproximadamente una décima parte de la carne de ave, de vacuno y de cerdo, así como también un cuarto de la producción de lana. Estas tendencias no están en descenso sino en aumento y son, a causa de la escasés de divisas y de otras dificultades económicas en el campo agrario, fomentadas en la actualidad por el gobierno de la RDA. En los últimos cinco años se instalaron 76.000 nuevos huertos y esperan todavía 100.000 solicitudes de parcela propia. Hasta 1985 está planificada la creación de 75.000 nuevos huertos, sobre todo en zonas industriales superpobladas.

caras, sino también abonos artificiales, pesticidas, herbicidas, maquinaria agrícola, etc. De ello es posible concebir que la producción campesina, con su alta aplicación de fuerza de trabajo humana, con métodos de abonos orgánicos, rotación de cultivos, utilización de fuerza de tracción animal, etc., gana en significación para el futuro. Tanto más si la capacidad agronómica, que está totalmente desarrollada para estos métodos de producción, tiene a disposición estas áreas. Estoy convencido que estas reflexiones sobre economía energética encontrarán cabida en el movimiento campesino y posiblemente llegarán a ser bases esenciales de su ideología.

VI. ¿QUE QUIEREN PROPIAMENTE LOS CAMPESINOS?

Además de las reflexiones económicas abstractas sobre la pregunta de por qué los campesinos no desaparecerán, es legítimo y necesario preguntarse qué quieren realmente los propios campesinos. Esta pregunta puede ser contestada sin rodeos, tanto en su contexto histórico como actual: los campesinos quieren tener acceso a la propiedad de la tierra. "La tierra para el que la trabaja" es la respuesta dada por los campesinos desde hace decenios.

El apremio de los campesinos por tener acceso a la tierra es un complejo de problemas que muchos sociólogos y economistas quisiera, con agrado, simplemente ignorar o desplazar al nivel ideológico, alegando que es producto de la falsa conciencia del campesinado. Pero esto puede ser objetado preguntándose por qué hay trabajadores agrícolas asalariados que siempre están aspirando a una parcela propia. He aquí un ejemplo. En una de las investigaciones empíricas que realicé en 1974 sobre reforma agraria y sobre los campesinos beneficiados con ella en Colombia, pude establecer los siguientes hechos: de 34 de los campesinos encuestados que habían sido beneficiados con la reforma agraria, 16 habían sido antes trabajadores agrícolas asalariados, 11 habían sido inquilinos en un latifundio, 3 no habían tenido ningún trabajo, o sea, habían sido colaboradores familiares, y 4 habían tenido otras ocupaciones, o bien habían realizado trabajos ocasionales. La mayoría de los que querían explotar su propia tierra habían sido, por lo tanto, trabajadores agrícolas asalariados. Con estas cifras y con las declaraciones de los propios campesinos encuestados, queda claro que el deseo de poseer su propia tierra, que no solamente garantiza el sustento sino también asegura un trabajo permanente, no es exclusivo de los inquilinos de los latifundios, sino que afecta predominantemente a aquella población rural que se encuentra sujeta a una relación de trabajo asalariado.

Resultados semejantes produjo la investigación de Veronika Bennholdt-Thomsen (Bennhold-Thomsen, 1982) sobre los pequeños campesinos y proletarios rurales de México. Ninguno de los pequeños campesinos encuestados que, sin excepción, tenían conocimiento sobre la situación de los trabajadores asalariados rurales y que habían trabajado algún tiempo como tales, quiso cambiar la parcela por una relación de trabajo asalariado. Ninguno de ellos tenía, en principio, nada en contra del trabajo asalariado, pero para todos era claro que el salario de un miembro de la familia no alcanza para la reproducción familiar. La parcela, por el contrario, garantiza por lo menos la sobrevivencia de la familia.

La segunda parte de la investigación de Bennholdt-Thomsen es, en sí en el contexto de las teorías dominantes, una paradoja. A diferencia de la primera región elegida por ella para la investigación, la segunda muestra un alto grado de proletarización rural; por otra parte, la lucha por la tierra es en esta región especialmente fuerte. Y son precisamente estos proletarios rurales los que -como lo comprueba- ocupan las tierras y las parcelan, con miras a asegurarse la subsistencia. En los ejemplos se establece claramente que la proletarización rural en las condiciones de países periféricos -con bajos salarios mínimos y un desempleo anualmente recurrente- no significa, en ningún caso, la seguridad de la subsistencia familiar.

Es importante entender que, en los países periféricos, el proletariado rural -que lleva en la conciencia su origen campesino y que tiene a la vista los enormes latifundios- no busca asegurar su subsistencia por el largo camino de la lucha por el aumento de salario, sino que se ve obligado a la apropiación de sus bases de subsistencia -su propia parcela- mediante su dedicación al cultivo.

Podemos partir, por lo tanto, del hecho que la lucha del campesino por la tierra está también arraigada en el trabajador asalariado. La exigencia de los campesinos, "la tierra para el que la trabaja", afecta en forma más ostensible a los inquilinos y a los latifundistas, en la lucha de los primeros por no tener que pagar más al latifundista en trabajo, en especie o en dinero y por la ampliación de su parcela, en su mayoría de extensión insuficiente. Lo último lo hace también los minifundistas, que a pesar que poseen un trozo de tierra no es éste suficiente para la reproducción de la familia en el largo plazo.

VII. LOS PEQUEÑOS CAMPESINOS Y LA PRAXIS SOCIALISTA

Los clásicos afirmaron siempre que la pretensión de una parcela propia era muestra de conciencia pequeñoburguesa. En esta pretensión se ocultaría el individualismo, el egoísmo y el rechazo al trabajo asalariado. Las mencionadas investigaciones contradicen directamente estas afirmaciones.

En el caso del campesinado no se trata sino de la necesidad de asegurar su propia subsistencia. Bajo las condiciones del capitalismo periférico, la parcela propia significa la seguridad de alimentación y trabajo a largo plazo. La población campesina no rechaza el trabajo asalariado, pero éste se consigue muy rara vez o solamente garantiza ingresos por muy corto tiempo o en forma insegura. Por lo demás, los campesinos son a menudo obligados no sólo a explotar su propia parcela, sino también a desempeñar un trabajo asalariado en forma temporal. Como los campesinos en toda situación de trabajo son sometidos a una relación de explotación, las situaciones precendentemente señaladas muestran una forma de subsunción.

¿Qué significan estos resultados para las anteriormente mencionadas tesis dominantes que manifiestan que los campesinos no son progresistas sino retardatarios? Dichas afirmaciones no se fundan en un análisis real de las situaciones existentes en el sector agrario de los países periféricos, sino que son inferidas de los análisis de los tres clásicos mencionados al principio de este trabajo y transcritos sin crítica alguna. Ello, sobre todo, porque los clásicos sugieren que:

—la relación capital/trabajo asalariado (jornaleros agrícolas) se impone obligatoriamente: en la etapa más avanzada se forman fábricas agrícolas que dan trabajo asalariado. La pretensión de la población campesina por tener una parcela propia corresponde, en el fondo, a una época pasada, son por ello retardatarios, reaccionarios;

—la producción agrícola -aún cuando los productores permanecen pobres- es equiparable con una forma de empresariado, cuya meta es acumular. Los campesinos son, por tanto, pequeñoburgueses.

Un análisis real de la situación de la población agraria en los países periféricos tiene que -en vez de continuar puliendo las premisas planteadas por los clásicos, que no se ajustan a la situación actual- lograr una nueva definición de las clases y de confrontación de clases en el campo, que considere las nuevas formas de subsunción bajo el capital, que analice las actuales luchas de los campesinos y que ponga de manifiesto las contradicciones verdaderas del sector agrario. ¿Es posible descubrir en los países pe-

riféricos algún indicio al respecto? Las esperanzas se ven sombrías. He aquí un ejemplo al respecto: en 1970, el Partido Comunista de Colombia, en el cuadragésimo aniversario de su fundación, publicó diez tesis para documentar su trabajo revolucionario. La cuerta tesis se refiere a las luchas de los campesinos que fueron organizadas por dicho partido:

"También desde su inicio los comunistas han bregado al frente de las masas campesinas por romper la estructura semifeudal del campo. Desde 1931 organizadores comunistas iniciaron su trabajo en Viotá, Cauca, Tolima y el Magdalena, creando las primeras ligas agrarias con las banderas de la libertad de cultivos, los derechos de los arrendatarios, la conquista de la tierra, la jornada de ocho horas en el campo y el reconocimiento de las prestaciones a los obreros agrícolas".

"Los comunistas han levantado la toma de la tierra como medida práctica contra el latifundismo, así como la titulación de las parcelas en nuevos centros de cultivo. Con el desarrollo del capitalismo en el campo surge la posibilidad de crear grandes sindicatos de obreros agrícolas que defienden los intereses de los asalariados en el campo. La alianza obrero-campesina ha sido consigna central del partido comunista. La colaboración, la ayuda fraternal y la actividad reivindicativa y política conjuntas de estas dos fuerzas que constituyen la mayoría de la población trabajadora es la única vía para constituír el gran frente patriótico nacional y producir un verdadero cambio de fondo de la vida nacional". (Partido Comunista Colombiano, 1970).

Según lo expresa el Partido Comunista, la historia de Colombia ha seguido un camino lineal muy preciso: el semifeudalismo ha sido combatido, el capitalismo ha logrado su objetivo, a base de ello se fundan grandes sindicatos agrícolas. Este desarrollo histórico, conforme a la lectura leninista, puede que corresponda a los deseos de los funcionarios comunistas, pero no tiene nada en común con el desarrollo histórico real del sector agrario en Colombia.

He tratado de aclarar, con la descripción de diferentes formas de subsunción, el camino complejo que sigue la difusión del capitalismo en ese país. Además, nunca han existido en Colombia sindicatos de trabajadores agrícolas, con una importancia mayor que la simplemente local. En la misma época en que el Partido Comunista Colombiano hizo públicas sus tesis se desarrolló, sin participación alguna del Partido Comunista, otra organización: la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos. (8)

La ANUC fue constituida el año 1967, bajo la presidencia liberal de Lleras Restrepo, con la finalidad de prestar un nuevo impulso a la reforma agraria, pero estaba planificada como un aparato de integración política y de disciplina. Además, el Partido Liberal debía aprovecharla para crear con ella la base de un potencial electoral duradero. Este plan se malogró por cuanto el presidente conservador Pastrana no adoptó esta estrategia y acto seguido la ANUC se radicalizó decididamente. En su primer documento básico exige la eliminación de los latifundios, la distribución gratuita de la tierra a todos los que la trabajen o que deseen trabajarla; la creación de cooperativas agrícolas, bajo administración de los campesinos, y el apoyo a los pequeños y medianos campesinos que voluntariamente lleven adelante un proceso que permita llegar a formas de producción cooperativa.

Esta organización comprendió a cientos de miles de campesinos (en 1970 tenía 845.000 afiliados). Por primera vez se daba en Colombia una real organización de masas. La ANUC inició en 1971 numerosas tomas de terreno, que afectaron a más de 300 haciendas y en las cuales tomaron parte más de 30.000 campesinos.

8) La palabra "usuarios" designa a los reales o potenciales usufructuarios de una posible reforma agraria que está por decenios una y otra vez en la intención de los gobernantes.

En el congreso de la ANUC de 1972, en el que, a pesar de haber sido prohibido, participaron más de 10.000 campesinos, fue aprobado un documento (ANUC, 1972). Allí se revelaban las diferentes situaciones en que se encontraban los trabajadores agrícolas, los inquilinos y los pequeños campesinos, exponiéndose, sin embargo, para el futuro, una perspectiva de lucha unitaria. Dicha perspectiva de lucha unitaria se daba para la exigencia de seguridad de la existencia, y no se basaba en la formulación de intereses únicos de clase de los representantes en la organización. Esta, que por primera vez podía llamarse verdaderamente organización de masas en Colombia, era, naturalmente, de gran interés para todos los grupos de izquierda con reivindicaciones revolucionarias. Todos ellos trataron de imponerle sus concepciones políticas. El Tercer Congreso de la ANUC tuvo lugar, en forma muy significativa, en la capital Bogotá y estuvo marcado por la competencia de los diversos grupos ideológicos divergentes. Este conflicto dentro de la ANUC no sirvió para fortalecer la organización, que desde mediados de los años setenta perdió importancia.

¿Qué muestra este ejemplo? El Partido Comunista Colombiano -que está aquí como un ejemplo, pero que lo que de él se dice también es válido para otros grupos de izquierda, como maoistas, trotzquistas y castritas- no estaban en situación de intervenir en la lucha de clases realmente desarrollada, para analizarla, ordenarla y apoyarla realmente (Meschkat, 1980). En lugar del análisis empírico de clases, se pusieron los escritos de Lenin en la mesa de trabajo. Los conocimientos así obtenidos les eran "vendidos" a los campesinos como verdad histórica, a la cual debían subordinar sus luchas. Esta forma de proceder ha sido ya criticada en Lenin por Rudi Dutschke, al cual reprocha "abordar la cuestión social desde afuera" y no deducir la diversidad de formas del suceder social de las relaciones reales de producción. De ello se puede deducir que, al igual que los teóricos desarrollistas burgueses en los países en vías de desarrollo que representan las concepciones ideológicas de la metrópoli, los revolucionarios marxistas en los países periféricos también están sujetos a un "colonialismo intelectual" (Fals Borda) que les impide reconocer adecuadamente el verdadero ser social. Al respecto Fernando Mires ha descrito la situación de la izquierda marxista latinoamericana en forma muy certera: "...las organizaciones que se atribuye el marxismo tienen, en general, el carácter de clase de la sociedad cuyo carácter, a su vez, se ha derivado de una anterior revolución ya asentada. El marxismo se encuentra en Latinoamérica... con los pies para arriba, en vez de tenerlos en la tierra. Ni una sola vez la ideología revolucionaria... ha podido pasar por delante de los peligrosos escollos de la independencia. En general, los modelos revolucionarios han sido transplantados a Latinoamérica, modelos que corresponden a experiencias pasadas y a otras realidades sociales... Generalmente los comunistas latinoamericanos se han impuesto la imposible tarea de llevar a la práctica proposiciones y programas que han sido hechos para otros países, bajo condiciones políticas y económicas diferentes". (Mires, 1977: 13).

A esta polémica pero acertada caracterización de la izquierda latinoamericana no hay nada que agregar. Ella nuevamente señala en forma exacta por qué esta tesis de lo retardatario del campesinado se ha podido mantener vigente tan obstinadamente hasta nuestro tiempo, aún cuando tendencias históricas actuales refutan siempre empíricamente dicha tesis.

BIBLIOGRAFIA

— ANUC, "Conclusiones del II Congreso Nacional de Usuarios Campesinos", Sincelejo, 1972.

— Bennholdt-Thomsen, Veronika, "Investition in die Armen", en *Lateinamerika, Analysen und Berichte*, 4, Berlín, 1980.

— *Bauern in Mexico*, Frankfurt, 1982.

— Dutschke, Rudi, Versuch, "Lenin auf die Füss zu stellen", Berlín, 1974.

— Engels, Friedrich, "Vorbemerkungen zu: Der Deutsche Bauernkrieg", ("Prefacio a la Guerra Campesina en Alemania"), en: Marx/Engels, *Ausgewählte Schriften*, Berlín, 1968.

— FAO, "Report on the 1960 World Census -Analysis and International Comparison of Census Results", Rome, 1971.

— Göricke, Fred V., und Monika Reimann, *Treibstoff statt Nahrungsmittel*, Reinbek bei Hamburg, 1982.

— Kärner, Hartmut, "Die Produktionsgruppen auf dem Land", en Ingrid Becker-Ross, *et. al., Die Funktion von Erwachsenenbildung für die Integration marginaler Gruppen...*, Bremen 1977.

— Lenin, W.J., "Das Agrarprogram der russischen Sozialdemokratie", ("El Programa Agrario de la Socialdemocracia Rusa"), en Lenin, Werke, Bd. 5, Berlín 1959

— An die Dorfarmut, en *Ibid.*

— Marx, Karl, "Der 18. Brumaire des Louis Bonaparte", ("El Dieciocho Brumario de Luis Bonaparte") en Marx/Engels. *Ausgewählte Schriften*, Berlin, 1968.

— Meschkat, Klaus, *Marxismus in Kolumbien -Zum Verhaltnis von Revolutionstheorie und Sozialer Bewegung*. Ms. Hannover, 1980.

— Mires, Fernando "Die Unterentwicklung des Marxismus in Lateinamerika", en *Lateinamerika, Analysen und Berichte*, 1, Berlin 1977.

— Partido Comunista Colombiano, Tesis del Comité Ejecutivo Central del P.C.C., *40 Años de la Lucha por la Revolución Colombiana*, Bogotá 1970.

— Pimentel, David, *et al.*, "Food Production and Energy Crisis", en *Science*, No. 182, 1973.

— Saouma, E., "Neue Ernahrungsozdnung", en *Internationale Politik*, Belgrad, November 1980, citado en Fred V. Göricke und Monika Reimann, *Treibstoff statt Nahrungsmittel*, Reinbek bei Hamburg, 1982, S. 12.

— Weltbank, *Weltentwicklungsbericht 1980*, Washington, 1980.

— *Weltentwicklungsbericht 1982*, Washington, 1982.

COMPLEJOS AGROINDUSTRIALES Y LA SUBORDINACION DEL CAMPESINADO. ALGUNAS REFLEXIONES Y EL CASO DE LOS TABACALEROS MEXICANOS

Norma Giarracca.*

1. Objetivos

A mediados de la década de los sesentas comenzó a manifestarse en México una crisis agrícola cuyas consecuencias más importantes fueron el estancamiento de la producción de alimentos básicos, el estancamiento de la producción de bienes de exportación (algodón) y por lo tanto un descenso considerable en el volumen de exportaciones agropecuarias. Para algunos autores esta situación puso de manifiesto el agotamiento del modelo de crecimiento que hasta ese entonces se había seguido y marcó un cambio fundamental en el papel del sector agropecuario dentro de los nuevos patrones de acumulación capitalista. Se sostiene que esos cambios están relacionados con la "internacionalización" de la agricultura mexicana en relación a un proceso más amplio de "internacionalización del capital" y con una nueva división internacional del trabajo. Todo lo cual se verificaría tanto en la producción como en la distribución y consumo de los productos agrícolas. 1/

Junto a la retracción en la producción de granos básicos y de otros cultivos de exportación, comenzó un dinámico desarrollo de nuevos cultivos ligados a la exportación, a las empresas agro-industriales y a la alimentación del ganado. La penetración del capital agroindustrial tomó especial importancia y la producción agraria comenzó cada vez más a pasar por algún tipo de elaboración industrial. Este proceso acarreó transferencia internacional de tecnologías, produjo cambios en los procesos productivos y en las relaciones de producción de la estructura agraria en general. El crédito se convirtió en el medio más importante para adquirir esta nueva tecnología. Por tal motivo, la disposición del mismo estuvo en función de aquellos cultivos que se quisieron estimular y favoreció en los últimos años la producción de frutas y legumbres, granos industriales y ganadería, y desestimuló la producción de granos básicos.

El resultado de este proceso fue un importante cambio en los cultivos, se estimularon estos sectores dinámicos y cada vez más se fue desalentando la producción de granos básicos. Esta situación derivó en una dependencia cada vez más importante del mercado internacional para satisfacer las necesidades alimentarias de la mayoría de la población. Durante los últimos años la renta obtenida por las exportaciones de petróleo y las exportaciones industriales financiaron estas importaciones, optando de este modo la política oficial por el camino de las "ventajas comparativas".

El trabajo sobre sistemas agroindustriales en México de Domike y Rodríguez 2/ junto con otros trabajos más recientes de la CEPAL, nos permiten desarrollar una caracterización general del desarrollo del país. Estos estudios establecen doce complejos agroindustriales: frutas y legumbres, granos básicos, otros granos, oleaginosas, sa-

* Socióloga, Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería. Dirección de Economía y Sociología Rural, Buenos Aires, Argentina.

1. Rama, Ruth y Rello, Fernando, "La internacionalización de la agricultura mexicana", División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM, 1978 (Mimeo).

2. Domike, A y Rodríguez, G.G., "Agroindustrias en México, estructuras de los sistemas de y oportunidades para las empresas campesinas", CIDE, Proyecto FAO/PNUD/SRA. México, 1976 (Mimeo).

carígenos, fibras, bebidas alcohólicas, café y té, cacao, tabaco, especias, chicles, etc. En 1975.eran 193 las empresas transnacionales que participaban en el control de 390 firmas; de ellas, 284 se dedicaban exclusivamente al procesamiento de materias primas de origen agrícola. De éstas, 43 son las más importantes que operan a escala mundial con volúmenes de venta que superan los quinientos millones de dólares. Para algunos organismos oficiales, todo beneficio o procesamiento por mínimo que sea constituye procesos agroindustriales; sin embargo los criterios establecidos por estos trabajos suponen sistemas más complejos y con cierto grado de integración vertical.

Dentro de los sistemas agroalimentarios, las transnacionales controlan el 97 por ciento en la producción de la leche evaporada, condensada y en polvo, el 86 por ciento en la elaboración de concentrados, jarabes y colorantes, el 73 de la fabricación de palomitas de maíz, papas fritas y otros, el 96 por ciento del café soluble y el té, el 95 por ciento de los cereales y el 100 por ciento de los alimentos infantiles. 3/

En este trabajo nos proponemos analizar las nuevas modalidades de articulación de las explotaciones agropecuarias a estas formas de organización económico-social que son los complejos o sistemas agroindustriales. Nos detendremos particularmente en los sectores campesinos y señalaremos, tanto los mecanismos utilizados para integrarlos, como las consecuencias que este proceso acarrea a nivel de esta clase social.

Los caminos que se han producido a partir del desarrollo agroindustrial no sólo se han dado a nivel de los mercados, sino que lo novedoso de este proceso es la intervención a través de diversos mecanismos utilizados por las procesadoras e integradoras en los procesos productivos. Como lo plantea Sorj 4/ la explotación del sector campesino ya no se da a partir de su atraso, como era corriente con los comerciantes tradicionales, sino a partir de la introducción en los procesos productivos de prácticas modernas, de utilización de tecnologías avanzadas por un control monopsónico del mercado por parte de la industria procesadora.

Utilizaremos para ejemplificar este proceso el caso del complejo tabaco, basándonos en trabajos que hemos realizado en los últimos tres años. 5/Además, haremos referencias a otros complejos utilizando material disponible, producto de las investigaciones que sobre complejos agroindustriales se han realizado en los últimos años en el país.

2. Los complejos agroindustriales y los productores agropecuarios: modalidades de integración

En los últimos años se han realizado varios trabajos tendientes a definir criterios

3. Gómez Cruz, Manuel, "Las transnacionales en la industria alimentaria y la agricultura mexicana", en **Textual**, Revista de Humanidades y Ciencias Sociales, No. 4, Universidad de Chapingo, México, 1980, Pág. 59.

4. Sorj, Bernardo, Estado o clases sociais na agricultura brasileira. Zahar Editore, Brasil, 1980.

5. Teubal, M., **et al.**, "El desarrollo agroindustrial y los sistemas no alimentarios. Tabaco", Documento técnico para el desarrollo agroindustrial, SARH-CODAI, México, 1982. Giarracca, Norma, "La sobordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México", Tesis para obtener el grado de Maestría en Sociología, UNAM, 1983.

metodológicos que permitan identificar "complejos sectoriales" en general, y en particular los agroindustriales. 6/

Se define al complejo o cadena como la estructura de relaciones entre las distintas etapas que intervienen en la elaboración de un bien. Cuando el producto tiene origen agropecuario, estamos en presencia de un complejo agroindustrial. En este caso existe una división de las etapas productivas relacionadas con la transformación de la materia prima. "EL complejo agroindustrial es un mecanismo de reproducción que se estructura en torno a la cadena de transformaciones directamente vinculadas a la producción agraria, hasta llegar a: A) su destino final como medio de consumo o inversión, ó B) formar parte de la órbita de otro complejo no agroindustrial. En un complejo agroindustrial el dominio relativo se ejerce mediante el control directo o indirecto de sus etapas" 7/

Es importante determinar no sólo los aspectos formales relacionados con los procesos técnicos y económicos de la producción, agroindustrialización y transformación, sino tomar en cuenta además las relaciones sociales y económicas que se dan en los complejos y las bases materiales que las sustentan. Las relaciones que se desarrollan dentro del complejo entre las unidades de producción son "asimétricas" 8/ lo que significa que ciertas empresas tienen mayor poder de determinación que otras. Estas empresas consideradas "núcleos"... "operan en tapas en cuyas condiciones de reproducción tienen más alto grado de incidencia sobre el proceso de reproducción en su conjunto" 9/

En los complejos agroindustriales se constata un alto grado de integración vertical, los procesos de trabajo complejos se subdividen y se ejecutan en forma sucesiva, pasando a estar integrados en forma vertical o subsecuente en el tiempo. La integración' de la producción primaria se lleva a cabo por la existencia de un "polo integrador". Este, generalmente, pero no siempre, coincide con el "núcleo" y es el que determina qué, cuánto, cuándo, cómo y dónde producir. La integración procura garantizar una oferta regular de materia prima con determinada calidad y precio a las empresas transformadoras. Además, supone que el ciclo de reproducción de las unidades agropecuarias está incluído y comprendido en el ciclo de reproducción de los núcleos.

En el país una gran parte de la producción agropecuaria se relaciona de alguna manera con el capital agroindustrial. Existe una diversidad de situaciones de integración que responden no sólo al tipo de relaciones de producción que se dan en el sector agrario integrado, sino además al tipo de relaciones que se entabla entre las unidades agrícolas y la empresa integradora o con sus agentes intermediarios. De esta forma, aparece un amplio espectro de posibilidades de formas de articulación. En un extremo encontramos una posible unidad productiva independiente y autónoma que se relaciona

6. Vigorito, Raul, "Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales", en "El Desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional", Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial, No. 1, SARH-CODAI, México, 1979; Trajtenber, Raúl, "Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las empresas transnacionales en América Latina", ILET, DEE/D, México, 1977.

7. Vigorito, **op. cit.**, Pág. 25.

8. Vigorito, **op. cit.**, y Scott, C.D., "Transnational Corporations and Asymetries in the Latin American food system", Ponencia para el Congreso Las Américas y la nueva división internacional del trabajo, University of Florida, 1983 (Mimeo).

9. Vigorito, **op. cit.**, Pág. 24.

con las empresas agroindustriales, simplemente en el momento de realizar la producción en un mercado que guarda una forma tradicional y, si bien, los productores tienen algún tipo de compromiso de venderles la producción, pueden optar por mercados alternativos. Aquí, el nivel de integración es bajo y generalmente las unidades primarias articuladas son medianas o grandes. En el otro extremo ubicamos empresas que a pesar de estar formalmente separadas del resto del complejo y de poseer la tierra, tanto por el capital de operaciones que utilizan, como por la toma de decisiones y gestión de la explotación, están totalmente integradas o subordinadas al capital agroindustrial. En este caso, planteamos que el grado de integración vertical es alto. Entre ambos extremos se presenta una compleja gama de situaciones con particularidades importantes, cuando se trata de complejos que involucran a los sectores campesinos.

2.1. Algunas modalidades de integración en el país

Aún no existe información sobre la cantidad de productores que trabajan relacionados al capital agroindustrial. Sabemos que un 57 por ciento de la producción agropecuaria nacional pasa por algún tipo de procesamiento agroindustrial, pero desconocemos qué cantidad de agricultores están involucrados en este proceso. Sin embargo, a través de los trabajos sobre el tema que se han realizado en los últimos años, podemos señalar las formas de integración más frecuentes y las principales determinantes que intervienen en esa relación.

A partir de una serie de variables, como tipo de mercado, tipo de explotaciones agrarias, tipo de empresas procesadoras (nacional, transnacional, estatal), grado de participación del Estado, fuente de financiación, intentamos una primera clasificación de las formas de integración, ubicando los tipos de articulaciones que se presentan entre los productores y los integradores.

En primer lugar, encontramos complejos cuya característica fundamental, para los fines de nuestro trabajo, reside en una articulación entre productores y procesadores, que permite cierta autonomía de los primeros respecto de los segundos. Esto se verifica fundamentalmente en el control del proceso productivo y en la posibilidad de rescindir el contrato agroindustrial por parte de los agricultores. Son complejos con presencia de empresas transnacionales que fungen como "núcleos" de los mismos. Sin embargo, entre los productores y los procesadores aparecen una serie de instancias intermediarias que, en última instancia, redundan en un menor control sobre estos últimos. Otra característica importante de esta primera modalidad de integración es que estas empresas transnacionales tienen que compartir los mercados. Este hecho posibilita a los agricultores alternativas para colocar la producción y, por otro lado, a través de asociaciones o uniones llegan a negociar en términos favorables para sus propios intereses con estas grandes empresas.

Por supuesto, el dominio dentro del complejo es ejercido por las ET, en tanto tienen mayor capacidad financiera, pueden acaparar recursos y pueden tener mayor injerencia que las otras empresas en los mecanismos de fijación de los precios en el complejo. Ejemplos de este tipo de complejos en México son el de granos y el de leche. En el primero, la relación entre productores y procesadores siempre está mediada. Puede aparecer alguna institución que represente al Estado, como lo es CONASUPO, pero también pueden funcionar como mediadores comisionistas o algún comerciante que actúe de intermediario 10/ No se presenta la unidad integradora que desarrolla la fun-

10. Barkin, D. y Suárez B. "El Complejo granos en México", Centro de Eco-Desarrollo-ILET, México.

ción de proveedora de semillas e insumos y de "comprador". Tampoco existe una intervención directa de los contratantes en los procesos productivos. Los agricultores tienen mercados alternativos para colocar la producción, y en última instancia tienen la posibilidad del autoconsumo. En el complejo granos se constata una importante presencia estatal, a través de BANRURAL que entrega los créditos y de la CONASUPO que fija los precios de garantía. Sin duda, el Estado tiene particular interés en tener algún tipo de regulación dentro de este complejo, pues los granos son bienes de consumo directo y componentes básicos del valor de la fuerza de trabajo.

En segundo lugar, incluímos en esta primera forma de integración la que se presenta dentro del complejo leche. Se articulan medianos y pequeños productores empresariales y campesinos. Las ET (Nestlé, Carnation) se relacionan con sus proveedores de materia prima a través del típico contrato agroindustrial: les proporcionan financiación, asistencia técnica, insumos y el productor les garantiza la entrega de la leche en las cantidades y calidades que aquellas necesitan. Mientras dura el contrato el control sobre los procesos de trabajos es alto, pero lo interesante de este ejemplo es que generalmente después de uno o dos años los productores, incluso los campesinos, buscan mercados alternativos para el producto y logran desvincularse de las transnacionales. De este modo, en el complejo leche aparece una alta rotación de los productores integrados. 11/Por lo tanto, también planteamos que la articulación resultante permite cierta autonomía de los productores involucrados. En este caso esto es así, no porque haya bajo control del proceso productivo, sino por la posibilidad que tienen los ganaderos de rescindir el contrato. Esto está relacionado, por un lado, con la existencia de mercados regionales alternativos, pero, también, con el tipo de financiación que utilizan estas transnacionales que no desarrolla endeudamientos crónicos en los integrados.

La segunda forma de integración que establecimos es la más representativa de lo que en México se conoce como "agricultura de contrato". Se presenta sobre todo para los casos de productos que se han desarrollado muy intensamente en los últimos años, por ejemplo frutas y legumbres, soja y la avicultura. En este caso, la producción bajo contrato se propone modernizar los procesos productivos agrarios. Por este motivo se tiende a seleccionar de entrada productores capitalistas que sean capaces de absorber los avances tecnológicos que los procesadores les imponen. Regionalmente son mercados monopsónicos controlados por grandes firmas transnacionales (General Food, Mc Cormick, entre otros) o grandes firmas nacionales (Herdez, Alimentos del fuerte). Generalmente son complejos agroindustriales que actúan en espacios que van más allá de las fronteras nacionales, y donde los productores mexicanos cumplen un determinado papel dentro de las estrategias más globales de estos conglomerados.

Las modalides específicas que asume la integración de los productores en estos tipos de complejos están dadas por la condición de empresa capitalista de aquellos, por la necesidad de modernizarse que el proceso les impone y por los resultados positivos en cuanto al dinamismo que las empresas agrarias van adquiriendo. De todos modos, los integradores imponen el qué, cómo, cuánto producir, aún cuando los mecanismos utilizados guarden formas aparentemente comerciales.

Un tercer tipo de integración se da a partir de dos situaciones: los productores que se articulan son mayoritariamente campesinos y se trata de productos tradicionales en el país (azúcar, tabaco, café). Generalmente funcionan con estructura de mercado

11. CODAI, "El desarrollo agroindustrial y los sistemas alimentarios básicos: leche", Desarrollo técnico para el desarrollo agroindustrial No. 8, SARH-CODAI, México, 1982, y Quintar, Aida, "Las empresas transnacionales en la agroindustria de lácteos: el caso de la compañía Nestlé en México." Tesis de Maestria en Sociología, UNAM, 1983.

monopsónicas, y entre los productores y los procesadores aparece una instancia con una función mediadora, tanto en el plano económico como en el político. La integración se realiza por medios de mecanismos claramente subordinativos. Así, los agricultores deben cumplir con un programa laboral que se adecúe a los criterios de los procesadores. La empresa integradora interviene directamente en los procesos productivos determinando qué insumos se usan, qué tipo de labores deben realizarse y marcando el calendario de entregas. Se modernizan las prácticas laborales de los campesinos, pero ésto no redunda en un desarrollo global de las fuerzas productivas del sector. Los núcleos utilizan mecanismos de extracción del excedente campesino vía precios, vía dependencia financiera, de tal manera de recuperar lo máximo posible la acumulación que por otro lado se propicia. Margulis 12/llama a este proceso "acumulación subordinada", así aportes externos a la unidad productiva, créditos, tecnologías, la preparan y la ponen al servicio de las necesidades de la valorización del capital. Como veremos más adelante algunos segmentos de los sectores campesinos integrados pueden aprovechar para sí mismos esta clase de integración. De este modo funcionalizan la integración y logran un proceso de acumulación.

Casi siempre las ET se ubican en la segunda fase de la transformación, evitando de este modo una relación directa con los sectores campesinos. El Estado o las uniones de productores quedan a cargo de la integración, cumpliendo de este modo un papel importante, logrando una organización capitalista de la producción, aún cuando ésta esté en manos de ejidatarios o pequeños propietarios campesinos, y por otro lado una función política mediatizadora de los conflictos sociales. En segundo lugar, pareciera no ser indispensable para estas grandes empresas una modernización de los procesos productivos primarios. Si bien hubo algunos importantes adelantos técnicos para los cultivos mencionados, ellos no son comparables con los que se han dado en otros productos como las frutas y legumbres y soja. En estos, tercer tipo de complejos (café, caña, tabaco), las principales innovaciones tecnológicas se han producido en la etapa de transformación industrial.

3. La subordinación del campesinado al capital agroindustrial

El debate sobre la naturaleza, funcionamiento y futuro del campesinado se ha extendido al caso del moderno desarrollo agroindustrial. Así, para algunos autores son las medianas y gran propiedad agrícolas las que se adaptan a los requerimientos necesarios para la utilización de insumos agroindustriales. Según éste razonamiento, la pequeña producción es incapaz de invertir dentro del cuadro de tecnologías modernas y de soportar la competencia en momentos de bajas de precios o de cosechas. 13/Por otro lado, se sostiene que el proceso de desaparición de las pequeñas explotaciones es inherente al desarrollo agroindustrial. Así, aunque las transnacionales se adapten a las legislaciones vigentes y a situaciones sociales diversas, seguirán manteniendo una misma línea de operaciones, la cual supone el rechazo y desplazamiento de las explotaciones campesinas. 14/Así, tanto Arroyo como Feder plantean que la tendencia predominante del capital agroindustrial es relacionarse con productores medianos y

12. Margulis, Mario, **Contradicciones en la estructura agraria y transferencia de valor.** Ed. Jornadas 90, El Colegio de México, 1979.

13. Arroyo, Gonzalo, "Firmas transnacionales y agroindustriales, Reforma Agraria y Desarrollo Rural", en "El desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional", Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial, No. 1, México SARH-CODAI, 1979.

14. Feder, Ernest, **El imperialismo fresa, una investigación sobre los mecanismos de la dependencia en la agricultura mexicana.** Ed. Campesina, México, 1979.

grandes. El argumento principal, en ambos, parte de la necesidad de la agroindustria de modernizar las agriculturas y ese proceso no tiene viabilidad en las economías campesinas.

Sin embargo, para otros autores, éste no es un argumento válido ya que el capital agroindustrial puede producir modificaciones en las formas campesinas de producción para adaptarlas a sus necesidades. Estos últimos autores van más lejos aún y argumentan que en realidad el capital agroindustrial *necesita* de la presencia campesina, en tanto las explotaciones capitalistas para funcionar reclaman no sólo la ganancia media sino también la renta de la tierra. De allí que se haya adoptado por integrar unidades campesinas "refuncionalizándolas", es decir, introduciendo en ellas modificaciones (determinados procesos laborales, uso de tecnologías) para que se adecúen a las necesidades de valorización del capital. 15/

El capital transnacional en el país se adaptó a las características agrarias vigentes, por un lado, una fuerte limitación legal sobre la tierra que le impide una forma de integración vertical directa (comprar o rentar tierra) y, por otro lado, una estructura agraria con fuerte predominio de unidades campesinas. De allí que para ciertas regiones del país y para ciertos cultivos, independientemente de las estrategias más globales de estas empresas, el capital agroindustrial tuvo que relacionarse con sectores campesinos. Como planteamos en el punto anterior, esa relación no es directa, sino que en la mayoría de los casos aparece una empresa estatal o gremial que media entre el capital agroindustrial transnacional y los campesinos.

Planteamos en este trabajo que estos sectores se integran de manera subordinada a las empresas agroindustriales. Definimos la *subordinación* como un proceso social, por lo tanto contradictorio, con determinaciones mutuas, resultado por un lado de los intereses de rentabilidad de las empresas procesadoras, pero también de las negociaciones y luchas que los sectores campesinos realizan para modificar las condiciones de integración. En segundo lugar, supone una relación asimétrica, es decir, las empresas integradoras a partir de diferentes condiciones de existencia y funcionamiento (monopolio de los recursos, posición favorable en el mercado, capacidad de financiación y dominación) pueden ubicar bajo su control, y sacar provecho de esta situación, a las unidades integradas.

Así planteada la subordinación, las vinculaciones que la operacionalizan quedan sujetas al mismo supuesto básico. En todos los casos los objetivos de las empresas integradoras se inscriben en esta necesidad de control de las unidades y de captación de excedentes. Podemos puntualizar una serie de vinculaciones tales como las financieras, las comerciales, técnicas, gerenciales y administrativas. Este proceso no debe ser visto como una relación "funcional" en la que los productores actúan en términos de cómo servir mejor a la acumulación capitalista, sino como un proceso contradictorio donde el comportamiento social y político del sector afectado también condiciona las modalidades que esta relación asume, lo cual aparece claramente en el análisis his-

15. Gómez Olivier, Luis, "Las agroindustrias y la distribución del excedente económico en la economía campesina", en "El desarrollo Agroindustrial", Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial y la economía campesina, No. 2. SARH-CODAI, México, 1979. Bartra, Armando, **La explotación del trabajo campesino por el capital.** Ed. Macehuel, México, 1979.

tórico de la formación de estos complejos. Por ejemplo, los cambios ocurridos en el año 1972 en la caña y en el tabaco. 16/

La subordinación supone, por un lado, las necesidades de las empresas productoras de abastecerse de ciertas materias primas que estos campesinos cultivan y, por el otro, el condicionamiento que tienen estos productores para adoptar la conducta económica que sus integradores les imponen a través del contrato. Establecimos que el soporte de esta relación social lo constituye *el contrato*. Este puede ser oral o escrito; el último formaliza aún más la relación y generalmente interviene además de las partes alguna dependencia oficial para la suscripción del mismo. El contrato refleja las condiciones logradas por las partes en el proceso de subordinación, teniendo siempre presente el carácter "asimétrico" que esta relación presenta.

4. Mecanismo de subordinación

El crédito es el mecanismo de subordinación más importante, a través de él se financia parcial o totalmente la producción. Las funciones más importantes del crédito son seleccionar la parcela contratada, establecer especificaciones técnicas de las labores, marcar un calendario de labores, determinar la cantidad, calidad y uso de los insumos, determinar la cantidad de mano de obra a utilizar. Un nuevo elemento que introduce el crédito en las formas campesinas de producción es la utilización en cantidades importantes de mano de obra asalariada. Se usa en las tareas que rebasan la utilización de la mano de obra familiar. El contratante es el campesino con fondos que le provee el crédito, y generalmente el integrado estipula las actividades precisas que esos asalariados deben realizar, y se deja librado al productor el cumplimiento del salario mínimo legal.

El crédito es otorgado siempre a muy baja tasa de interés y su devolución está condicionada a la entrega de la cosecha. Más que representar un "crédito" en el sentido tradicional del término, esta forma de financiación agroindustrial tiene el sentido de un adelanto (en tabaco se llama "habilitación"), pues en todos los casos a través de la financiación la producción queda comprometida para un determinado recibidor. Se establece una especie de "venta a futuro", la cosecha queda prendada y no se puede hacer con ella más que entregarla a las empresas que la financiaron o a la empresa que el financiador estipuló. De esta forma, el crédito o financiación se convierte en un importante mecanismo de integración.

Existen dos situaciones generalmente asociadas a este proceso de subordinación de los productores campesinos al capital agroindustrial: la primera es la estructura de los mercados donde participan las ET o las grandes firmas nacionales, y la segunda es la resultante de la acción del Estado. Los complejos se caracterizan por un alto control de los mercados por parte de las empresas procesadoras e industrializadoras. Frente a mercados oligopsónicos o monopsónicos los campesinos no tienen la menor posibilidad de negociar, aún cuando los precios fijados por las empresas no cubran el costo de producción más la ganancia media. Esto es así porque los pequeños agricultores no cuentan con mercados alternativos, y cuando los tienen el carácter perecedero de su producción o el financiamiento previo que han recibido les impiden una libre elección. Lo que planteamos como elemento a tener en cuenta al analizar la subordinación de los sectores campesinos es que el contratante, el financiador, el planificador (aún cuando lo sea en forma indirecta) es además, en la mayoría de los casos, el "único" comprador posible de la producción.

16. Giarracca, Norma, op. cit.; Paré, Luisa, "Mecanismos económicos y políticos de subordinación de la tierra y del trabajo campesino al capital en la zona de abastecimiento del ingenio La Margarita", en **"Cómo le dieron caña a los cañeros"**, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM (Documento de circulación interna), 1982.

La segunda situación que condiciona el proceso de subordinación campesina es la presencia del Estado. A pesar que las empresas privadas y el Estado no siempre buscan los mismos objetivos e incluso pueden existir enfrentamientos entre ellos, siempre parten de una identidad básica en la persecusión de una mayor rentabilidad para el capital. En las ramas agroindustriales, el Estado interviene con acciones precisas por la importancia que los alimentos tienen en la reproducción de la fuerza de trabajo. En muchas ocasiones, además el Estado interviene con acciones de tipo mediador entre campesinos y empresas procesadoras. Por ejemplo, en regiones tradicionalmente conflictivas interviene en algún espacio del complejo. Así, encontramos a Inmecafé, Tabamex, la nacionalización de los ingenios en 1972, en general, aunque sea en forma transitoria, la intervención estatal aplaca los conflictos, y los mecanismos de subordinación pueden seguir desarrollándose y perfeccionándose.

5. Los campesinos tabacaleros

La subordinación de los 26,000 campesinos a un complejo agroindustrial como el tabacalero tiene particular importancia. En efecto, se trata de un complejo que, en primer lugar, presenta un alto grado de integración vertical, además, un alto grado de transnacionalización en la segunda transformación el Estado tiene una fuerte presencia, y, por último, en la actividad tabacalera tradicionalmente se ha presentado un alto nivel de lucha social tanto entre los campesinos como dentro de los asalariados de Tabamex y de las empresas transformadoras.

El tabaco, desde la siembra en campo hasta la venta de los productos terminados, pasa por una serie de procesos de transformación técnica que supone actividades que son llevadas a cabo por distintos agentes intervinientes. El mayor número de unidades se encuentra a nivel de la producción primaria (25,284 campesinos en 1981), gran parte de las etapas agroindustriales están en manos de la empresa paraestatal Tabamex. Esta, además, tiene a su cargo etapas productivas de campo (almácigos), la administración del financiamiento de la producción primaria, y el control general de todo el proceso productivo. Por último, tiene a su cargo "la compra" o acopio de todo el tabaco producido por estos productores. En la etapa manufacturera operan tres empresas, dos de las cuales controlan el 99 por ciento del mercado y están en manos de dos de las grandes transnacionales; ellas son La Moderna, S.A., filial de la British American Tobacco y Cigarros La Tabacalera Mexicana, S.A. (CIGATAM), filial de la Philips Morris. Además, actúan 20 pureras y para la distribución en el mercado interno intervienen empresas distribuidoras o departamentos de las propias empresas manufactureras. El control del mercado externo de los tabacos claros lo tienen cuatro grandes y también transnacionalizadas exportadoras. Ellas son The Austin Company, Edwards Leaf Tobacco, G.F., Vaugham Tobacco Inc. de origen norteamericano, y Chuo Tobacco de origen japonés. La comercialización externa de los tabacos oscuros está en manos de una serie de exportadores y comisionistas.

Las unidades de producción y empresas dentro del CAT entablan relaciones; ellas están determinadas por múltiples factores: los tipos de uso y destino finales de los tabacos, las características de los productores en cada región, el funcionamiento de Tabamex en ellas, las estrategias que asuman las transnacionales cigarreras y exportadoras, el peso relativo de las pureras. El conjunto de unidades productivas y empresas, por un lado, y las relaciones asumidas entre sí en torno al proceso de transformación de la materia, por otro, conforman el CAT. Son "núcleos" las transnacionales cigarreras y comercializadoras que operan en el país por lo tanto ejercen un significativo control sobre el complejo en su conjunto. Son capaces de garantizar la vigencia del proceso de reproducción global según sus propias determinaciones. Esto se verifica en el desarrollo que ha tenido en los últimos años la actividad tabacalera nacional, caracterizado por cambios ventajosos para estas empresas, por ejemplo, la concentración y

la transnacionalización de la industria, la imposición del "gusto" por el cigarro rubio, retracción de las regiones productoras de tabacos oscuros, el desempeño real de la paraestatal que en última instancia cumple "un servicio" para esas empresas y el control sobre la lucha social de los sectores campesinos.

La empresa paraestatal Tabamex fue creada en 1972 como consecuencia de un proceso social de organización y movilización que llevaron a cabo los tabacaleros a fines de los sesentas en las regiones de Nayarit y Norte de Veracruz. Este levantamiento se produjo a raíz de la creciente explotación y dominación que llevaron a cabo los departamentos de campo de las cigarreras. Tabamex desde entonces monopoliza el acopio y agroindustrialización del tabaco, administra la financiación que entrega el capital cigarrero para que se realicen los procesos de producción en las cantidades y calidades que estas empresas necesitan. Además, la paraestatal mediatiza las relaciones entre las ET y los productores, desplazando el conflicto entre ET-productores que se dió antes de 1972 a una relación mucho más compleja, pero también mucho más controlada entre los campesinos y ella misma.

Tabamex desde su creación organiza las regiones productoras e impone distintas modalidades de contratación. 17/Algunas regiones reciben la financiación completa de la producción (habilitación) y otras sólo reciben algunos insumos adelantados. En las primeras, el "crédito" o "habilitación" se presenta como el principal mecanismo de subordinación de los productores al resto del complejo. La empresa integradora es Tabamex, pero el capital adelantado, sin interés, proviene de las cigarreras (industrializadoras y comercializadoras) y para los tabacos que no son insumos de aquellas Tabamex consigue créditos bancarios.

A través de la habilitación se determina: 1) la extensión de las áreas de cultivo, 2) el número de tareas u operaciones a realizar, 3) la cantidad de fuerza de trabajo que se empleará en el proceso, 4) la cantidad y calidad de los insumos. La cuota de habilitación se establece por medio de una negociación entre la paraestatal y los representantes campesinos. Los productores organizados en entidades gremiales fuertes y con poder contestatario son los que logran habilitaciones más altas. Con la cuota de habilitación se establece un control estricto sobre las decisiones de los ejeditarios. La función concreta del funcionario de Tabamex es recomendar, vigilar y aprobar el uso adecuado de los insumos y la correcta labor que el campesino o el asalariado desarrollan. La entrega periódica del dinero está condicionada al cumplimiento de lo estipulado.

17. En el cuadro I se presentan las regiones productoras con la información más importante de cada una de ellas.

CUADRO I

NUMERO DE PRODUCTORES, TIPO DE TABACO Y DESTINO DE LOS MISMOS POR REGIONES PRODUCTORAS Y ZONAS ADMINISTRATIVAS (1980-1981)

ZONA Y REGION	ESTADO	PRODUCTORES	TIPOS DE TABACOS	USO
Zona Nayarit				
Región Nayarit	Jalisco y Nayarit	15,804	Virginia Burley	Insumo de Cigarreras Exportación
Zona Golfo		10,959		
Región Norte de Veracruz	Veracruz	2,187	Huasteco, Tlapacoyan, Habano.	Insumo de Cigarreras Insumo de Pureras Exportación.
Región San Andrés Tuxtla	Veracruz	685	Negro San Andrés-Su matra.	Insumo de Pureras Exportación
Región Córdoba	Veracruz	2,000	Córdoba	Exportación
Región Tuxtepec	Oaxaca	1,975	Jaltepec, T.W.	Insumo de Pureras Exportación
Región de Zimatlán	Oaxaca	3,300	Aromático	Insumo de Cigarreras
Región Huixtla	Chiapas	417	Burley Huixtla.	Insumo de Cigarreras Exportación
Región Simojovel	Chiapas	400	Simojovel	Exportación

FUENTE: Elaboración propia en base a datos de TABAMEX

Las regiones no habilitadas de todos modos reciben algunos insumos adelantados y la paraestatal controla que se haya cumplido lo establecido en el contrato en el momento de entregar la producción. Allí es cuando Tabamex y sus clientes seleccionan la producción y se llegan a desechar porcentajes importantes de la misma. Por este motivo los campesinos de estas regiones, aún cuando no reciben las visitas de los auxiliares de campo de Tabamex para controlar el proceso de producción, igualmente siguen las indicaciones que la empresa les hace al comienzo de la temporada. En estos casos la estructura monopsónica del mercado es la situación que determina el proceso de subordinación.

A nuestro juicio, estas diferentes formas de organizar la producción y modalidades de contratación están relacionadas a dos factores: en primer lugar, la importancia que el tipo de tabaco cultivado en cada región tiene para las transnacionales como insumos, o el éxito que la propia Tabamex logra en la comercialización del mismo, y, en segundo lugar, el papel que hayan desempeñado las regiones en el movimiento tabacalero de los sesentas y la capacidad organizativa y contestataria actual. De este modo, las regiones que producen insumos de las transnacionales o que producen tabacos fácilmente colocables en los mercados internacionales o nacional, están habilitadas (reciben financiación) y Tabamex funciona eficientemente en ellas.

En segundo lugar, tenemos regiones que producen tabacos que no son insumos de de las ET, que son difíciles de colocar en los mercados internacionales (algunos taba-

cos oscuros) y además no presentan conflictos sociales de magnitud importante. Estas regiones, por lo tanto, no reciben la habilitación; sólo se les adelanta algunos insumos y se les asegura la compra de la producción (Córdoba, Simojovel).

Existe un tercer grupo de regiones que producen tabacos que no son insumos de las ET, que a Tabamex tampoco le interesa comercialmente mantenerlas abiertas como productoras, pero como son muy activas gremialmente la paraestatal las ha habilitado desde su creación. El funcionamiento de Tabamex no es eficiente (desalienta la producción), y además ha iniciado en ellas un acelerado plan de reducción del área sembrada, aprovechando que en estos últimos tiempos la organización independiente de los campesinos parece haber fracasado (Norte de Veracruz y Tuxtepec).

Existe una región que por sus características escapa a estos tres grupos de regiones presentadas. Es Zimatlán, en Oaxaca, productora de un importante insumo de las ET (el tipo Aromático) y además presenta un importante grado de movilización social, sin embargo no está habilitada y los campesinos producen en condiciones de extrema pobreza. Como explicaremos más adelante, tanto las ET como la paraestatal se basaron en esas condiciones de pobreza para organizar la producción, sin embargo, sobre la base de lo que planteamos en este trabajo, en Zimatlán pueden ocurrir en el futuro dos cosas: 1) que mediante la "cooptación" de los líderes o la represión se aplaque el movimiento campesino y se siga con la modalidad de contratación actual ó 2) que a través de la organización independiente de los campesinos se logre mejorar las condiciones del contrato agroindustrial.

Estas diferentes modalidades que asume el contrato en las regiones están también relacionadas con las diferenciaciones internas que el campesinado como clase social presenta. Si bien muchos autores coinciden en que el capital agroindustrial busca integrar campesinos medios, como vemos con el tabaco (y también en otros cultivos) muchas veces tiene que integrar campesinos pobres que sólo cuentan con un trozo de tierra (y no siempre) y su fuerza de trabajo. En estos casos el elemento más importante del contrato es esa fuerza de trabajo campesina.

En el ejemplo que nos ocupa se presentan regiones con mayoría de campesinos pobres (Zimatlán, Simojovel). Allí se organizó la producción de forma de aprovechar el trabajo campesino, en tanto la empresa adelanta insumos y medios de producción (arados, fumigadoras). No están habilitados, sin embargo estos productores reciben indicaciones precisas sobre los procesos laborales (de otro modo no se les recibe el tabaco) al terminar el ciclo reciben un ingreso, ("alcance") que no cubre la reproducción de la fuerza de trabajo invertida por el productor y su familia. Estos campesinos complementan el ingreso tabacalero con trabajos asalariados fuera de la explotación.

En estos casos, la modalidad asumida por el contrato está fuertemente relacionada con el tipo de campesino por integrar. Como se trata de estratos pobres (de infrasubsistencia) la subordinación, y por lo tanto el contrato, se basan en la explotación directa de la fuerza de trabajo de la familia campesina, lo que a varios autores los ha llevado a plantear que estos productores son en realidad "proletarios disfrazados" o "proletarios a domicilio". Como plantea Armando Bartra 18, en estos casos se refuncionaliza el trabajo campesino y se lo pone al servicio del capital agroindustrial.

Por otro lado, cuando los integrados pertenecen a los estratos medios y acomodados del campesinado, el contrato asume otras modalidades y la subordinación tiene otras consecuencias. El contrato se basa en la unidad de producción, es decir, supone que el productor además de la tierra cuenta con otros medios de producción. Habilita una su-

18. Bartra, Armando, op. cit.

perficie que difícilmente el cosechero podría cultivarla sin recurrir a mano de obra externa a la explotación, y por último hace recaer la contratación de los asalariados en el propio campesino.

Las consecuencias del proceso de subordinación en estos distintos estratos campesinos tendrán sus propias particularidades. Así como las modalidades que asume el contrato están condicionadas por esta característica inherente al campesinado que es la diferenciación social, el proceso de subordinación la acentúa y la acelera.

6. Consecuencias del proceso de subordinación

Algunos autores enmarcan la subordinación del campesinado al capital agroindustrial en el esquema de la "refuncionalización". En general, ésta supone que el capital introduce los cambios que necesita para su proceso de valorización en los procesos laborales de la forma campesina de producción, logrando que la unidad siga mostrando el aspecto formal de su autonomía. Según esta argumentación, el capital agrario opta por esta forma de organización de la producción, porque la plena proletarización haría rígida y permanente la parte variable de los costos, mientras la producción agrícola tiene una distribución desigual en el tiempo de sus requerimientos de trabajo. Es decir que, al capital le conviene más que el ingreso campesino siga dependiendo de la producción, que asumir el costo de una fuerza de trabajo proletarizada que no puede utilizar regularmente. 19/

Tanto en el caso del tabaco, como en otros estudios de complejos consultados, aparecen ciertos estratos campesinos que, más que integrados, "trabajan" para las procesadoras. Población que ocupa tierra en la que ciertos cultivos que les interesan a determinadas empresas se dan, se les suministra insumos, fertilizantes, los medios de trabajo necesarios, y bajo la dirección técnica de los integradores se pone en marcha el proceso productivo, aprovechando el trabajo de la familia campesina y la tierra que poseen. Al finalizar el ciclo productivo, estos campesinos reciben un ingreso igual o menor al que hubiesen recibido asalariados realizando esa actividad. Como decíamos anteriormente, en estos casos el proceso de subordinación se basa en la explotación de la fuerza de trabajo campesina y lo que se consigue con la subordinación es un reforzamiento de esas condiciones iniciales de pobreza. En efecto, ante la posibilidad de cultivar para la venta generalmente esa población que antes de la aparición del capital agroindustrial producía para la subsistencia, al dedicar la tierra al tabaco o a cualquier otro cultivo agroindustrial, debe proveerse de sus medios de subsistencia con un ingreso que rara vez le alcanza para tal fin.

En un trabajo de campo realizado durante los años 1980-81 20/se concluyó que los 3.300 campesinos tabacaleros que producían tabaco aromático en los valles centrales de Oaxaca pertenecían al estrato más pobre del campesinado mexicano. En esa región, Zimatlán, la totalidad de los productores entrevistados sólo producían tabaco para el mercado y complementaban sus ingresos con trabajos como asalariados fuera de la explotación. El tiempo anual de trabajo fuera de la unidad se relacionaba con la composición familiar. Aquellos productores que tenían hijos pequeños que no los podían reemplazar en las labores, sólo salían a trabajar entre los dos ciclos (en la región el tabaco es bianual). Por otro lado, los campesinos con hijos grandes que los reemplazaban en las labores culturales intermedias entre la siembra y la cosecha salían como asalariados más frecuentemente y durante períodos más largos.

19. Ibid.

20. Los resultados de ese trabajo de campo se encuentran en Teubal, M., op. cit. y Giarracca, N., op. cit.

Zimatlán es una de las regiones que no recibe financiación, al campesino se le suministran sólo los insumos necesarios para comenzar el proceso productivo, al entregar la producción se le descuenta los valores de los mismos. Si bien, los líderes gremiales tienen estimaciones de los costos de producción, no existen registros que puedan permitir una aproximación al ingreso de estos campesinos. El trabajo sobre tabacaleros mencionado anteriormente recoge para la región las cifras más bajas de "alcances" por hectáreas. En efecto, los campesinos entrevistados de Zimatlán registraron los ingresos más bajos del total de la población tabacalera estudiada, cifra que en promedio estuvo en los $4.000 por hectárea para 1981, mientras para el mismo año los productores nayaritas del Burley Sombra-Mata recibieron un alcance promedio de $30.000 por hectárea. Estos datos, así como la condición de "semiproletarios" de estos campesinos, permitieron ubicarlos en el estrato más pobre de la población tabacalera entrevistada. Agreguemos que su situación no era mejor antes de la creación de Tabamex, pues ya las empresas cigarreras, a partir de la apertura de la región en 1967, habían organizado la producción en base a esta situación de pobreza: atomización de la producción y explotación de la fuerza de trabajo de la familia campesina. Lo que es importante señalar es que con la intervención del Estado esta situación no sólo no se modifica sino que se acentúa. En esta región, así como en las otras dos que tampoco reciben financiación (Simovovel, Chis y Córdoba) predominan campesinos pobres y las condiciones y consecuencias de la subordinación pueden ser explicadas en el marco de la "refuncionalización" del campesinado. También Rama presenta para los cañeros lo que la autora llama "campesinos como asalariados de la fábrica de azúcar", que ocupan nada menos que el 45 por ciento de la superficie cañera sembrada del país. 21/ Tanto en el caso del tabaco como en el de la caña, características particulares de los procesos laborales han permitido que este estrato de productores pueda integrarse a estos sistemas agroindustriales (por ejemplo la posibilidad de aprovechar la mano de obra infantil y femenina). Es difícil encontrar este estrato de productores en otros sistemas agroindustriales donde los procesos laborales de los cultivos en cuestión están más tecnificados.

En los campesinos medios y acomodados la subordinación tiene otro tipo de consecuencias, ya que a partir del contrato agroindustrial algunos pueden iniciar un proceso de acumulación y reproducción ampliada.

En el caso del tabaco, las diferentes modalidades de contratación aunado a ciertas condiciones iniciales favorables (poseer tierra de buena calidad) permitieron, en el período que va desde la creación de Tabamex hasta la actualidad, el surgimiento de un estrato de productores excedentarios. Este estrato es reducido y aún poco representativo del tabacalero en general, pero está presente en la mayoría de las regiones productoras (no aparece en Zimatlán y Simojovel). Son productores que se encuentran en expansión en sentido empresarial, diversificando la explotación en algunas regiones (Norte de Veracruz), invirtiendo en capital fijo en otras (Nayarit), pero en casi todos los casos dedicándose a actividades como el transporte, el comercio minorista, la cantina del ejido.

En la región tabacalera que denominamos Norte de Veracruz (Papantla, Platón Sanchez y Alamo), estos productores pueden ubicarse por las siguientes características: tienen entre 5 y 12 has. de superficie total, y en todos los casos han logrado ser habilitados con 4 has (la máxima habilitación) de tabaco. Sacan alcances mayores a los $30.000 por hectárea y lograron un considerable nivel de diversificación (cuadros III, IV y V). Por otro lado, la Región de San Andrés Tuxtla permite seguir la evolución que estos tabacaleros han tenido, ya que al habilitarse la región la mayoría de ellos eran

21. Rama, Ruth, "Transnacionales, Estado y acumulación agrícola. La caña de zúcar en México". Tesis para obtener el grado de Maestría en Economía, UNAM, 1980, Pág. 186.

ejeditarios de subsistencia. Actualmente es una de las regiones prósperas y, si bien la mayoría de los cosecheros pertenece a los estratos medios, se encuentra un pequeño grupo de productores que se destaca por el nivel económico alcanzado. En las entrevistas aparece este hecho muy relacionado con el tiempo que lleva como habilitado de Tabamex. Así, la totalidad de los productores entrevistados que pertenecen a este estrato comenzó a producir con la apertura de Tabamex en la zona. Obtienen alcances por encima de la media regional ($20.573.63, Cuadro II), comenzaron a diversificar la producción y, en algunos casos, hasta han dejado temporalmente la gestión de la explotación en manos de hijos o "administradores", para dedicarse a algún negocio dentro del ejido. Si bien estos tabacaleros son minoritarios en la región y en la población tabacalera nacional, ejemplifican cómo, a través de un buen contrato agroindustrial, algunos campesinos que combinan este hecho con alguna otra buena condición, logran diferenciarse del resto del sector, permitiendo que la integración al complejo valorice los recursos detentados. En general, siguen utilizando mano de obra familiar, aún cuando lo decisivo es que comienzan a utilizar mano de obra asalariada en forma regular.

CUADRO II

ALCANCE PROMEDIO POR HECTAREA Y POR KG. DE TABACO, POR TIPOS DE TABACOS Y REGIONES (1979-1980)

TIPO DE TABACO POR REGIONES	ALCANCE POR Ha. ($)	ALCANCE POR Kg. ($)
Nayarit		
Virginia Sarta Sol	11,309.79	6.64
Burley Sarta Sol	7,951.76	5.76
Burley Semi Sombra	11,079.56	7.36
Burley Sombra Mata	29,525.34	12.77
Veracruz		
R. Norte Huasteco	18,626.26	9.27
Tlapacoyan	12,332.15	5.87
Habano	17,942.43	13.96
R. San Andrés Tuxtla		
Negro San Andrés	20,573.63	15.24
Oaxaca		
Valle Nacional	12,101.51	
Chiapas		
Burley Huixtla	7,803.57	5.18

Fuente: Elaboración propia con base en datos de TABAMEX.

Si bien en este trabajo como intento de explicación del surgimiento de este estrato campesino, jerarquizamos la modalidad que asume el contrato agroindustrial y la capacidad de renegociación del mismo, debemos tener presente otros factores tanto de tipo económico como también político.

Para el caso del tabaco, en ciertas regiones los dirigentes campesinos muy activos en años pasados, son en la actualidad pequeños empresarios agrícolas y ésto lo han logrado, no sólo por conseguir óptimas condiciones en el contrato, sino por recibir ayudas extraordinarias (préstamos especiales, doble cupo de producción) de parte de Tabamex. Luisa Paré ha realizado interesantes análisis de los mecanismos políticos que influyen en la posición que a través del tiempo fue adquiriendo el campesinado cañero. 22/.

Tal vez el estrato más representativo del campesinado tabacalero es el formado por productores medios, para los cuales el contrato agroindustrial representa la posibilidad de obtener ingresos que cubren la reproducción simple de la explotación. En este estrato, el ingreso tabacalero cubre la reproducción de la familia campesina, tanto en el ciclo productivo como en el improductivo. Este hecho es de especial importancia, ya que diferencia al tabaco de otros cultivos campesinos no agroindustriales, y, a nuestro juicio, se presenta, pues las empresas procesadoras quieren asegurarse ciclo tras ciclo el uso de esas tierras que son las más aptas para el cultivo.

CUADRO III

SUPERFICIE TOTAL DE LA EXPLOTACION Y ALCANCE POR HECTAREA EN LA REGION NORTE DE VERACRUZ (1979-1980)

SUPERFICIE HAS	ALCANCE POR HA. %		
	HASTA $16.300	$16,301 1 $30,000	$30,000 Y MAS
2.5 a 5Has.	100	45	
5.1 a 8 Has.		45	10
8.1 a 12 Has.		10	90
TOTAL	100 (31)	100 (9)	100 (3)

Fuente: Entrevistas a productores tabacaleros (1981)

Este tipo de campesino medio son los productores típicos de Nayarit y San Andrés Tuxtla. La primera región es productora del principal insumo de las cigarreras transnacionales y la segunda produce un tipo de tabaco que Tabamex comercializa con mucho éxito. Estratos de campesinos medios los ubicamos también en las regiones Norte de Veracruz y Tuxtepec (Oax). Son poco representativos de la región Córdoba, y están definitivamente ausentes en Zimatlán y Simojovel.

Es un estrato inestable y tiende a generar en su interior contradicciones que producen diferenciación. Por ejemplo, en la actividad tabacalera éste fue un sector muy afectado con la política de reducción de áreas sembradas que planificó Tamabex en algunas regiones (Tuxtepec y Norte de Veracruz). Con disminuciones del 39 al 50 por ciento

22. Paré, Luisa, **op. cit.**

CUADRO IV

SUPERFICIE CON TABACO Y ALCANCE POR HECTAREA EN LA REGION NORTE DE VERACRUZ (1979 - 1980)

SUPERFICIE	ALCANCE POR HA. %			
	NADA	HASTA $16.300	$16.301 A 30.000	MAS DE $30.001
0 a 2 Has.	100	90	50	
2.1 a 3 Has.		10		
3.1 a 4 Has.			50	100
TOTALES	100 (3)	100 (28)	100 (9)	100 (3)

FUENTE: Entrevistas a productores tabacaleros (1981)

CUADRO V

GRADO DE DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION Y ALCANCE POR HECTAREA EN LA REGION NORTE DE VERACRUZ (1979-1980)

DIVERSIFICACION	ALCANCE POR HA. %	
	NADA A $16.300	$16.301 A 55.000
Tabaco y Maíz y Frijol para el consumo	65	
Tabaco y Maíz y Frijol para el Mercado.	15	33
Tabaco y otros (Cítricos, otros frutales)	20	77
TOTALES	100 (31)	100 (12)

FUENTE: Entrevistas a productores tabacaleros (1981).

del área cultivada, cantidades importantes de campesinos pertenecientes a este estrato volvieron a la producción de maíz y frijol y tuvieron que salir a trabajar fuera de la explotación para completar sus ingresos, lo cual los acerca a los estratos más pobres

dentro del campesinado. Por otro lado, también es cierto que, en Nayarit o San Andrés Tuxtla, de este estrato medio han surgido algunos cosecheros que han logrado funcionalizar la integración y convertirse en excedentarios.

En síntesis, dentro de la población tabacalera del país se observa una primera e importante diferenciación interna que aparece muy relacionada a las regiones productoras y a las modalidades que el contrato asume en cada una de ellas. De este modo pueden establecerse regiones prósperas (Nayarit, San Andrés Tuxtla) y regiones pobres (Zimatlán, Simojovel). Pero, además, en algunas regiones se distinguen distintos tipos de productores, los que se van diferenciando por condiciones particulares del contrato, por el aprovechamiento que hagan de éste, por las relaciones establecidas con Tabamex.

En general, en los estudios de complejos que subordinan campesinos, estas diferenciaciones están presentes (caña, cacao, café).

En este proceso de subordinación del campesinado al capital agroindustrial, algunos se convertirán en "proletarios disfrazados" de las empresas procesadoras, otros pocos emprenderán un proceso de acumulación de capital, y los estratos medios se reproducirán en las condiciones que la dinámica del cultivo en cuestión y sus propias luchas sociales y políticas determinen.

BIBLIOGRAFIA

ARROYO, Gonzalo "Firmas transnacionales y agroindustriales, Reforma Agraria y desarrollo rural", en *"El desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional"*. Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial, No. 1, México-SARH-CODAI (1979).

BARKIN, D., y SUAREZ, B. "El complejo granos en México", Centro de Ecodesarrollo-ILET, México (s/f).

BARTRA, Armando, *La explotación del trabajo campesino por el capital.* Ed. Macehual, México (1979).

CASTILLO, Donald, (CODAI), "El desarrollo agroindustrial y los sistemas alimentarios: cacao", Documento técnico para el desarrollo agroindustrial, No. 27, SARH-CODAI, México (1982).

CODAI. "El desarrollo agroindustrial y los sistemas alimentarios básicos: leche", Desarrollo técnico para el Desarrollo agroindustrial, No. 8, SARH-CODAI, México (1982).

DOMIKE, A. y RODRIGUEZ, G.G., "Agroindustrias en México, estructuras de los sistemas y oportunidades para las empresas campesinas", CIDE, Proyecto FAO/PNUD/SRA, México (Mimeo, 1976).

FEDER, Ernest, *"El imperialismo fresa, una investigación sobre los mecanismos de la dependencia en la agricultura mexicana.* Ed. Campesina, México (1979).

PARE, Luisa, "Mecanismos económicos y políticos de subordinación de la tierra y del trabajo campesino al capital en la zona de abastecimiento del ingenio La Margarita", en *"Cómo le dieron caña a los cañeros"*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM (Documento de circulación interna, Mimeo, 1982).

QUINTAR, Aída, "Las empresas transnacionales en la agroindustria de lácteos: el caso de la compañía Nestlé en México", Tesis de Maestría en Sociología, UNAM (1983).

RAMA, R. y VIGORITO, R., *Transnacionales en América Latina. El complejo frutas y legumbres en México. ILET*, Ed. Nueva Imagen, México (1978).

RAMA, Ruth, "Transnacionales, Estado y acumulación agrícola. La caña de azúcar en México", Tesis para obtener el grado de Maestría en Economía, UNAM (1980).

RAMA, R. y RELLO, F., "La internacionalización de la agricultura mexicana", División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM, (Mimeo, 1978).

SCOTT, D.C., "Transnational Corporations and Asymetries in the Latin American food system", Ponencia para el congreso Las Américas y la nueva División internacional del trabajo, University of Florida (Mimeo, 1983).

SORJ, Bernardo. *Estado o clases sociais na agricultura brasileira.* Zahar Editore, Brasil (1980).

GIARRACCA, Norma, "La subordinación del campesinado a los complejos agroindustriales. El tabaco en México", Tesis para obtener el grado de Maestría en Sociología, UNAM, México (1983).

GOMEZ CRUZ, Manuel, "Las transnacionales en la industria alimentaria y la agricultura mexicana", en *Textual*, Revista de Humanidades y Ciencias Sociales, No. 4. Universidad de Chapingo (1980).

GOMEZ OLIVIER, Luis, "Las agroindustrias y la distribución del excedente económico de la economía campesina", en *"El desarrollo Agroindustrial"*, Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial y la economía campesina, No. 2, SARH-CODAI, México (1979).

JAUREGUI, J., *et al., Tabamex, un caso de integración vertical en la agricultura.* CIDER, Nueva Imagen, México, (1980).

LENIN, V.I., *El desarrollo del capitalismo en Rusia.* Ed. de Cultura Popular, México (1977).

MARGULIS, Mario, *Contradicciones en la estructura agraria y transferencia de valor.* Ed. Jornadas 90, El Colegio de México (1979).

TEUBAL, M. *et. al.*, "El desarrollo agroindustrial y los sistemas no alimentarios: tabaco", Documento Técnico para el desarrollo agroindustrial, México, CODAI, (1982, a).

TRAJTENBER, Raúl, "Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las empresas transnacionales en América Latina", ILET, DEE/D, México (1977).

VIGORITO, Raúl, "Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales", en *"El desarrollo Agroindustrial y la Economía Internacional*, Documento de trabajo para el desarrollo agroindustrial, No. 1, SARH-CODAI (1979).

cinep
Centro de Investigación y Educación Popular
Dirección: Carrera 5a. No. 33A-08
Apartado Aéreo 25916
Teléfonos: 2324440 - 2871284 - 2871278
Bogotá, Colombia, Sur América

PUBLICACIONES		SUSCRIPCION ANUAL		COLECCIONES	
		$	US$	$	US$
Controversia 10 números al año (Colección 52 Nros.)		3.000	50	21.865	469
¿Qué Pasó? 4 números al año		500	10	700	15
Documentos Ocasionales 31 números editados		—	—	4.742	34
Colecciones:					
- ECONOMICA	10 números editados	—	—	8.390	180
- DERECHOS HUMANOS	5 números editados	—	—	3.830	82
- JURIDICA	4 números editados	—	—	1.860	40
- LABORAL	2 números editados	—	—	2.660	57
- MARXISTA	3 números editados	—	—	1.925	41
- POLITICA	20 números editados	—	—	10.675	229
- SOCIOLOGIA	9 números editados	—	—	4.968	106
- URBANA	11 números editados	—	—	8.690	186
- TEORIA Y SOCIEDAD	10 números editados	—	—	6.673	143
- AGRARIA	11 números editados	—	—	7.850	168

Todas nuestras publicaciones se pueden obtener por colecciones de temas, con un 45% de descuento. Si Ud. desea mayor información sobre las colecciones puede solitarla a nuestra dirección.

.....

NOMBRE _____

DIRECCION _____

CIUDAD _____ PAIS _____

Adjunto cheque No. _____

del Banco _____ por valor _____ correspondiente

al pago de _____

_____

Favor girar cheque a favor de CINEP
Cheques de otras plazas favor incluir la comisión.

MODERNIZACION DE LA AGRICULTURA Y POBREZA RURAL EN GUATEMALA

I. CONCEPTOS PRELIMINARES

Alberto Hintermeister*

A. Objetivo del estudio

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la evolución del nivel de vida de la población rural que obtiene ingresos considerados insuficientes. Vale decir, visualizar la evolución de la pobreza rural procurando determinar la magnitud de la población imposibilitada de alcanzar niveles adecuados de consumo, las posibles tendencias en los ingresos de este sector de la población y las causas de dicha situación.

No se pretende describir exhaustivamente las características de las familias rurales que se consideran pobres; más bien, determinar el espacio que ocupan en la estructura social guatemalteca y, a la luz del estilo de desarrollo adoptado por esta sociedad, explicitar las posibles causas de la persistencia de amplios sectores de la población rural en precarias condiciones de vida.

El análisis de la evolución de la pobreza en las áreas rurales forma parte, en última instancia, de la problemática general de la distribución del ingreso. Para decirlo de otra forma, el modelo de desarrollo de la sociedad guatemalteca lleva implícito una forma particular de distribución de la riqueza generada, la cual define los parámetros básicos que determinan la cantidad de hogares afectados por la pobreza.

En este sentido, cabe agregar que la magnitud y evolución de la pobreza está en gran medida determinada por la capacidad del sistema económico por absorber en actividades generadoras de ingresos más elevados a un creciente porcentaje de la población. Por lo tanto, el tema central que interesa examinar concierne a las relaciones entre el proceso económico, la distribución del ingreso y el grado de ocupación.

B. Definición instrumental de pobreza

A efectos de medición, el concepto de pobreza que se adopte no dejará de tener un cierto grado de arbitrariedad, dado que se basa en "líneas" definidas exógenamente.

Siguiendo la metodología de la CEPAL, se puede determinar dos niveles de pobreza. El primer nivel se refiere a aquellas familias cuyos ingresos no alcanzan a cubrir el costo de una canasta básica de alimentos considerados imprescindibles para satisfacer los requerimientos mínimos de calorías y proteínas por persona. Por lo tanto, esta medida se refiere en sentido estricto a un nivel de subsistencia 1/. El segundo grupo incluye a las familias cuyo nivel de ingreso es suficiente para adquirir los alimentos que componen la "dieta mínima" pero no alcanza para satisfacer otras necesidades consideradas básicas (vivienda, salud, educación, etc.).

Tanto el concepto de necesidades básicas como el de pobreza -que se deriva del anterior- tienen un contenido histórico y espacial, dado que dependen en gran medida del nivel de desarrollo alcanzado por la sociedad 2/. Son, por lo tanto, conceptos relati-

1. E. Klein, "Diferenciación social: tendencias del empleo y los ingresos agrícolas", en "Economía Campesina y Empleo", PREALC, Chile, 1981.

2. Véanse los estudios realizados por PREALC sobre este tema. En particular "Diagnóstico, políticas y planificación del empleo y las necesidades básicas", Doc. de trabajo 162, nov. de 1978; "Criterios y metodología para la satisfacción de necesidades básicas" Doc. de trabajo 190, julio de 1980; "Perú: Estrategia de desarrollo y grado de satisfacción de las necesidades básicas", Doc. de trabajo 127, sept. de 1978; "Panamá: Estrategia de necesidades básicas y empleo", Doc. de trabajo 189, julio de 1980. También se puede consultar. "Necesidades

vos a un determinado contexto socio-económico. De todas formas, es posible determinar con mayor objetividad las necesidades alimenticias que aseguran los niveles mínimos de nutrición. Por lo tanto, este estudio se referirá prioritariamente al grupo de familias que CEPAL denomina de extrema pobreza, o en situación de indigencia, es decir, cuyo ingreso familiar es menor al valor de una canasta de alimentos básicos para las áreas rurales guatemaltecas 3/.

Una vez establecida una canasta básica y el costo de la misma, es posible determinar el nivel de ingresos por debajo del cual la familia estaría en situación de extrema pobreza. El supuesto básico que se debe hacer es que las familias que obtienen el "nivel" de ingresos necesario para cubrir la dieta mínima, lo gastan de acuerdo a las proporciones de la canasta, consumiendo el mínimo de calorías y proteínas requeridas, cada uno de los integrantes de la familia de acuerdo a sus necesidades por edad y sexo.

C. Problemas metodológicos

El caso de Guatemala presenta una serie de dificultades en la determinación de los niveles de ingreso de las familias rurales. El origen de estas dificultades está en que la estrategia de sobrevivencia de la familia campesina se basa en la combinación de variadas actividades, lo cual implica que el ingreso familiar sea el resultante del obtenido en distintas fuentes. En efecto, normalmente una familia rural pobre requiere del producto de la pequeña empresa agropecuaria que incluye los cultivos y la cría de animales, 4/, de ingresos salariales obtenidos fuera de la microfinca, de la producción artesanal, de la autoconstrucción y de eventuales actividades comerciales y de servicio. Obviamente, esta variada gama de ingresos origina serias dificultades para su medición.

Por otra parte, como en Guatemala se ha realizado una sola encuesta de hogares con carácter nacional y con objetivo de ingreso, se tuvo que recurrir a la información indirecta y a la realización de estimaciones para tratar de discernir tendencias en las condiciones de vida de las familias rurales. En base a los censos y encuestas agropecuarias, que revelan datos sobre ingresos, el nivel de la producción y la estructura de costos de las pequeñas fincas; a otros indicadores de tipo social (educación, salud, etc.) y al uso de estadísticas de diferentes organismos, como del Instituto de Seguridad Social, se pudo estimar con una aceptable aproximación la evolución del ingreso global de las familias rurales.

D. Estructura del análisis

Los dos estratos rurales con menores niveles de ingreso son, por una parte, los campesinos minifundistas 5/ y, por otra, los trabajadores agrícolas asalariados. Estos dos

esenciales y política de empleo en América Latina", PREALC/OIT, Ginebra 1980.

* Investigador del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe, PREALC, Panamá.

3. Incluso este concepto presenta limitaciones por la dificultad de determinar los nutrientes mínimos de acuerdo a la edad, sexo, las condiciones de trabajo, las condiciones climáticas, etc. Para el caso de Guatemala el INCAP determinó una dieta mínima para el área rural, teniendo en cuenta los hábitos de consumo locales, la edad y el sexo. Véase "Dieta adecuada de costo mínimo para Guatemala", INCAP, Guatemala, 1976.

4. Una parte del cual se dedica al autoconsumo, lo cual origina serios problemas metodológicos para su evaluación. Es decir, el hecho de que la familia rural es una unidad indisoluble de producción y consumo, complica aún más la determinación de su ingreso real.

5. Por campesino se entiende a aquellos agricultores que tienen alguna forma de acceso a la tierra, es decir, que explotan una unidad de producción en forma autónoma cuyo requeri-

sectores no son excluyentes. Por el contrario, una elevada proporción de campesinos realiza labores asalariadas. En particular, para el estrato de campesinos cuyas parcelas son muy pequeñas -menos de 1 manzana- el ingreso salarial puede llegar a superar al originado en la explotación de la microfinca. Por su parte, las familias cuyos "jefes de hogar" son asalariados realizan otras actividades económicas de las cuales obtienen ingresos adicionales6/. Además, se verifica una alta correlación entre el escaso nivel de ingresos del "cuenta propia" con la tendencia depresiva de los salarios agrícolas. Sin embargo, a efectos del análisis se justifica su separación por su distinta inserción en la estructura productiva del sector agropecuario, lo cual se manifiesta en la distinta estrategia de sobrevivencia que desarrollan o, lo que es similar, por los distintos mecanismos que determinan su participación en el ingreso generado en las áreas rurales.

Para el campesinado lo determinante es su participación e inserción en la dinámica global del sector agropecuario. El acceso al crédito o a los cambios tecnológicos, la especialización en algunos cultivos y la valorización de éstos en el mercado, determinan, entre otros, la participación del campesinado en el ingreso agrícola.

Para el asalariado, la variante determinante será la estructura del mercado laboral. Las fuerzas que actúan sobre este mercado son el monto y el tipo de empleo requerido por el sector agrícola empresarial, y la oferta de mano de obra que en última instancia se origina en las áreas rurales minifundistas.

Los componentes básicos del ingreso de la familia rural son, por lo tanto, el salario agrícola y el producto que se obtenga en tanto agricultor "independiente". Si se verifi-

miento en mano de obra es menor a la fuerza de trabajo disponible en el hogar y cuyos niveles de productividad obstaculizan la obtención de excedentes necesarios para iniciar un proceso autosostenido de acumulación de capital. De acuerdo a esta conceptualización, y a los efectos de este trabajo, no presenta mayores diferencias con el denominado "sector tradicional rural", compuesto por los pequeños productores o minifundistas que tienen acceso a fincas de menos de 10 manzanas. Desde el punto de vista de la categoría ocupacional se considera como campesinos a los "cuenta propia rurales". La definición de campesino es la resultante de una combinación de características provenientes de distintos niveles del análisis. Desde el ángulo de las relaciones sociales, son aquellos productores "independientes" que no requieren fuerza de trabajo asalariada de manera permanente, desde el punto de vista económico - productivo son aquellas explotaciones que por restricciones en la disponibilidad de recursos básicos no tienen capacidad de mantener un proceso de acumulación de capital.

Por la manera en que se recava y se presenta la información estadística, parece ser más útil y preciso utilizar la categoría de trabajadores por cuenta propia. De otra forma sería necesario definir para cada cultivo (y combinación de estos) y para cada región el área en explotación (o el monto de capital) por debajo del cual el productor no obtiene un excedente que le permita iniciar un proceso de inversión creciente. Aún suponiendo que se puede establecer el nivel de desagregación adecuado, generalmente no existe la información necesaria para realizarla. Sin embargo, para poder analizar las características de la unidad productiva campesina, fue necesario definir un "límite"; por razones prácticas -presentación de la información censal- se tomó el de 10 manzanas. Este límite fue definido en base a estudios realizados por el Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola a principios de la década del 60. Véase **Tenencia de la Tierra y Desarrollo Económico del Sector Agrícola**, CIDA, Editorial Universitaria, Guatemala, 1971.

6. Una encuesta realizada entre los asalariados agrícolas muestra que el 30 por ciento del ingreso total era no-monetario (producción para autoconsumo, autoconstrucción, etc.) y el 20 por ciento del ingreso monetario no provenía del Salario Agrícola (venta de animales y productos agrícolas, artesanía, etc.) Véase "Ingresos y Gastos del Asalariado Agrícola", R. A. Orellana en colaboración con el IIES, Universidad de San Carlos, Guatemala.

ca que ambos ingresos tienen una evolución real en el mismo sentido, a *fortiori*, se puede inferir la evolución del ingreso de las familias rurales originado en la actividad agropecuaria.

Por lo tanto, la secuencia del trabajo será, en primer lugar, fijar el marco poblacional -evolución e importancia de la población rural-, y dentro de ésta la afectada por la problemática de la pobreza. Posteriormente, se analizará la evolución de la estructura productiva agrícola y la participación del campesinado en esta dinámica como productor autónomo. En el capítulo siguiente se analizarán las consecuencias de la dinámica agropecuaria sobre el empleo y los salarios. Por último se extraen las conclusiones desde el punto de vista de las tendencias en los ingresos de las familias rurales pobres conjugando los dos capítulos anteriores, es decir la evolución de ingreso en cuanto productor por "cuenta propia" con las tendencias del salario agrícola.

II. POBLACION Y POBREZA RURAL

Al igual que en el conjunto de la región latinoamericana, la insatisfacción de las necesidades básicas es fundamentalmente rural. Los "bolsones" de pobreza cuantitativamente mayoritarios se encuentran en el sector campesino y en los trabajadores agrícolas "no calificados". En efecto, el 86 por ciento de las familias más pobres del país -aquellas que no logran obtener un ingreso total anual de 1,200 dólares- residen en el área rural 7 /. Por otra parte, para 1981 se estimó que el 82 por ciento de las familias indigentes residen en zonas rurales 8/.

La distribución del ingreso entre las áreas urbanas y rurales corrobora las observaciones realizadas. En efecto, el ingreso promedio de las familias urbanas es 2.7 veces el de las áreas rurales y el de la ciudad de Guatemala es cuatro veces mayor 9/.

En este capítulo se pretende constatar la extensión de la pobreza en las áreas rurales y su importancia a nivel nacional. Primeramente se señalará el marco poblacional con el objeto de determinar el peso de la población residente en las áreas de determinar el peso de la población residente en las áreas rurales con relación al conjunto del país, posteriormente se pretende cuantificar el conjunto de familias que obtienen ingresos insuficientes para asegurar la satisfacción de las necesidades básicas.

A. Población Rural

El crecimiento demográfico guatemalteco, al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, se caracteriza por ser muy elevado.

En efecto, desde los años 50 la población crece a tasas cercanas al 3 por ciento anual. En este contexto, la población urbana se expande con mayor rapidez que la rural. En el período intercensal 1950-64 la población urbana creció a casi el 5 por ciento contra

7. Es decir, menos de 225 dólares anuales **per capita**. Además, la información disponible de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos muestra que cuatro de cada cinco familias que están en el cuartil de menor ingreso residen en las áreas rurales. Véanse los cuadros 3 y 4.

8. Véase el cuadro 3.

9. De acuerdo a la información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos DGE, Ministerio de Economía, Guatemala, 1982.

menos del 2 por ciento de la rural 10/. Este período se caracteriza por un intenso proceso de urbanización.

El dinamismo de las actividades industriales, comerciales y de servicio originado, en parte, por la creación del Mercado Común Centroamericano, atrajo importantes contingentes de mano de obra rural. Desde el punto de vista de la dinámica poblacional, este período se caracteriza por la expansión demográfica y por las elevadas migraciones rurales-urbanas.

Paracería que hacia el final de la década del 60 la pérdida de dinamismo del sector industrial, se refleja en una disminución en las diferencias de la tasa de crecimiento de las poblaciones urbanas y rurales. En efecto, a partir de mediados de la década del 60 la expansión de la población urbana es menor que en el período anterior. Por el contrario, el crecimiento de la población rural se acelera pasando la tasa acumulativa anual de 1.89 por ciento a 2.45. 11/, a consecuencia del debilitamiento en la migración rural urbana. De todas formas, la población urbana continúa expandiéndose con mayor rapidez que la rural.

En síntesis, hacia el final de la década del 70 aún residía en las áreas rurales más del 60 por ciento de la población total del país. Desde este ángulo, Guatemala continúa siendo un país mayoritariamente rural.

Desde el punto de vista de la actividad desarrollada por la población activa predomina la agricultura. En efecto, más de la mitad de la PEA total depende para la obtención de una ocupación y del ingreso correspondiente del sector agropecuario 12/. Aunque la importancia relativa de la actividad agrícola venga decreciendo, desde el ángulo ocupacional Guatemala continúa siendo eminentemente agrícola.

B. Extensión de la pobreza rural

Un elevado porcentaje del universo de familias rurales está afectado por problemas de pobreza. De acuerdo con la información recogida en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos realizada en 1980-81 y las estimaciones de la composición de las "canastas" y de sus respectivos costos, realizado por la Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica, el 83 por ciento de la población rural no obtiene el ingreso suficiente para satisfacer el conjunto de necesidades básicas. De esta población con ingresos insuficientes, la mitad no alcanza siquiera a cubrir la dieta mínima es decir,un 41 por ciento de las familias rurales son indigentes. 13/

Los criterios definidos por la Secretaría de Planificación Económica con asesoramiento de la CEPAL pueden ser discutibles, en lo que se refiere a la fijación de las "líneas" de ingreso que definen los niveles de pobreza 14/, que aparentemente son muy elevados. También la información sobre el ingreso de la familia rural realizada

10. Vase Cuadro 1.

11. Véase Cuadro 1. La diferencia porcentual entre las tasas de crecimiento urbano y rural desciende de más de 3 puntos a poco más de un punto.

12. Véase Cuadro 2. El 50.5por ciento de la PEA está en la agricultura, contra el 20 en el sector secundario y un 30 por ciento en el terciario.

13. Véase el Cuadro 3.

14. Especialmente en lo que se refiere al nivel de extrema pobreza o indigencia, porque es difícil imaginar cómo sobrevive un tercio de la población que no cubre ni siquiera la dieta mínima.

por la Encuesta puede estar subvaluada por efecto del autoconsumo. Sin embargo, no hay dudas sobre la gravedad y extensión de la pobreza en las áreas rurales guatemaltecas.

Por otra parte, este análisis cuantitativo es coherente con la información elaborada con otros métodos y en otros momentos históricos. Por ejemplo, un estudio realizado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de Norteamérica señala que el 81 por ciento de los niños menores de cinco años presentan algún grado de desnutrición proteico-calórica 15/. En este sentido, se ha elaborado una innumerable cantidad de indicadores sociales (en educación, salud, vivienda, etc.) que refuerzan el diagnóstico básico: la extrema precariedad en que sobrevive la gran mayoría de la población rural 16/.

Además, los escasos estudios realizados sobre la distribución del ingreso en las áreas rurales concuerdan con este diagnóstico. En efecto, para el año 1970 la SGCNPE estimaba que el 60 por ciento de las familias obtenían ingresos inferiores a 400 quetzales 17/, lo que se podría considerar en situación de extrema pobreza. Sólo a partir del décimo decil, el ingreso familiar anual superaba los 1,000 quetzales, es decir, que se pueda asegurar que no tenían dificultades en satisfacer el conjunto de las necesidades básicas 18/.

A modo de conclusión se puede señalar que la mayoría de las familias guatemaltecas residen en las zonas rurales. La marginación de la población rural que se dá a distintos niveles se manifiesta, en una primera aproximación, en las marcadas diferencias de ingreso con las familias integradas al mundo urbano.

Aún más, la pobreza extrema es un problema esencialmente rural: cuatro de cada cinco indigentes viven en zonas rurales. Dicho de otra forma, unas 250 mil familias que subsisten en pequeñas fincas de menos de 10 manzanas de extensión, y 200 mil familias de trabajadores agrícolas asalariados no calificados, componen el grueso de los hogares guatemaltecos en situación de indigencia. En consecuencia, es necesario profundizar el análisis de este sector de la sociedad guatemalteca. ¿Qué actividades realizan? ¿Cuál es su inserción en el sistema económico? ¿Cuál es la estrategia de sobrevivencia? ¿Qué espacio ocupan en el proceso de reproducción social?

Se comenzará analizando la situación de las familias campesinas, su inserción en la estructura productiva, su disponibilidad y uso de los recursos básicos, y la evolución de sus niveles de vida; dejando para el capítulo siguiente el estudio del mercado de trabajo agrícola del cual depende la situación de los asalariados.

15. Aproximadamente la mitad de éstos en grados II y III. Citado en "Análisis preliminar del Sector Agrícola, 1950-1977". Secretaría General del Consejo Nacional de Planificación Económica, Guatemala, mayo 1978.

16. Por ejemplo, sólo el 30 por ciento de las viviendas rurales tienen algún acceso al agua potable, el 80 por ciento no tienen ninguna instalación de drenajes y el piso es de tierra. Véanse los cuadros de la Parte I del Anexo Estadístico; y "Estructura agraria del Altiplano Occidental", Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Occidente, Universidad Autónoma de San Carlos, Guatemala 1978.

17. Un quetzal es igual a un dólar USA. La paridad de la moneda nacional de Guatemala con el dólar se mantiene desde la década del 20.

18. Estimación realizada por el SGCNPE. Véase "Análisis preliminar del sector agrícola, 1950-77", Subprograma de Planificación Agrícola de la SGCNPE, Guatemala, mayo 1978.

CUADRO 1

EVOLUCION DE LA POBLACION TOTAL Y RURAL

	AÑOS			
	1950	1964	1973	1985 (a)
Población Total 1/	3.037	4.447	5.730	8.042
Urbana 1/	758	1.484	2.047	3.325
Rural 1/	2.279	2.963	3.683	4.717
Porcentaje de la población rural	75%	66.6 %	64.3 %	58.7 %
Tasas de crecimiento Total 2/		2.76	2.86	2.9 (a)
Urbana 2/		4.92	3.64	4.1 (a)
Rural 2/		1.89	2.45	2.1 (a)

1/ En miles de personas

2/ Tasa anual intercensal

(a) Estimación

FUENTE: "Dinámica poblacional y empleo en Guatemala: una síntesis", PREALC, Guatemala, agosto de 1980.

CUADRO 2

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA

1950, 1964, 1973 Y 1980

Actividades	1950 %	1964 %	1973 %	1980 %
Agricultura a/	68.5	60.4	58.1	50.5
Minería	0.2	0.1	0.1	0.2
Industria	11.5	13.0	13.6	14.1
Construcción	2.5	4.0	4.1	4.7
Electricidad, gas y agua	0.1	0.3	0.3	0.6
Comercio y servicios financieros	5.4	6.8	7.3	14.2
Transporte b/	1.6	2.4	2.5	3.0
Servicios	9.8	11.0	12.0	12.2
ANBE c/	0.4	2.0	2.0	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
TOTAL (PEA)	1 029 449	1 387 477	1 749 122	2 181 740

a/ Incluye silvicultura, caza y pesca

b/ Incluye almacenaje y comunicaciones

c/ ANBE: Actividades no bien especificadas

FUENTE: SGCNPE/API/DEP Proyecto GUA/76/013 "Recursos humanos y empleo" Documento No. 17, Guatemala, enero de 1980. Para 1980, información de la "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos", DGE, Ministerio de Economía, Guatemala, 1982.

CUADRO 3

DISTRIBUCION DE LA POBLACION SEGUN NIVELES DE POBREZA POR AREAS
1980 - 1981

	URBANO CENTRAL 1/		RESTO URBANO		RURAL		TOTAL POBLACION	
		%		%		%		%
Extrema Pobreza 2/	73.000	7.6 (3.2)	342.198	24.1 (15)	1873.183	40.9 (81.8)	2288.380	32.8 (100)
No satisfacen 2/ Necesidades Básicas	228.606	23.8 (8.7)	478.510	33.7 (18.1)	1932.722	42.2 (73.2)	2639.840	38.0 (100)
Total Pobres	301.606	31.4 (6.1)	820.708	57.8 (16.7)	3805.905	83.1 (77.2)	4928.220	70.8 (100)
Total Población	960.530	100 (13.8)	1419.910	100 (20.4)	4579.910	100 (65.8)	6960.350	100 100

NOTAS:

1/ Se refiere a la Ciudad de Guatemala y núcleos urbanos adyacentes.

2/ Los niveles de ingresos familiares que definen los estratos de pobreza fueron elaborados por la SGCNPE con asistencia del Proyecto sobre el "Grado de Satisfacción de Necesidades Básicas en el Istmo Centroamericano" de la CEPAL-MEXICO.

FUENTE: Elaborado por el autor en base a la información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, DGE/Ministerio de Economía, Guatemala, 1982.

CUADRO 4

DISTRIBUCION DE LOS HOGARES SEGUN NIVELES DE INGRESO

1980 1981

NIVELES DE INGRESO (quetzales)	RURAL				URBANO				PAIS			
	Hogares		Ingreso 1/		Hogares		Ingreso 1/		Hogares		Ingreso 1/	
	No.	%	Monto	%	No.	%	Monto	%	No.	%	Monto	%
1 - 1200	142956	(33.5)	121570	(15.4)	23182	(9.7)	19974	(1.7)	166138	(25.0)	141545	(7.2)
1201 - 2400	193380	(45.3)	324640	(41.1)	64462	(27.0)	118624	(10.0)	257842	(38.6)	443263	(22.4)
2401 - 7200	85780	(20.1)	293750	(37.2)	114550	(47.9)	475693	(40.2)	200330	(30.1)	769443	(37.0)
7201 - 18000	5122	(1.1)	49430	(6.3)	30626	(12.8)	328923	(27.8)	35748	(5.4)	378357	(19.2)
18001 y más					6281	(2.6)	241041	(20.3)	6281	(0.9)	241041	(12.2)
TOTAL	427239	100	789390	100	239101	100	1184255	100	666340	100	1973649	100

NOTA:
1/ En miles de Quetzales.

FUENTE: Elaborado por el autor con información de la Encuesta Naçional de Ingresos y Gastos, DGE, Ministerio de Economía, Guatemala, 1982.

III. ESTRUCTURA AGROPECUARIA Y CAMPESINADO

A. Aspectos generales

La estructura agrícola que se consolida en Guatemala a partir de la década del 50 se caracteriza por la creciente heterogeneidad.

Por heterogeneidad estructural, en este trabajo se entiende la presencia en un mismo sector de actividad económica de unidades productivas de distinto tamaño que coexisten empleando tecnologías diferentes, por lo tanto, la productividad y la densidad de capital por persona alcanzan elevadas disparidades 19/.

En este sentido, es posible señalar que el considerable dinamismo alcanzado por las actividades agropecuarias desde la década del 50, que se manifiesta en una tasa acumulativa anual durante más de 20 años cercana al 5 por ciento, ha profundizado las diferencias productivas en el sector. En efecto, el sector agrícola mostró una elevada capacidad de expansión, superior a la media de los países latinoamericanos 20/, pero se limitó a pocos cultivos, a una cierta región y, por lo tanto, a un relativamente pequeño sector de agricultores. Los incrementos de la productividad y la modernización no involucró a la totalidad de los agentes económicos, sino que, por el contrario, en la medida en que la mayoría de los pequeños productores quedaron estancados o vieron su situación deteriorarse, se agravó la heterogenedidad estructural del agro.

Dicho de otra forma, el patrón, de acumulación del sector agropecuario que aparantemente satisfizo los requisitos convencionales -elevadas tasas de ahorro y crecimineto y una importante diversi diversificación-, no mostró en un plazo suficientemente largo -de 25 años- una tendencia integradora y homogenizadora de las unidades productivas primarias 21/.

Un componente esencial de dicha expansión ha sido la trayectoria seguida por la penetración de la tecnología que ha originado un perfil de modernización altamente desigual según el tamaño de las unidades productivas, el tipo de cultivo y las regiones involucradas.

En efecto, la utilización de maquinarias, de semillas mejoradas y de insumos químicos, así como las inversiones en infraestructura, incluyendo los sistemas de riego, tendió concentrarse en las explotaciones orientadas hacia los cultivos de exportación, en un número relativamente reducido de unidades productivas, tratándose por lo general de empresas de carácter mediano y grande, 22/. Estas se localizaron mayoritariamen-

19. Alejandro Sehejtman, "Economía Campesina y Agricultura empresarial", CEPAL/MEX (Mimeo), 1981.

20. Véase Cuadro 5. El promedio para las dos décadas que transcurren entre 1955 y 1975 fue de 5.1 por ciento anual. Por otra parte, entre 1969 y 1979 el área en cultivo se expandió en un 22 por ciento.

21. Un análisis general de este tema puede verse en "La agricultura hacia el año 2000: Problemas y opciones de América Latina", FAO, febrero de 1981, y en G. Gomes, y A. Pérez, "El proceso de modernización de la agricultura latinoamericana", en **Revista de la CEPAL**, No. 8, Santiago de Chile.

22. Las fincas con una extensión superior a 64 manzanas -un 2 por ciento del total- concentran más del 80 por ciento del área bajo riego, véase II Censo Agropecuario, DGE, Ministerio de Economia.

te en la fértil franja costera del Pacífico y en la denominada "Bocacosta", que en conjunto delimitan la Región Sur 23/.

En suma, un proceso de desarrollo que tiende a incrementar las diferencias en los niveles de productividad e ingresos entre los cultivos de exportación y los orientados al consumo interno, entre la región del Pacífico y el resto del país, y entre las fincas grandes y las pequeñas explotaciones.

El crecimiento y la reestructuración de los mercados externos, el esfuerzo estatal a través de la inversión pública en obras de infraestructura y en la política de incentivos económicos, así como la expansión demográfica se cuentan entre los factores que impulsaron este proceso de expansión y modernización tecnológico de un reducido segmento de la estructura agraria.

B. Crecimiento desigual de los cultivos

Como se señaló, una de las características centrales del desarrollo reciente experimentado por el sector moderno agrícola guatemalteco ha sido una selectiva expansión a partir de la década del 50.

Por una parte, en términos de la expansión, se verifica que la producción para la exportación era hacia finales de la década del 70 más del doble que la del principio de la década anterior, es decir, creció a una tasa acumulativa anual del orden de 6.5 por ciento 24/. Por el contrario, los cultivos para el consumo interno experimentaron una tasa de crecimiento de sólo 2.5 por ciento anual, levemente inferior a la expansión de la población, lo cual subraya el dinamismo de los cultivos de exportación y de la ganadería. Esta característica del proceso de crecimiento de la agricultura guatemalteca se manifiesta con claridad en la evolución del área dedicada a los diferentes cultivos. En efecto, el área cubierta con cultivos de exportación se multiplicó por tres en menos de 30 años. Por el contrario, la superficie dedicada a la producción de alimentos básicos sólo creció en un 20 a 30 por ciento en el mismo periodo 25/. En síntesis, si se observa la evolución de la estructura del sector se constata que los cultivos para la exportación e industriales (azúcar), más la ganadería, aumentaron su participación en el valor de la producción agropecuaria de casi dos tercios en 1950 a un 75 por ciento en 1975 26/.

Por otra parte se verifica un proceso de diversificación. En este sentido, se puede señalar que a principios de la década del 50 el café y el banano representaban el 90 por ciento de los ingresos por exportaciones de bienes; durante la segunda mitad de esa década y como resultado de un esfuerzo específico del Estado, se incorporó el algodón y en la primera mitad de la siguiente década el azúcar y la carne.

23. El 62 por ciento de los tractores agrícolas, el 71 por ciento de las sembradoras mecánicas, el 52 por ciento de los caminos agrícolas se encontraban en la región Sur, la cual cubre un 15 por ciento de la superficie total del país y reune un 20 por ciento de la PEA agropecuaria.

24. En términos de valor el crecimiento es aún mayor por el aumento de los precios internacionales que se dieron a partir de 1974. Véase el "Diagnóstico interpretativo del Sector Agrícola de Guatemala", SGCNPE, Guatemala, octubre de 1980.

25. Véase el Gráfico 1.

26. Véase "Análisis preliminar del sector agrícola 1950-1977", **op. cit.**

En el caso del algodón, las primeras exportaciones comenzaron a efectuarse en 1952 27/ y desde ese año este cultivo se expandió casi ininterrumpidamente durante 20 años. Además, la expansión del algodón es un proceso que trae consigo el desarrollo de un tipo de empresarios agrícolas innovadores, debido a que la tecnología aplicada al cultivo es bastante sofisticada, introduciendo un factor nuevo en las características del estrato de grandes agricultores 28/. Asimismo, en la década del 60 se produjo una gran expansión del cultivo de la caña de azúcar 29/ y de la ganadería tropical, inducida por una sustancial ampliación de sus respectivas participaciones en el mercado norteamericano.

Además, otro conjunto de cultivos que aún mantienen un carácter secundario coadyuvaron en el proceso de diversificación, como el cardamomo, las frutas, los aceites esenciales, el hule. Este grupo, que en 1950-54 representaba sólamente el 4 por ciento de las exportaciones creció hasta un 11 por ciento en la década del 70.

Estos pocos datos alcanzan para sugerir que la visión del agro guatemalteco no puede ser la de estancamiento e inmovilismo en torno a las grandes haciendas tradicionales, sino más bien la de respuestas rápidas de los empresarios capitalistas a los incentivos estatales y del mercado externo. La cuestión es determinar si este dinamismo librado a las fuerzas de mercado integran al conjunto del sector agropecuario o marginaliza del proceso a los agricultores que producen para el mercado interno y no tienen el suficiente acceso a recursos en tierra y capital.

Para dar respuesta a esta cuestión, previamente es necesario observar en qué tipo de fincas se verifica este proceso de expansión y diversificación y qué condiciones deben reunir éstas para integrarse al proceso. Dicho de otra forma, identificar los elementos generatrices del crecimiento sectorial por sus implicaciones en la forma como los diferentes estratos de agricultores participan de ese crecimiento.

C. Diferenciación de las unidades productivas

En la agricultura de Guatemala se identifican dos grandes estratos socieconómicos: los que operan empresas multifamiliares, los agricultores medianos y grandes, con más de 64 manzanas de extensión por finca 30/, y los agricultores pequeños que poseen o trabajan fincas de menos de 10 manzanas. Se verifica una elevada correspondencia entre la estructura de la producción y la existencia de estos estratos. Los cultivos y la ganadería orientados hacia la exportación se concentran en las fincas empresa-

27. En el año 1952 el área dedicada al algodón era unas 5 mil hectáreas; a mediados de la década del 70 superaba las 120 mil hectáreas; Véase Cuadro 6.

28. El algodón alcanzó un rendimiento medio nacional de 17.1 quintales oro en la cosecha 1977-78. Esta productividad sólo es comparable con la obtenida por Israel de 17.8 quintales por manzana, considerado el país que tiene los rendimientos más altos en el mundo en este cultivo.

29. Al iniciarse los años 50 el algodón y la caña de azúcar representaban el 4 por ciento de la producción agrícola y a mediados del 70 alcanzan más del 15 por ciento. La dinámica de estos productos se aprecia mejor si se compara con los orientados al consumo interno. En efecto, la producción de algodón y caña que equivalían al 49 por ciento de la del maíz a principios de la década del 50, hacia 1975 la habían superado en un 155 por ciento (a precios constantes). Véase "Análisis preliminar del sector agrícola 1950-77", **op. cit.**

30. Este límite parece un tanto arbitrario, pero es el que utilizan los censos y otras estadísticas agropecuarias disponibles. A partir de 64 manzanas se define el estrato de fincas multifamiliares, es decir, aquellas que requieren de trabajadores no-familiares de manera permanente para su explotación.

riales de carácter mediano y grande, mientras que los destinados al suministro del mercado local son realizados por pequeños y medianos agricultores. En efecto, casi la totalidad del cultivo de algodón y las 3/4 partes de la producción de café y azúcar se realizan en fincas mayores de 64 manzanas 31/. En cambio, los dos tercios de la producción de maíz y más de la mitad de la de frijol provienen de pequeñas fincas 32/.

En consecuencia, el dinamismo del sector agropecuario en la medida en que se originó por la expansión de los cultivos de exportación, afectó mayoritariamente a empresas de carácter mediano y grande. Por otra parte, son estas empresas las que tienen capacidad de realizar las inversiones necesarias para introducir nuevos cultivos, con niveles tecnológicos relativamente sofisticados, como el caso del algodón, o realizar las transformaciones necesarias en producciones más tradicionales como en la ganadería o el café, por su mayor acceso a los recursos básicos, tierra en cantidad y calidad, y capital a través de la reinversión de los excedentes generados en el propio sector o por el crédito. Por ejemplo, las empresas con cultivos de exportación han recibido, en el período 1956-76 el 80 por ciento del crédito agrícola 33/.

En definitiva, la diferenciación que preexistia entre las fincas grandes y pequeñas, en términos de los recursos que poseían o al cual podían tener acceso, posibilita que las primeras usufructúen de los incentivos estatales o de la apertura de nuevos mercados, lo cual profundiza las diferencias entre ambos estratos de empresas.

El análisis de la utilización de bienes de capital e insumos permite detectar -en términos generales- una significativa alteración de la tecnología agropecuaria. Sin embargo, la característica central de esta rápida expansión del uso de medios de producción no tradicionales ha sido su marcada desigualdad según el tamaño de los establecimientos y los rubros de producción, profundizándose las diferencias, tanto a nivel del ingreso generado, como de la productividad entre los pequeños y grandes agricultores.

La información disponible sobre los niveles de capitalización y utilización de insumos confirman el análisis realizado. Por ejemplo, de acuerdo a la información censal, a mediados de la década del 60 una cuarta parte de las fincas multifamiliares tenían motores de combustión y el 10 por ciento motores eléctricos, lo cual era prácticamente inexistente en las explotaciones campesinas. En 1970 se determinó que el 70 por ciento de las fincas grandes utilizaban fertilizantes químicos como práctica normal y que por lo menos el 80 por ciento de los plaguicidas se aplicaban en dichas explotaciones, siendo las fincas algodoneras las que absorbían la mayor parte de dicho insumo 34/.

31. Más de 3/4 partes del área cultivada por este estrato de fincas se dedica a productos de exportación. Véase "Diagnóstico interpretativo del sector agrícola de Guatemala", SGCNPE, Guatemala, octubre 1980.

32. El 86.2 por ciento del área cultivada por los campesinos se dedica a productos de consumo interno, y sólo el 8.5 por ciento para cultivos de exportación.

33. Véase Cuadro 7. Parecería que en los últimos 10 años hay una tendencia al aumento en la participación del crédito dirigido a financiar la producción de alimentos. En parte es una respuesta del Estado, debido al estancamiento en la producción de granos básicos y, en parte, a la canalización de fondos externos que son cedidos al país con ese objetivo específico. De todas formas, los cultivos orientados a la producción de bienes básicos en el punto máximo llegaron a captar sólo una cuarta parte del crédito agrícola total.

34. "Análisis preliminar del sector agrícola", op. cit, pág. 119 y siguientes. Las fincas grandes que no usaban fertilizantes en su casi totalidad se dedicaban a la ganadería extensiva.

La heterogeneidad con que opera el sector agropecuario se puede apreciar observando las diferenciales de rendimiento físico en los principales cultivos. En efecto, ya en 1964, las explotaciones multifamiliares tenía un rendimiento por hectárea del 40 por ciento más elevado en el maíz y del doble en el cultivo del café, con relación a las fincas campesinas. Si se observa desde el punto de vista del valor de la producción por hectárea, la diferencia es aún mayor por el tipo de cultivo que predomina en cada uno de dichos estratos de agricultores. Al respecto, se verifica que el ingreso generado en una hectárea de café o algodón supera en diez a nueve veces respectivamente al valor de la producción de una hectárea de maíz 35/.

En síntesis, se puede señalar que el dinamismo del sector agropecuario ha sido causado casi exclusivamente por la acumulación y los incrementos de la producción en empresas de carácter mediano y grande que realizan cultivos para la exportación.

D. Dinámica regional

La heterogeneidad estructural también se manifiesta de manera muy concreta a nivel regional. Las áreas de mayor desarrollo relativo son aquéllas donde se localizan los cultivos para exportación. En este sentido, se puede señalar que la Costa Sur (Región II) 36/, se puede identificar como el área en el cual se ha polarizado el crecimiento de la agricultura. En efecto, cubriendo sólo el 13 por ciento del territorio nacional, aporta más del 40 por ciento de la producción total del sector agrícola. En esta región se concentra más de un tercio del área dedicada a cultivos, de la cual las tres cuartas partes se destina a los de exportación 37/.

En otras regiones el desarrollo ha girado en torno a la producción de alimentos para el mercado interno, caracterizándose por su lento crecimiento. Los excedentes generados en la Costa Sur no han alterado las pautas regionales. El caso extremo es el de la Región I, que corresponde al Altiplano Occidental, cuyas actividades se articulan al en torno a la producción de granos básicos 38/, con un elevado predominio de explotaciones minifundistas 39/. La producción en esta Región ha crecido prácticamente al mismo nivel que la expansión demográfica. En el Altiplano se concentra un tercio de la PEA agropecuaria, pese a que sólo abarca un 18 por ciento del área total utilizada a nivel nacional. La pobreza y marginación del campesinado indígena, asentado durante siglos en esta zona montañosa, se manifiesta en que el ingreso promedio de las familias que habitan en la Región I alcancen sólo los dos tercios de aquellas familias rura-

35. La estimación de los rendimientos físicos se basaron en el II Censo Agropecuario, DGE/ Ministerio de Economía,Véase el Cuadro 8.

36. Véase Gráfica 2 y el Cuadro 9.

37. El 90 por ciento del área cultivada en la Costa Sur está en empresas comerciales de carácter mediano y grande. Además, según una estimación realizada sobre la base de la información revelada por el II Censo Agropecuario, para mediados de la década del 60, en esta región se concentraba el 82 por ciento del capital agrícola.

38. El 80 por ciento del área en cultivos de esta región está dedicada a la producción de granos básicos.

39. En esta región un 50 por ciento del área está fragmentada en pequeñas fincas de menos de 10 manzanas, en tanto que las unidades minifundistas en su conjunto sólo ocupan el 19 por ciento de la superficie total del país.

les residentes en la Costa Sur 40/, y sólo el 18 por ciento del ingreso promedial de las familias urbanas. El 40 por ciento de las familias rurales consideradas pobres residían en esta región a principios de la década del 70 41/.

En síntesis, el modelo de desarrollo no alteró las pautas de crecimiento de regiones como el Altiplano, concentrando la riqueza en la franja costera del Pacífico, profundizando, en consecuencia, las diferencias regionales.

E. Modernización selectiva y campesinado

Continuando el análisis del modelo de acumulación agropecuaria se pretende visualizar las consecuencias del proceso de capitalización y modernización selectiva sobre el amplio sector de pequeños productores. Los cambios que se produjeron en el sector agrícola crearon una barrera económica para que los campesinos no accedieran al proceso de modernización, es decir, a un proceso autosostenido de acumulación y crecimiento de la productividad. En efecto, la inversión pública en infraestructura y la expansión de cultivos de mayor rentabilidad condujeron a un proceso de incrementos en la renta y de la correspondiente valorización de la tierra, que impide el acceso a ésta de aquellos agricultores que no tienen suficiente capacidad de ahorro y acumulación o no reciban el crédito necesario. Además, el capital mínimo necesario para viabilizar una explotación de algodón, caña de azúcar o ganadería "de raza", se alejó rápidamente del horizonte de posibilidades del pequeño agricultor.

Por otra parte, la escasez crónica de recursos que caracteriza a los campesinos imposibilita que estos formen un mínimo de "reservas" -en dinero o en bienes- que les permita realizar cultivos de cierto riesgo. El mero hecho de producir exclusivamente para el mercado es un riesgo difícil de asumir por las dificultades de mercadeo y la inestabilidad de los precios. Además, como el riesgo crece en función de la inversión y los cultivos de mayor rentabilidad requieren de niveles relativamente elevados de capitalización y gastos en insumos, es lógico que sean los que más alejados están de las posibilidades reales del pequeño agricultor.

En conclusión, las barreras económicas y sociales que impiden el acceso a una adecuada extensión de tierras, la insuficiencia de insumos, de vías de transporte, de medios de conservación o de mercado para productos perecibles, de crédito para introducir cambios tecnológicos o para la realización de cultivos de mayor valor agregado, aunado a la necesidad insoslayable de asegurar la subsistencia alimentaria, reducen las alternativas del campesino a la producción de granos básicos de manera tradicional.

Analizando el proceso a la luz de la información censal se pueden extraer conclusiones generales que confirman las apreciaciones realizadas.

En primer lugar, se verifica que el sector campesino se expandió numéricamente. De poco más de 300 mil pequeñas fincas se pasó en 30 años a más de medio millón 42/. En efecto, en 1979 hay 80 por ciento más fincas de menos de 10 manzanas que en 1950, y lo que es más significativo es que el proceso se acelera entre 1964 y 1979, periodo que corresponde al mayor crecimiento de la agricultura. Lo que se expande de manera más que proporcional son las microfincas con una extensión de menos de 1

40. Véase "Análisis preliminar del Sector Agrícola". **op. cit.**, Cuadro 4, página 9.

41. Véase Ibid.

42. Véanse los cuadros 10 y 11.

manzana. En 1979 había 240 por ciento más que en 1950. O dicho de otra forma, la cantidad de familias con una extrema escasez del recurso básico -la tierra- pasó de 74 mil en 1950 a un cuarto de millón en 1979 43/. En 20 años este estrato de campesinos creció más del 6 por ciento acumulativo anual.

La tendencia parece clara hacia un creciente deterioro en la base de la economía campesina: el acceso a la tierra 44/.

El mismo fenómeno se manifiesta a través del aumento en los índices de concentración 45/. Los mayores niveles de desigualdad en la distribución de la tierra no se deben, tanto al aumento en el área promedio de las fincas grandes, como al rápido incremento en la cantidad de pequeñas fincas y a la continua disminución de la extensión promedio de éstas.

Por otra parte, la información disponible muestra que los cambios en términos de los patrones de cultivo, uso de la tierra y niveles de productividad son mínimos en las regiones donde predomina el minifundio. En efecto, hacia fines de la década del 70 el campesino continúa utilizando más del 80 por ciento de sus parcelas para cultivar maíz o una combinación de maíz con leguminosas (frijol, habas) 46/. Si se analiza la estructura del capital productivo en las pequeñas fincas se comprueba que el proceso productivo se realiza con herramientas muy sencillas y se utiliza, casi exclusivamente, la energía humana. En efecto, en los azadones, palas y machetes se encuentra un tercio del capital utilizado por el campesino, en tanto que las maquinarias agrícolas alcanzan sólo a un 3 por ciento 47/.

El uso de semillas criollas, seleccionadas de la cosecha anterior continúa siendo práctica generalizada en la región del Altiplano. En efecto, en la cosecha de 1977-78 se utilizaron semillas mejoradas en sólo un 3 por ciento del área dedicada al maíz y al trigo, y fue prácticamente inexistente en el cultivo del frijol 48/. Un fenómeno si-

43. El porcentaje de fincas de menos de 1 manzana (microfincas) en el total de las explotaciones campesinas pasa del 24% en 1950 a casi la mitad en 1979. Véanse Cuadros 10 y 11.

44 La extensión promedio de las pequeñas fincas descendió de 2.5 a 1.77 Mz. Véase Cuadro 11.

45. El índice de Gini pasó de 0.78 en 1950, a 0.85 en 1979. Véase el Gráfico 3 y el Cuadro 10.

46. En Departamentos del Altiplano Noroccidental -el Quiche y Huehuetenango- entre el 86 y el 96 por ciento del área en producción de pequeños agricultores se utilizó para cultivar maíz. El cultivo de granos básicos, en particular maíz y frijol, reúnen varias condiciones que lo hacen difícilmente sustituibles como alimento básico, como son la posibilidad de conservación durante el período de intercosecha sin grandes pérdidas; la posibilidad de consumirlo prácticamente sin transformación con rendimientos calóricos aceptables y la posibilidad de producirlo con muy bajos costos monetarios. Véase el Cuadro 12 y "Estructura agraria del Altiplano Noroccidental", IIESO/USAC, Guatemala, julio de 1980.

47. Fuente: "Guatemala: Estructura Agraria del Altiplano Occidental", op cit.

48. Fuente: Ibid. Las técnicas tradicionales parecen ser las más adecuadas, tanto para la combinación de recursos disponibles -abundante mano de obra con muy escaso capital-, como a las condiciones ecológicas y las variedades de micro climas del Altiplano. Luego de muchas generaciones seleccionando localmente las semillas, las variedades criollas son altamente resistentes a las plagas y a los accidentes climáticos. Las variedades de semillas híbridas ensayadas por el Instituto de Ciencia y Tecnología Agrícola (estatal) aumentan considerablemente el riesgo y el gasto monetario en las propias semillas y en insumos químicos, sin haber logrado, hasta ahora, resultados sustancialmente mayores.

milar) se comprueba con el uso de plaguicidas químicos. La única excepción parece ser la expansión en el uso de fertilizantes químicos. Aproximadamente la mitad del área cultivada con maíz por los pequeños agricultores reciben alguna dosis de abono inorgánico 49/. Aparentemente es el único elemento con que ha contado el campesino para contrarrestar el proceso de fragmentación de la fincas que tienen como consecuencia la disminución en el área disponible por familia para cultivo.

La mayor utilización de fertilizantes químicos explicaría los cambios en los rendimientos obtenidos en el cultivo de granos básicos. Sin embargo, los aumentos en la productividad física en los últimos 25 años -2.1 por ciento anual en el maíz, 4 por ciento en el trigo y estancamiento en el frijol-50/ no compensan el decrecimiento en el área promedio cultivada por las familias campesinas, que disminuyó a un ritmo superior al 3 por ciento anual.

En síntesis, es notorio el deterioro de la base productiva de la economía campesina. La disminución del área promedio por finca no es compensada por los incrementos de los niveles de productividad, lo cual indicaría una tendencia al deterioro del ingreso agrícola generado en las pequeñas fincas. La imposibilidad de capitalización, la permanencia en los patrones de cultivo y las escasas oportunidades que tiene el campesinado de inserción productiva en otros sectores de la economía, refuerzan el proceso de marginalización.

F. Conclusiones

En este capítulo se pretendió visualizar la situación de los pequeños productores a la luz del estilo de crecimiento que caracterizó al agro desde la segunda post-guerra. Vale decir, los mecanismos y el grado de participación del campesinado en el incremento del producto agropecuario agricultor ha sido sustancialmente excluído del proceso de crecimiento. La escasez estructural de recursos imponen al sector campesino fuertes restricciones para la realización de cambios tecnológicos o en el patrón de cultivos, lo cual conlleva un estancamiento en los niveles de productividad con que operan sus pequeñas explotaciones. Sin un decidido apoyo estatal en términos de redistribución de tierras y de un mayor acceso al crédito, a la tecnología o al mercado, los campesinos han quedado marginados de la expansión agropecuaria.

En síntesis, existen suficientes indicadores para afirmar que el sector de agricultores que tienen acceso a fincas de menos de 10 manzanas ha visto deteriorarse su participación en la generación del producto agrícola. Es decir, en términos relativos se deterioró la situación del campesino, en tanto productor "independiente", aunque no se puede afirmar que en términos absolutos haya descendido su nivel de vida porque existen otras fuentes potenciales de ingreso para estos, en particular el salario agrícola.

En la próxima sección se analizara la situación de los asalariados agrícolas.

49. Fuente: "Guatemala. Estructura agraria del Altiplano Noroccidental", **op. cit.**

50 Dado que la información es global, seguramente los incrementos en los rendimientos son menores en las explotaciones campesinas. Véase Cuadro 13.

CUADRO 5

TASAS DE CRECIMIENTO Y PARTICIPACION DEL PRODUCTO AGRICOLA

Períodos		PIB Total Tasas anuales	PIB agrícola Tasas anuales	PIB no agrícola Tasas anuales	Participación del Sector Agrícola Porcentajes 1/-
1955/56	1959/60	5.3	5.1	5.5	30.6
1960/61	1964/65	5.3	4.2	5.8	29.4
1965/66	1969/70	5.7	4.7	6.2	27.3
1970/71	1974/75	5.6	6.2	5.4	28.0
Promedio general		5.5	5.1	5.7	

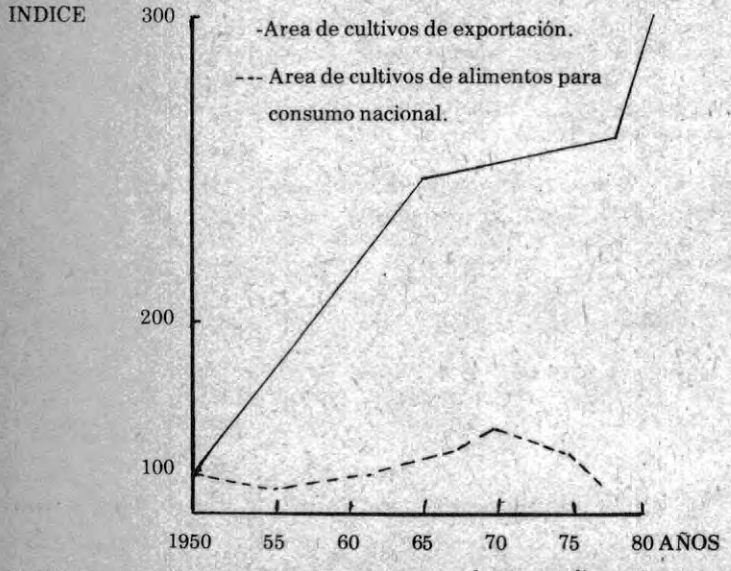
1/ Al final de cada quinquenio

FUENTE: Elaborado en base a datos del Boletín Estadístico del Banco de Guatemala.

GRAFICO 1

EVOLUCION DEL AREA EN CULTIVO PERIODO 1950-78

Indice: área 1950 = 100



NOTA: Para el cálculo de los indices se tomaron los promedios quinquenales.

FUENTE: Elaborado en base a datos censales para 1950 y 1964 y las estimaciones anuales realizadas por el Banco de Guatemala.

CUADRO 6

TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES

(promedios quinquenales a precios corrientes)

AÑOS	TOTAL	No. Agrícola	Agrícola Total	Café	Algodón	Azúcar	Carne
1950/51 - 1954/55	7.7	7.6	7.6	7.7	-	-	-
1955/56 - 1959/60	1.7	15.3	1.0	0.5	4.8	-	-
1960/61 - 1964/65	11.3	24.7	9.2	-0.4	51.4	72.9	133.7
1965/66 - 1969/70	9.8	24.9	6.1	4.9	6.9	6.8	27.4
1970/71 - 1974/75	18.0	19.6	17.5	17.1	16.8	48.5	13.8
Promedio Total	9.6	18.4	8.2	5.9	20.0	42.7	58.3

FUENTE: En base a los datos publicados en los Anuarios de Comercio Exterior de la DGE/ Ministerio de Economía.

CUADRO 7

DESTINO DEL CREDITO CONCEDIDO AL SECTOR AGROPECUARIO

1966-1981

(miles de quetzales)

AÑOS	GANADERIA			AGRICULTURA								
	TOTAL AGROPECUARIO			TOTAL		Café, Algodón Azúcar		Maiz, Trigo Arroz, Frijol		Otros 1/	
		Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
1966 - 1970/2	52.031	11139	21.4	40892	78.6	35.626	68.5	1528	2.9	3738	7.2
1971 - 1975 2/	78738	16228	20.6	62510	79.4	47709	60.6	10664	13.5	4137	5.3
1976 - 1980 2/	123079	22767	18.5	100312	81.5	75890	61.7	13453	10.9	10969	8.9
1981	189372	27871	14.7	161501	85.3	130065	68.7	18022	9.5	13414	7.1

NOTAS: 1/ Incluye crédito a cultivos como tabaco, cacao, kenaf, cardamono, frutales, papa, hortaliza, etc.

2/ Promedio anual del quinquenio.

FUENTE: Elaborado por el autor en base a datos del Banco de Guatemala publicado en los Boletines Estadísticos.

CUADRO 8

INGRESO POR HECTAREA DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS

1978

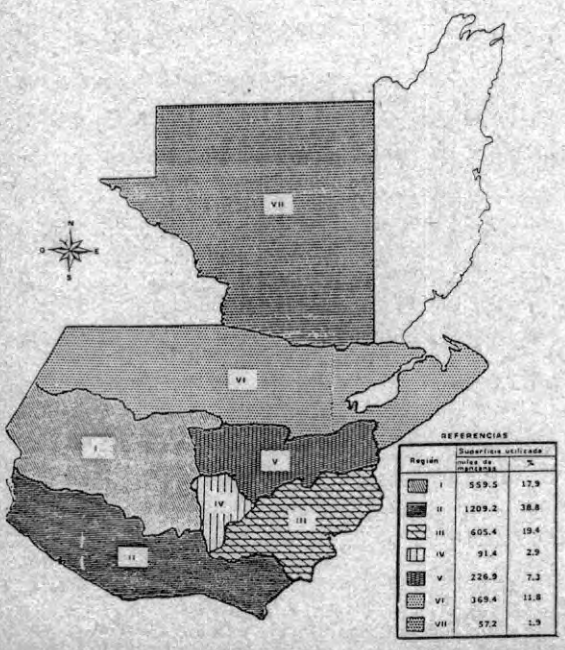
Productos	$ C.A. por hectárea	Indice Maíz = 100
De consumo interno		
Maíz	202	100
Frijol	135	67
Trigo	354	175
De exportación		
Café	2180	1080
Algodón	1800	891
Caña de Azúcar	1200	594

FUENTE: Elaborado con la información publicada en "Diagnóstico interpretativo del sector Agrícola de Guatemala", SGCNPE, Guatemala 1980.

GRAFICA 2

REGIONALIZACION DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA

(utilizada por la SGCNPE)



FUENTE: "GUATEMALA: Estacionalidad y Subempleo en el Sector Agropecuario". PREALC, Documento de Trabajo de octubre de 1980.

CUADRO 9

EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION AGRICOLA POR REGIONES

(a precios constantes de 1958)

Regiones	1950	1960	1975
Altiplano Occidental	19.3	18.9	15.9
Costa Sur	41.7	43.3	42.8
Oriente	14.6	13.1	11.9
Central 1/	12.0	12.3	11.4
Norte 2/	12.3	12.3	17.9

1/ Incluye las Regiones IV y V del Gráfico 2.

2/ Es la región de frontera agrícola. Incluye las Regiones VI y VII.

FUENTE: Tomado de "Análisis preliminar del Sector Agrícola", **op. cit.**

CUADRO 10

EVOLUCION DE LA DISTRIBUCION DEL AREA EN FINCA - 1964 Y 1979

	1964				1979			
	FINCAS		AREA		FINCAS		AREA	
Micro-Finca		%		%		%		%
0 - 1 Mz.	85083	.2039	46683	.0095	250918	4111	87083.63	.0145
Sub-Fmls. Pequeñas 1 - 5 Mz.	279796	.6704	869933	.1966	245422	.4021	541691.93	.901
Sub-Fmls. Medias 5 - 10 Mz.					51234	.0840	340235.81	.0566
Familiares 10 - 64 Mz.	43656	.1046	928674	.1885	49137	.0805	1108689.46	.1845
Multi Famls. Medias. 64 - 640 Mz.	8420	.0202	1801168	.3656	12298	.0201	1819781.81	.3027
Multi-Fmls. Grandes 640 y más	389	.0009	1280308	.2598	1337	.0022	2113751.61	3516
TOTAL	417344	1.000	4926766	1.000	610346	1.000	6011234.25	1.000
Micro-Finca 0 - 1 Mz.	.2039	.0095	.0379	.0083	.4111	.0145	.0430	.0118
Sub-Fmls. Pequeñas 1 - 5 Mz.	.8743	.1861	.3275	.1822	.8132	.1046	.1311	.0938
Sub-Fmls. Medias 5 - 10 Mz.					.3972	.1612	.3102	.1576
Familiares 10 - 64 Mz.	.9789	.3746	.7246	.3743	.9777	.3457	.6339	.3449
Multi Famls. Medias 64 - 640 Mz.	.9991	.7402	.9991	.7402	.9978	.6484	.9978	.6484
Multi - Famls. Grandes 640 y más	1.0000	1.000			1.0000	1.0000		
TOTAL			2.0891	1.305			2.116	1.2627
Indice de Gini				.7841				.8533

FUENTE: Elaborado con información de los Censos de 1964 y 1979. DGE/Ministerio de Economía.

CUADRO 11

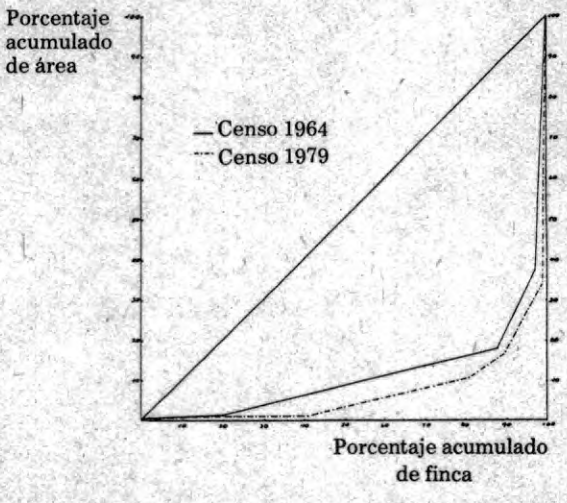
EVOLUCION DE LA CANTIDAD Y EL TAMAÑO DE LAS FINCAS CAMPESINAS

	1950			1964			1979		
	Fincas miles	Area Mz	Tamaño medio	Fincas	Area Mz.	Tamaño Medio	Fincas	Area	Tamaño Medio
Microfincas 0 - 1 Mz.	74	41	0.55	85	47	0.55	251	87	0.35
Sub-familiares 1 - 10 Mz	234	721	3.08	280	870	3.11	297	882	2.97
Total Fincas Campesinas	308	762	2.5	365	917	2.5	548	969	1.77
TOTAL PAIS	349	5,315	15.3	417	4,927	11.8	610	6,011	9.85
Porcentaje de Fincas Campesinas en el Total	88.3%	14.3		87.5	18.6		89.8	16.1	
Porción de Microfincas en el Total de Fincas Campesinas	24%			23.3			45.8		

FUENTE: Censos de 1950, 1964 y 1979, DGE/Ministerio de Economía.

GRAFICA 3

CONCENTRACION DE LA PROPIEDAD TERRITORIAL, 1964 y 1979



FUENTE: Elaborado de la información censal. DGE/Ministerio de Economía.

CUADRO 12

USO DE LA TIERRA EN EL ALTIPLANO NOR-OCCIDENTAL

1977-78

	TOTAL	Utilizada para cultivos	Cultivo de maíz	Otros cultivos	En barbecho o sin cultivar
	(miles de Mz)	(% del área total)	(% del área en cultivo)	(% del área en cultivo)	(% del área en cultivo)
Campesino (menos de 10 Mz.)	152	74	82	9	9
Familiar (10-64 Mz.)	78	40	52	24	24
Multifamiliar (más de 64 Mz.)	230	21	10	46	44
TOTAL	460	41.35	59	21	20

FUENTE: Encuesta agropecuaria realizada por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Occidente, Universidad de San Carlos, Guatemala, Julio 1980.

CUADRO 13

PRODUCTIVIDAD EN LOS CULTIVOS DE GRANOS BASICOS

	1950-54 Promedio TM/ha	1960-64 Promedio TM/ha	Crecimiento 1/ 1950-54 1960-64	1971-75 Promedio TM/ha	Crecimiento 1/ 1960-64 1971-75	Crecimiento 1/ 1950-54 1971-75
MAIZ	0.75	08	0.6	1.16	34	2.1
FRIJOL	0.49	0.5	0.2	0.48	-0.4	-0.1
ARROZ	1.16	14	1.9	2.24	4.4	3.2
TRIGO	0.58	0.69	1.8	1.33	6.1	4.0

NOTA: 1/ Tasa acumulativa anual.

FUENTE: "Análisis preliminar del Sector Agrícola. 1950 - 77", Secretaría del Consejo Nacional de Planificación Económica. Guatemala, mayo de 1978.

IV. EMPLEO Y SALARIOS AGRICOLAS

A. Introducción

Este capítulo tiene por objetivo analizar la situación del empleo y los salarios en el área rural, para lo cual se comienza determinando cómo, dónde y con qué intensidad se utiliza la fuerza de trabajo agrícola, que, a su vez, condiciona el funcionamiento del mercado donde se fijan los niveles salariales.

El análisis que se desarrollará parte de la base ya establecida que la dinámica del agro proviene fundamentalmente del llamado sector moderno, capitalizado y con alta productividad que, sin embargo, absorbe una cantidad relativamente menor de la fuerza de trabajo disponible. En efecto, en el caso de Guatemala, un tercio de la fuerza de trabajo agrícola está ocupada en forma estable en fincas familiares o multifamiliares, dedicadas a cultivos de exportación o de insumos industriales 51/, en tanto el grueso de la mano de obra permanece subutilizada en las microfincas que componen el sector tradicional rural en cultivos de escasa productividad, con la posibilidad de obtener trabajos temporales en época de cosecha. En este contexto, el mercado de trabajo opera con un excedente de oferta de mano de obra, lo cual tiende a mantener comprimidos los salarios agrícolas.

Se comenzará, analizando la situación del empleo, que determina la estructura del mercado de trabajo, para analizar a continuación la consecuencia sobre la evolución del ingreso salarial.

B. Estacionalidad y subempleo agrícola

Algunos de los elementos que componen el proceso de modernización, tales como la mecanización de ciertas fases del ciclo agrícola, la especialización a nivel de las fincas en un cultivo (mayoritariamente de exportación) y la expansión de la ganadería, tuvieron como consecuencia una disminución relativa en las necesidades de trabajadores permanentes y, en contraposición, un fuerte incremento en los requerimientos de trabajo temporal.

Los cultivos de exportación-que caracterizan al sector capitalizado-son los más intensivos en el uso de mano de obra, vale decir, son los que tienen mayores requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de área y la productividad más elevada. En este sentido, se verifica que en los sectores modernos no existe subempleo y el desempleo abierto es muy bajo. Sin embargo, estos cultivos son los que tienen la variación estacional más marcada como lo indica, tanto el análisis de los coeficientes de requerimientos mensuales de mano de obra por cultivo, como la información elaborada por la Encuesta de Hogares. Por ejemplo, las variaciones estacionales del empleo agropecuario son notoriamente mayores en la Región de la Costa Sur, donde predominan las fincas orientadas hacia actividades de exportación, que en el Altiplano 52/. Por ello, se puede afirmar que la política de empleo en las fincas empresariales ha consistido en minimizar la utilización de trabajadores permanentes. De esta manera, las oportunidades de trabajo estables generadas en los cultivos en expansión son relativamente escasas. Por el contrario, en el pico de la cosecha la oferta de puestos de trabajo alcanza un nivel tal que absorbe un 70 por ciento del total de la PEA agrícola.

51. Estimación realizada para el año 1977 utilizando la metodología de los "coeficientes de requerimientos de mano de obra", Véase "Guatemala, Estacionalidad y subempleo en el sector agropecuario", PREALC, documento de trabajo 207.

52. Véase Gráfico 4. Las variaciones estacionales en la Región "exportadora" son más marcadas que en una región de campesinos productores de granos básicos.

En efecto, una estimación realizada para el año 1977 indica que la mitad de la necesidad de mano de obra del sector empresarial a lo largo del ciclo agrícola es cubierta por trabajadores estacionales. Más aún, en el mes de diciembre -época de cosecha- la demanda de mano de obra en los cultivos de exportación aumenta cuatro veces en relación a los ocupados permanentes 53/.

En síntesis, el sector moderno traslada la mayor parte del desempleo temporal causado por los agudizados cambios estacionales hacia el área campesina, donde la escasez de recursos determina estrechos márgenes para la actividad productiva. El problema del empleo generado se agrava, dado que el tipo de producción que predomina en el sector tradicional rural -cultivo de granos básicos- se caracteriza por la relativamente escasa intensidad de uso de mano de obra y su bajo valor agregado. De allí se argumente que ésta particular combinación de bajos requerimientos de puestos de trabajo permanentes por parte de las empresas agroexportadoras, que tienen como contrapartida el ciclo anual de atracción -expulsión-, y el elevado subempleo originado en la baja productividad y en los escasos recursos que caracterizan las microexplotaciones, constituyen la base de la problemática del empleo agrícola, en torno al cual se estructura el mercado de trabajo agrícola.

En este contexto, se justifica la estimación realizada para las zonas rurales en base a la información de la Encuesta de Ingresos según la cual la tasa de subutilización global alcanzó al 30 por ciento de la PEA rural 54/, es decir, un equivalente a más de 300 mil hombres/año no fueron utilizados durante el ciclo 1980-81, 55/. Dado que las variaciones estacionales en las actividades agrarias son más agudas que para el conjunto de actividades rurales, la subutilización y la inestabilidad en el empleo es aún mayor en los trabajos exclusivamente agropecuarios 56/.

Por último, interesa subrayar las consecuencias que trae la marcada estacionalidad sobre la condición de la fuerza de trabajo agrícola. Como se ha observado, la expansión y tecnificación de los cultivos de exportación agudizó las variaciones estacionales en los requerimientos de mano de obra, disminuyendo, por lo tanto, la incidencia del empleo permanente en la demanda de fuerza de trabajo. En primer lugar, la relativa falta de oportunidad de puestos de trabajo estables, en el sector moderno agrícola, trae como consecuencia que el campesino no pueda dejar su actividad agrícola tradicional. En este sentido, se puede afirmar que ni el producto de la microfinca ni el salario obtenible en los cultivos modernos durante los meses de la cosecha pueden asegurar sepa-

53. Según los datos recabados había 74,474 trabajadores permanentes y 151,886 empleados estacionales en las fincas de café en 1960, en comparación con los 80,385 trabajadores permanentes y los 99,046 trabajadores estacionales que habían en 1950. Desde 1950 a 1960 ha habido una tendencia decreciente en el número de trabajadores permanentes a un ritmo promedio de 600 al año, y una tendencia a incrementar el número de trabajadores estacionales en 5000 al año. "El papel de la mano de obra migratoria en el desarrollo económico de Guatemala", L. Schmid, op. cit. En el caso de la caña de azúcar el 75% de los trabajadores se los contrataba exclusivamente para la cosecha. El caso del algodón es aún más dramático. En época de cosecha un 5% de los trabajadores asalariados son empleados permanentes de la finca según la serie de datos publicados por el Consejo Nacional del Algodón. Véase "Guatemala, estacionalidad y subempleo en el sector agropecuario" PREALC, op. cit.

54. Véase el Cuadro 14.

55. En realidad la cantidad de personas con problemas de empleo es aún mayor, ya que un "desocupado pleno" es el resultado de la suma algebráica de la desocupación parcial de varios activos. En efecto, habían 813 mil trabajadores afectados por problemas de empleo en el área rural, es decir un 60% de la PEA. Véase el Cuadro 14.

56. Véase el Gráfico 5. Se observa que las bajas estacionales en los requerimientos de mano de obra de la agricultura son parcialmente compensadas por el incremento de otras actividades en el área rural.

radamente la subsistencia del agricultor y sus dependientes. Para asegurar la subsistencia familiar, el minifundista debe combinar las dos formas de ingreso, derivados de su doble actividad: trabajador por cuenta propia y asalariado temporal.

Por otro lado, para los sectores modernos, el hecho que la oferta de fuerza de trabajo estacional provenga de agricultores minifundistas, tiene la conveniencia que éstos obtienen parte de sus ingresos en la explotación de sus microfincas, lo cual reduce el costo de la mano de obra para los empresarios.

Además, la existencia de zonas montañosas, las cuales no son apropiadas para los cultivos de exportación y donde la mecanización es de difícil aplicación, delimita un área adecuada para el desarrollo de los cultivos de subsistencia del sector tradicional.

En síntesis, interesa señalar que la creciente incidencia del trabajo temporal en las fincas modernas tiende a mantener las formas tradicionales de producción, y dado que éstas son funcionales a la expansión y tecnificación de los cultivos de exportación.

C. Trabajadores asalariados

En la sección anterior se observó que la expansión de los cultivos de exportación y los cambios tecnológicos generan una demanda de fuerza de trabajo que se caracteriza por una disminución relativa en los requerimientos de trabajadores permanentes y un crecimiento acelerado del trabajo estacional. Una de las condiciones necesarias para el aumento en el uso de trabajadores eventuales es la existencia de una oferta de mano de obra excedentaria que garantice al empresario la presencia de suficientes trabajadores cuando las fases del cultivo lo exijan. Sin esta condición previa no sería posible para el empresario modificar la estructura de costos, transformando la mayor parte del salario en un costo variable, que se adecúe a las variaciones en el ritmo de las actividades productivas agrícolas.

En consecuencia, se generalizan dos categorías de trabajadores que para los efectos del análisis conviene separar: el caso de los permanentes y el de los trabajadores contratados estacionalmente.

1. Asalariados permanetes

Se refiere a los trabajadores que tienen un puesto de trabajo agrícola estable. Es decir, escasamente realizan actividades agrícola autonómas o, lo que es similar, no tienen acceso a la tierra.

El modo de funcionamiento de los mercados de trabajo rurales implica que sólo una reducida proporción de la fuerza de trabajo -aproximadamente un tercio- tiene una ocupación por la cual percibe un salario estable. Además, el número de trabajadores permanentes creció a un 1 por ciento acumulativo anual en el período 1960-73, lo cual es inferior al crecimiento de la población rural.

En condiciones de exceso de oferta de fuerza de trabajo, el salario de los trabajadores agrícolas permanentes tiende a igualarse al nivel de ingresos de subsistencia del minifundista tradicional, que es en última instancia la fuente proveedora de mano de obra de los sectores comerciales.

La información de la Encuesta de Ingresos y Gastos muestra una gran similitud entre los trabajadores asalariados y los "cuenta propia", tanto en el nivel absoluto como en la distribución del ingreso por activo 57/. En efecto, en los tramos de ingresos más

57. Véase el Gráfico 6.

bajos, la proporción de cuenta propia es levemente mayor que la de los asalariados. Por ejemplo, el 58 por ciento de los trabajadores por cuenta propia y el 56 por ciento de los asalariados rurales recibieron un ingreso menor a 100 dólares mensuales 58/. El "paralelismo" de las curvas de ingreso de ambas categorías de trabajadores, partiendo de un porcentaje un poco menor de asalariados en el tramo de menores ingresos, confirmaría la apreciación hecha anteriormente.

La fuente de información disponible sobre la evolución de los salarios son las convenciones colectivas establecidas entre las empresas y sus obreros. Es decir, sobre la tendencia en el salario real sólo se puede contar con información del sector de aquéllos que están sindicalizados, que representan una minoría en el conjunto de trabajadores agrícolas permanentes.

Si se observa el período 1973-79, en el cual la mayoría de los productos agropecuarios de exportación se valorizaron en el mercado internacional, se puede señalar que el proceso de negociación colectiva permitió a los trabajadores alcanzar reajustes del salario nominal moderados 59/, por debajo del incremento de los precios fijados en el mercado externo.

En efecto, con la excepción del banano, en los demás cultivos los salarios tuvieron un incremento sustancialmente menor al aumento de los precios de exportación, de lo cual se puede inferir que las empresas agrícolas aumentaron sus márgenes de ganancia en el período.

Por otra parte, en el período analizado se verificó una elevación en los precios de los bienes de consumos básicos, que superó el reajuste salarial alcanzado mediante el proceso de negociación colectiva, lo cual condujo a que los salarios reales disminuyeran en un 28 por ciento promedialmente. Vale decir, una elevada proporción de los trabajadores organizados en sindicatos no alcanzó a obtener reajustes salariales cercanos a la variación experimentada por el índice de precios al consumidor 60/.

Cabe agregar que los pactos colectivos cubren sólo una reducida proporción de la fuerza de trabajo del país y si mediante este mecanismo de negociación el grupo laboral más organizado tuvo reducciones en sus salarios reales, las pérdidas de ingreso experimentadas por la mayoría de la fuerza de trabajo no sindicalizada debieron ser aún mayores.

Además, la disminución del salario real se dá en un período de aumentos en los precios de los productos de exportación, de donde se puede inferir que por lo menos en términos monetarios se produce un incremento en la productividad del trabajador

58. La diferencia es muy marcada con el ingreso de los asalariados privados urbanos. En efecto, sólo el 18% de éstos reciben un ingreso menor a 100 quetzales mensuales. Desde el ángulo rural, la diferenciación más fuerte del mercado de trabajo es con el área urbana y al interior del mundo rural existiría una tendencia a la homogenización de los ingresos per capita de los activos. Véase el Gráfico 6.

59. Existen otros factores que actúan impidiendo que el salario agrícola se aleje del ingreso del minifundista: la calificación requerida que en la mayoría de las actividades es similar a las que normalmente tiene un campesino y que el peso del salario en el costo de producción de las fincas agroexportadoras es relativamente elevado con relación a otros sectores de la economía. Véase el Cuadro 15.

60. Los precios de los bienes de consumo básico aumentaron en un 101% en el período 1973-79. Véase el Cuadro 15 y "Situación de los Salarios en las Empresas Sindicalizadas del país: 1973-1979", SGCNPE/API y Proyecto GUA-74-013 (PNUD-OIT), Guatemala, agosto de 1980.

agrícola. Por lo tanto, las variaciones salariales no responden a los cambios en la productividad sino, más bien, á la situación de un merçado laboral que opera con una oferta excedentaria proveniente de las áreas campesinas.

En síntesis, se verifica una pérdida del poder adquisitivo de la fracción del proletariado agrícola organizada, de donde se puede inferir que el salario real se deterioró en la década del 70. Por otra parte, la información disponible muestra que los niveles salariales estarían determinados por las condiciones de vida, o el ingreso, de los campesinos minifundistas.

2. Trabajadores temporales

Como ya se ha señalado, los dos tercios de los trabajadores contratados en los cultivos modernos son requeridos por cortos períodos, mayoritariamente en los meses de la cosecha. En el período de la cosecha de las necesidades de mano de obra se multiplican por 3 o 4 veces, llegando a una situación cercana al pleno empleo hacia el fin del año. Por lo tanto, el salario de cosecha se establece en un mercado con escasez relativa de mano de obra. Es decir, en ciertos puntos del ciclo agrícola el mercado deja de operar con "oferta ilimitada de mano de obra" y en consecuencia el salario diario temporal aumenta (generalmente al doble) 61/ con relación al salario de la mano de obra no calificada que se contrata en el resto del ciclo agrícola.

De las observaciones precedentes podemos inferir que la evolución del salario "de-cosecha" será similar a la de los salarios permanentes, y que ya fue analizado en el punto anterior.

Por otra parte, los trabajadores estacionales provienen en su gran mayoría del sector tradicional rural. Al respecto, una encuesta realizada entre los cortadores de algodón, café y caña de azúcar señaló que el 69 por ciento eran campesinos que retornaban a sus parcelas, sólamente un 15 por ciento continuaban trabajando como asalariados agrícolas el resto del año y un 16 por ciento realizaba "otras labores", presumiblemente actividades informales en zonas rurales o urbanas 62/. A su vez, la insuficiencia de ingresos derivados de la escasez de recursos y de los bajos niveles de productividad presionan al campesino a buscar oportunidades complementarias de empleo e ingresos. La principal posibilidad de ocupación se origina en las fincas agroexportadoras donde requieren de trabajadores temporales asalariados.

Desde el punto de vista de las familias campesinas, el empleo ocasional en períodos de cosecha es un complemento imprescindible a su ingreso. En este sentido, la encuesta realizada por L. Schmid señala que el ingreso salarial obtenido en las cosechas representaba poco más de la mitad del ingreso anual de las familias rurales que migraron temporalmente 63/.

Además, según los datos del estudio de Hill y Gollas, el ingreso familiar del trabajador estacional, incluyendo el salario de cosecha, no alcanzaba a la mitad del de las fa-

61. Se ha comprobado en la mayoría de los países de Centroamérica que el salario de cosecha es el doble del salario mínimo pagado durante el resto del ciclo agrícola. Algunas observaciones empíricas en Guatemala muestran, con elevada aproximación, el mismo fenómeno. Véase "El papel de la mano de obra migratoria en el desarrollo económico de Guatemala", Lester Schmid/IIES de la USAC, Guatemala 1973.

62. Fuente: "El papel de la mano de obra migratoria en el desarrollo económico de Guatemala", Lester Schmid, op. cit.

63. "El papel de la mano de obra migratoria en el desarrollo económico de Guatemala" -Lester Schmid, op. cit.

milias que residían en la misma comunidad y cuyos integrantes no migraron. Se infiere que el salario temporal en las fincas agroexportadoras es esencial para la subsistencia del estrato de familias campesinas en situación de extrema pobreza. Por otra parte, se verificó que el 91 por ciento del ingreso obtenido con el trabajo migratorio se destina a satisfacer necesidades del hogar y sólo el 0.7 por ciento a la compra de herramientas 64/. Por lo tanto, se constata que el salario temporal no se utiliza en la formación de un capital que posibilitará al minifundista mejorar la productividad y el ingreso que obtiene de su pequeña finca.

Por último, si se toma en consideración no sólo a los campesinos que se desplazaron temporalmente, sino al conjunto de las familias de pequeños agricultores, se puede señalan que la parte del salario de cosecha es entre un 10 y un 17 por ciento del total ingreso que logra obtener este estrato 65/.

D. Conclusiones

La forma como se realizó el proceso de modernización tuvo como consecuencia el aumento del trabajo asalariado. Este incremento no significa un aumento de los trabajadores permanentes; lo que en rigor se expande son las horas de trabajo asalariado, aunque buena parte de ellas sean proporcionadas por trabajadores temporales o eventuales. El resultado neto de este proceso es una disminución relativa de las oportunidades de empleo estables y un aumento en la estacionalidad. Por otra parte, se puede observar que la elevada tasa de subempleo que caracteriza a la economía campesina se concreta en una reserva de mano de obra para la expansión de los cultivos de exportación que lo requieren crecientemente en forma estacional. Este excedente también es decisivo para la determinación del salario que la agricultura empresarial moderna paga, por lo tanto para la conformación de sus costos de producción y el proceso de acumulación. Al mismo tiempo, la venta de parte de su fuerza de trabajo es esencial para todas aquéllas familias campesinas que no pueden asegurar la subsistencia con el ingreso obtenido como productor autónomo. Vale decir, el flujo de mano de obra estacional asegura la articulación entre los sectores tradicionales y modernos.

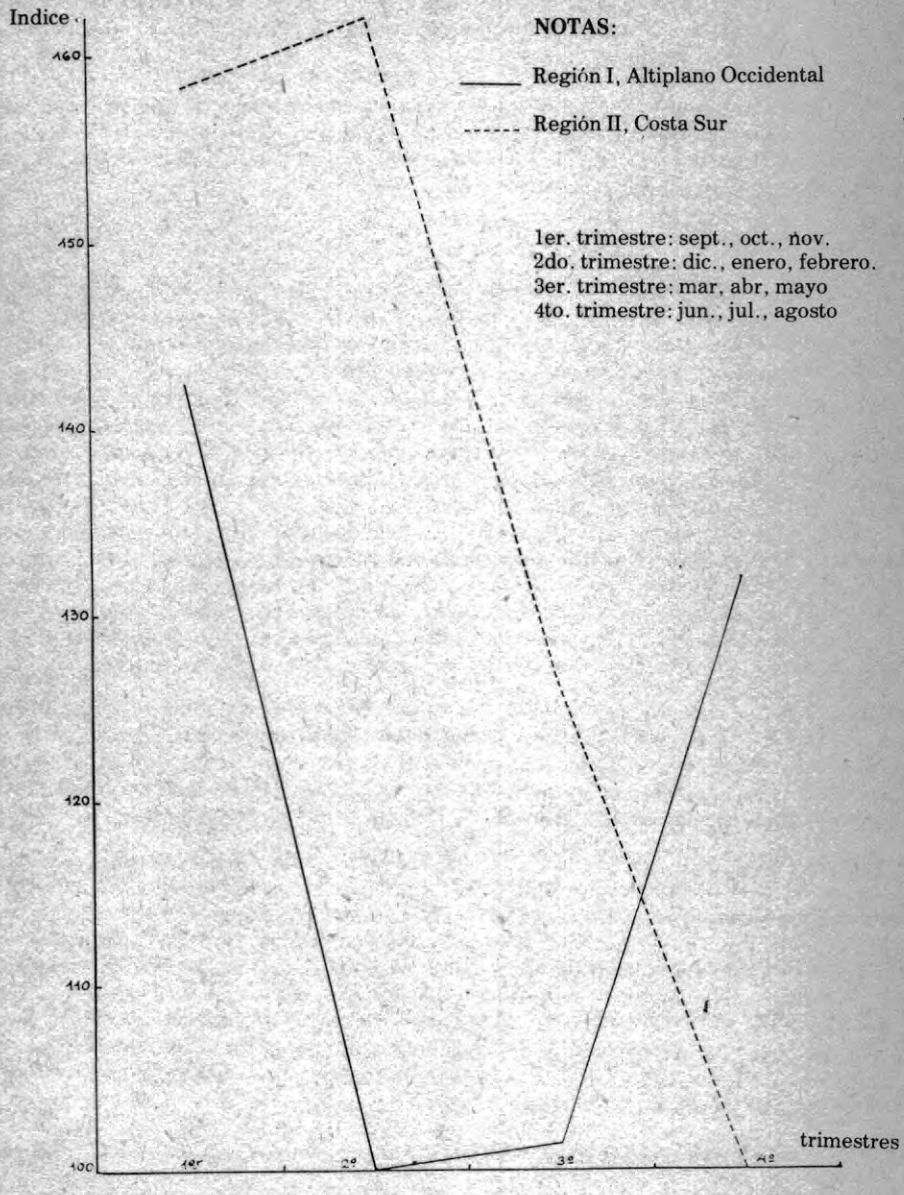
En síntesis, el modo de funcionamiento de los mercados de trabajo rural implica que sólo una reducida proporción de la fuerza de trabajo tiene una ocupación por la cual percibe un salario permanente. La mayoría de la fuerza de trabajo obtiene ingresos derivados de su condición de pequeños productores y sólo estacionalmente se incorpora en calidad de asalariados al mercado de trabajo de los sectores modernos.

En este contexto, la base de la estructura salarial tiende a ser levemente superior al ingreso que puede obtener el minifundista como productor autónomo. Sin otras fuerzas que lo contrarresten, como la intervención estatal o el fortalecimiento de las organizaciones sindicales, el estancamiento o deterioro del nivel de vida del campesinado se reflejará sobre la evolución de los salarios reales pagados en las fincas empresariales. Por último, el salario recibido durante la cosecha tiene una tendencia histórica a fijarse en dos veces el salario mínimo pagado en el resto de las actividades agrícolas. Por lo tanto, la evolución del ingreso salarial temporal seguirá la tendencia del salario mínimo de los trabajadores permanentes no calificados, que depende a su vez de las variaciones en el ingreso real del campesino.

64. Véase "Guatemala: estructura agraria del altiplano occidental", ILESO/USAC, Guatemala, 1976.
65. Véase Cuadro 16. Interesa señalar que en el caso de los campesinos con acceso a menos de 1 manzana de tierra, el ingreso generado por la actividad agropecuaria en su microfinca sólo alcanza a un 15% del total, en contraposición, el ingreso de origen salarial representa casi la 3/4 partes. Esto indicaría un elevado grado de proletarización, que no es total por la "incapacidad" del sector capitalista moderno agrícola o urbano de absorber esta fuerza de trabajo.

GRAFICA 4

VARIACION DEL EMPLEO AGRICOLA POR REGIONES - CICLO 1980 - 81

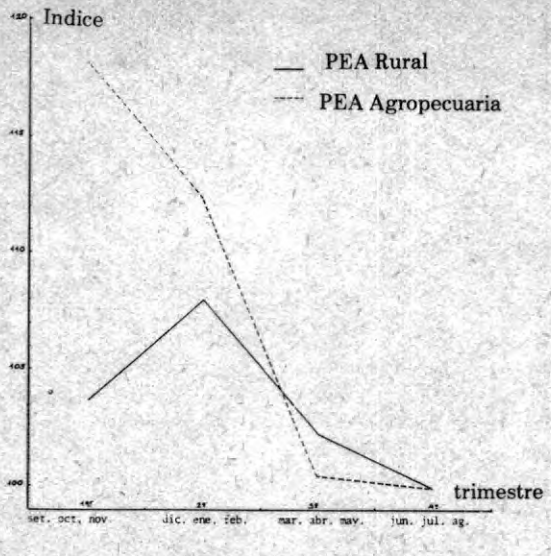


FUENTE: "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos", DGE/Ministerio de Economía, Guatemala, diciembre 1982.

GRAFICA 5

VARIACION ESTACIONAL DE LA PEA RURAL Y DE LA PEA AGROPECUARIA

DURANTE EL CICLO AGRICOLA 1980 - 1981



FUENTE: "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos", DGE/Ministerio de Economía, diciembre de 1982.

CUADRO 14

SITUACION OCUPACIONAL - 1980 - 1981

	TOTAL PAIS (miles)	RURAL (miles)
Población Económicamente Activa	2.182	1.387
Ocupados	2.135	1.366
Tasa de desocupación abierta	2.2	1.5
Activos afectados por subempleo visible	384	155
Tasa de subempleo visible	5.3	5.1
Activos afectados por subempleo invisible	839	637
Tasa de subempleo invisible	18.9	23.2
Total Activos con "problemas de empleo"	1.270	813
Tasa global de subutilización	26.4	29.9

FUENTE: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, DGE/Ministerio de Economía, Guatemala, febrero de 1982.

CUADRO 15

VARIACION DEL PRECIO MEDIO DE PRODUCTOS DE EXPORTACION Y DEL SALARIO PACTADO - 1979

(Indice 1973 = 100)

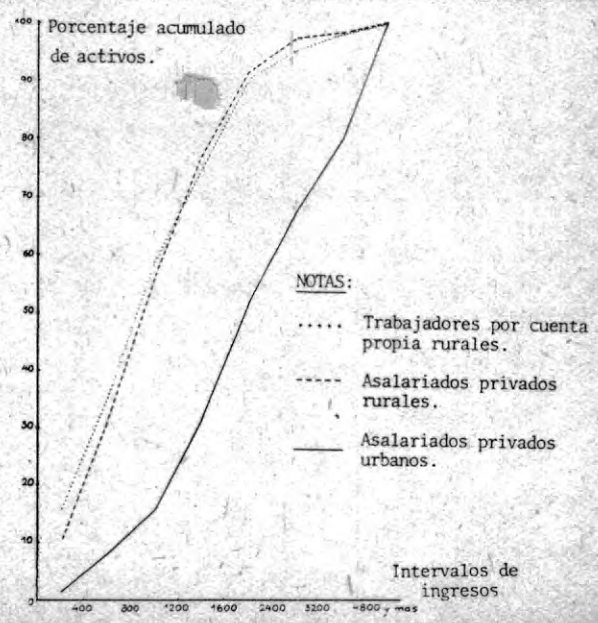
Producto	Precio Medio	Salario Nominal	Salario Real 1/
Algodón oro	225.7	155	77
Café oro	238.9	145	72
Carne fresca (ganadería)	167.2	121	60
Banano	74.0	175	87
Azúcar	196.4	143	71

NOTA: 1/ La variación de los salarios reales se obtuvo deflactando su aumento nominal por el crecimiento del Indice de Precios al consumidor, entre 1973 y 1979.

FUENTE: Elaborado con información del documento "Situación de los salarios en las empresas sindicalizadas del país: 1973-1979", SGCNPE/API y Proyecto GUA-79/013 (PNUD/OIT); Guatemala, agosto de 1980.

GRAFICA 6

DISTRIBUCION DE LA POBLACION ACTIVA SEGUN NIVELES DE INGRESO



FUENTE: "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos", DGE/Ministerio de Economía, Guatemala 1982.

CUADRO 16

ORIGEN DEL INGRESO DE FAMILIAS CAMPESINAS - 1978

(porcentaje)

	Microfincas (0-1 Mz.)		Subfamiliares (1-10 Mz.)	
	Huehuetenango	Quiché	Huehuetenango	Quiché
De la explotación agrícola	19	18	45	40
Artesanías	12	6	4	5
Trabajadores ocasionales no agrícolas	34	40	18	25
Salario agrícola en la región	14	23	11	12
Trabajo migratorio	17	11	17	10
Otros	4	2	5	5
TOTAL	100	100	100	100

NOTA: Huehuetenango y Quiché son los Departamentos Noroccidentales del Altiplano.

FUENTE: Elaborado con la información del estudio: "Estructura agraria del Altiplano Noroccidental , ILESO/USAC, Guatemala 1979.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

El análisis realizado partió de comprobar la profundidad y extensión de la pobreza en las áreas rurales.

En el caso de Guatemala, la extrema pobreza se da mayoritariamente en esta área y afecta a una elevada proporción de las familias que residen en las zonas no urbanas.

Dado que el ingreso derivado de las actividades agrícolas explica por lo menos las tres cuartas partes del ingreso disponible por las familias rurales, el estudio se centró en el análisis del modelo de acumulación y desarrollo del sector agrícola. En este sentido, se partió de la comprobación de que la agricultura guatemalteca tuvo un aceptable dinamismo. La visión de una agricultura estática, estructurada en torno a grandes haciendas tradicionales, que mantenían variados tipos de relación no-asalariadas con sus trabajadores, y un uso extensivo de la tierra con escasos niveles de inversión, fue desplazado en algunas regiones del país por un rápido proceso de modernización.

La adaptación a la apertura del mercado norteamericano en el caso del azúcar y de la ganadería tropical, la acelerada expansión del cultivo del algodón prácticamente inexistente a comienzos de los años 50, son pruebas del dinamismo capitalista. El desplazamiento de colonos y medianeros de las fincas tradicionales y su sustitución por la fuerza de trabajo asalariada contratada temporalmente, es una consecuencia de dichas transformaciones en el campo de las relaciones sociales de producción.

¿Cuál ha sido el impacto de este proceso sobre los sectores pobres del área rural, en términos del ingreso?

Existen dos grandes grupos de familias dependiendo de actividades agrícolas con escasos ingresos: los trabajadores asalariados y los agricultores por cuenta propia.

Con relación al primer grupo -trabajadores agrícolas sin acceso a la tierra- se señaló que sus niveles de ingreso se determinan en un mercado de trabajo que se caracterizó por un permanente y estructural excedente de oferta de mano de obra. En efecto, las zonas campesinas son una reserva de fuerza de trabajo agrícola. En consecuencia, los niveles salariales están determinados por las condiciones de subsistencia de estas familias campesinas. Este juicio se puede comprobar observando qué categoría de trabajadores rurales no logran un ingreso equivalente al valor de la canasta básica de alimentos. Casi dos tercios de los que se encuentran en situación de extrema pobreza pertenecen al sector campesino 66/. La situación de los asalariados es relativamente mejor, pero está muy próxima a la de los "cuenta propia". Al respecto, se comprueba que sólo una cuarta parte de los trabajadores dependientes reciben un salario que les permite la satisfacción de las necesidades consideradas básicas 67/. Por lo tanto, en lo sustancial, el salario es una variable dependiente del ingreso que puedan obtener los pequeños productores en la explotación de sus minifundios. Vale decir, que la evolución de la pobreza rural en el caso de Guatemala está en función del rol que la producción campesina pueda tener en la expansión del sector agropecuario.

66. Según la información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, en las zonas rurales, los "cuenta propia" y los "trabajadores familiares no remunerados" reunían 63.2 por ciento de los activos que no obtenían un ingreso que les asegurara una dieta alimenticia adecuada. Véase el Cuadro 17.

67. El 36 por ciento de los trabajadores que se encontraban en una situación de extrema pobreza eran asalariados. A su vez, más de la mitad de los que pueden satisfacer las necesidades alimentarias, pero no alcanzan un ingreso adecuado para cubrir el resto de las necesidades consideradas básicas, eran, también, trabajadores asalariados. Véase Cuadro 17.

En este sentido, se puede caracterizar el estilo de desarrollo agropecuario como concentrador y excluyente. Concentrador porque se han desarrollado solamente determinados cultivos, tipos de empresas y regiones; excluyentes por sus efectos sobre la distribución del ingreso y el empleo. En suma, este tipo de desarrollo ha contribuído a la marcada heterogeneidad estructural, cuyas manifestaciones más visibles son las considerables diferencias de productividad por hombre ocupado en las diferentes regiones, sectores y empresas. Este proceso explica, en gran medida, la persistencia de grandes contingentes de población en condiciones de extrema pobreza y con escasa oportunidad de ocupaciones productivas.

El análisis del proceso de desarrollo del sector primario guatemalteco desde la 2da. postguerra, permite afirmar que los pequeños productores no participaron ni se beneficiaron del considerable incremento del producto agrícola. Las pequeñas fincas campesinas no han tenido otra alternativa para asegurar la subsistencia de la familia que conservar, en lo sustancial, las mismas técnicas y patrones de cultivo, con pequeños cambios en los niveles de productividad. Estas microfincas tuvieron una creciente restricción en cuanto a la dotación de tierras 68/ y sufren una escasez estructural de otros recursos como el capital, la tecnología, la organización social y recursos externos (asistencia técnica, crediticia y otros servicios) ubicados en la esfera del sector público. Estas restricciones, la escasa rentabilidad y la insuficiencia de empleos generados en la producción de maíz y frijol, se refuerzan recíprocamente, dando continuidad histórica y especial a la pobreza rural.

Tanto la lógica del patrón de acumulación en el sector agropecuario, como los indicadores utilizados a lo largo del estudio y la comparación entre encuestas realizadas en distintas épocas , señalan que el ingreso de las familias campesinas guatemaltecas ha permanecido, en el mejor de los casos, estabilizado en los últimos 15 años. Si bien hay que tomar con mucha cautela la comparación entre encuestas realizadas con objetivos y metodología diferentes, se puede utilizar como indicador que el ingreso medio familiar de los agricultores con una manzana de tierra, originado en actividades agrícolas, ha permanecido prácticamente estancado en torno a los 400 quetzales por año. Tomando en consideración los ingresos no-agrícolas y al conjunto de la población rural del Altiplano, el ingreso familiar medio se mantuvo en los 800 quetzales durante más de una década. 69/.

Sin embargo, estancamiento no significa descomposición de la economía campesina. La combinación de fuerzas internas, originadas en la estrategia de sobrevivencia sobre cuya base se estructura la forma de producción campesina, con factores externos vinculados a la articulación del minifundio con el sector empresarial a través del flujo estacional de mano-de obra, explican la elevada persistencia de este conjunto mayoritario de familias rurales 70/.

68. La información censal indica una disminución del área promedio en el estrato de pequeñas fincas, es decir, un deterioro de la base productiva de la economía campesina. Véase el Capitulo III, en particular el Cuadro 11.

69. Véase el Cuadro 18.

70. Es decir, la lógica interna que gobierna la asignación de los recursos en la producción campesina y su particular inserción en el proceso de expansión de los cultivos de exportación como abastecedores de la fuerza de trabajo temporal, explican el permanente proceso de recomposición del sector tradicional rural.

Por otra parte, el deterioro de la base productiva aumenta la subutilización de la fuerza de trabajo disponible, incrementando, por lo tanto, la presión sobre el mercado de trabajo, restringiendo la posibilidad de los asalariados de participar en los beneficios de la expansión de los cultivos de exportación. En definitiva, la pobreza rural está originada y en gran medida radicada en los sectores tradicionales y a través de la presión sobre el mercado laboral se extiende hacia los trabajadores asalariados no calificados del sector agrícola.

CUADRO 17

POBREZA RURAL SEGUN CATEGORIA OCUPACIONAL

(porcentajes)

	Extrema Pobreza	1/ N.S.N.B.	No. pobres	TOTAL
Cuenta Propia	41.2 (39)	38.9 (46)	27 (45)	40.1 (100)
Asalariados privados	36.0 (27)	48 (45)	62.7(28)	41.5 (100)
Asalariados públicos	0.8 (14)	2.1 (47)	3.7 (39)	3.2 (100)
T.F.N.R. 2/	22.0 (57)	11 (34)	6.2 (9)	15.1 (100)
Patrones			0.4 (100)	0.1 (100)
TOTAL	100	100	100	100

NOTA: 1/ N.S.N.B.: Tienen un ingreso familiar menor al costo de la canasta de bienes y servicios necesarios para la satisfacción del conjunto de necesidades consideradas básicas.

2/ Trabajadores Familiares No Remunerados.

FUENTE: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos, DGE/Ministerio de Economía, Guatemala, mayo de 1982.

CUADRO 18

EVOLUCION DEL INGRESO FAMILIAR ANUAL EN AREAS RURALES - 1965 , 1977 y 1981

(precios constantes de 1977) 1/

		Ingreso Agrícola en la Comunidad 2/ %	Ingreso salarial temporal 2/ %	Ingreso Total Agrícola 2/ %	Ingreso no Agrícola	Total Ingreso Rural	Año de la Encuesta
Encuesta L. Schmid/LTC	3/	181.2 (47)	204.1 (53)	385.3 (100)			1965-66
Encuesta Hill-Gollas	4/						1965-66
Total Altiplano		267.9 (79)	68.9 (21)	338.8 (100)			
Huehuetenango		178.8 (69)	80.5 (31)	259.3 (100)			
El Quiché		191.7 (69.4)	84.7 (30.6)	276.9 (100)			
Encuesta IIESO/USAC (sólo microfincas)	5/						1977-78
Huehuetango		216 (66)	124 (34)	373 (100)	292	665	
El Quiché		302 (78)	85 (21)	387 (100)	281	668	
Encuesta IIES/USAC Asalariados Agrícolas	6/					874	1965
Encuesta IIESO/USAC (total fincas)	5/						1977-78
Huehuetango						884	
El Quiché						886	
Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (Total área rural)	7/					1295	1980-81

(continúa)

(Continuación del Cuadro 18)

NOTAS:

1/ Se utilizó un índice encadenado construido con las variaciones anuales de los precios al consumidor.

2/ En Quetzales.

3/ Encuesta realizada en las fincas agroexportadoras a trabajadores contratados temporalmente para la cosecha, es decir, orientada al estrato con menores ingresos agrícolas. Tesis de Doctorado de L. Schmid para el Land Tenure Center de la Universidad de Wisconsin.

4/ Encuesta realizada en el Altiplano Occidental a los campesinos minifundistas. Estudio dirigido por el Dr. George Hill, con la colaboración de Manuel Gollas.

5/ Encuesta realizada por el Instituto de Investigaciones Económico y Sociales del Occidente de la Universidad de San Carlos en los Departamentos del Altiplano Occidental (Región I). Del punto de vista estadístico es representativa de la totalidad de las fincas de cada Departamento de dicha Región.

6/ Encuesta realizada por el Instituto de Investigaciones Económico y Sociales de la USAC, entre los trabajadores asalariados agrícolas, es decir, es representativa solamente del universo de las familias cuyos "jefes" tuvieron como categoría ocupacional principal la de "Empleados Agrícolas".

7/ Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos. Cubre el universo de los hogares rurales.

FUENTE: "El papel de la mano de obra migratoria en el desarrollo económico de Guatemala", Lester Schmid, editado por el IIES/USAC, Guatemala, junio 1973.

"The Guatemalan Highland Indian an his Poverty Agriculture", George Hill and Manuel Gollas.

"Guatemala: Estructura agraria del Altiplano Nor-Occidental", IIESO/USAC, Guatemala, 1980.

"Encuesta sobre Ingresos y Gastos de la familia del campesino asalariado", R.A. Orellano, en colaboración con el IIES/USAC, Guatemala, sin fecha.

"Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos", DGE/Ministerio de Economía, febrero de 1982.

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista semestral patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI)
y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)

Junta de Asesores: Raúl Prebisch (Presidente), Rodrigo Botero, Carlos Díaz Alejandro, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferrer, Enrique Fuentes Quintana, Celso Furtado, David Ibarra, Enrique V. Iglesias, José Matos Mar, Andréu Mas, Francisco Orrego Vicuña, Manuel de Prado y Colón de Carvajal, Luis Angel Rojo, Germánico Salgado, José Luis Sampedro, María Manuela Silva, José A. Silva Michelena, Alfredo de Sousa, Osvaldo Sunkel, María C. Tavares, Edelberto Torres Rivas, Juan Velarde Fuertes, Luis Yáñez, Norberto González y Emilio de la Fuente (Secretarios).

Director: Aníbal Pinto.

Consejo de Redacción: Adolfo Canitrot, José Luis García Delgado, Adolfo Gurrieri, Juan Muñoz, Angel Serrano (Secretario de Redacción), Oscar Soberón y Augusto Mateus.

N.º 5 (2 volúmenes; 750 páginas) **Enero-Junio 1984**

SUMARIO

EL TEMA CENTRAL: «RECONSTITUCION DEL ESTADO»

- *Exposición introductoria:* Fernando H. Cardoso (Brasil)
- *La crisis de las figuras del Estado:* Jorge Graciarena (Argentina), Ignacio Sotelo (España)
- *Estado y Política:* Juan Carlos Portantiero (Argentina), Henry Pease (Perú), Jordi Borja (España)
- *Estado y economía:* Ricardo Lagos (Chile), Angel Melguizo (España)
- *Estado e internacionalización:* Samuel Lichtenszteyn (Uruguay)
- *Estado y cultura:* José Joaquín Brunner (Chile), Rafael Roncagliolo (Perú)
- *Algunas experiencias latinoamericanas:* Luciano Martins (Brasil), Heinz Sonntag (Venezuela), Xavier Gorostiaga (Nicaragua)
- *España: transición democrática y Estado:* Ludolfo Paramio, Gregorio Rodríguez Cabrero, Joan Prat, Mariano Baena, Jordi Solé Tura, J. L. Cádiz Deleito
- *Portugal: transición política y transformación del Estado:* Boaventura de Sousa Santos, Augusto Mateus, Manuela Silva, Ernesto Melo Antunes

Y LAS SECCIONES FIJAS DE:

- **Reseñas temáticas:** examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema. Se incluyen dieciocho reseñas temáticas en las que se examinan 150 artículos, realizadas por **G. Aguilera, J. Calderón, L. Macadar, V. Muñoz, G. Rama,** etc. (latinoamericanas), **C. Martín, L. R. Romero, M. R. Zúñiga, S. Gutiérrez, A. Vázquez Barquero,** etc. (españolas); **V. Corrado Simões, A. M. Dias, F. Santos, A. Paiva,** etc. (portuguesas).

- **Resumen de artículos:** 170 resúmenes de artículos relevantes seleccionados entre los publicados por las revistas científico-académicas del área iberoamericana durante el año 1983.

- **Revista de Revistas Iberoamericanas:** información periódica del contenido de más de 140 revistas de carácter científico-académico, representativas y de circulación regular en Iberoamérica en el ámbito de la economía política.

- Suscripción por cuatro números: España y Portugal, 3.600 pesetas o 40 dólares; Europa, 45 dólares; América y resto del mundo, 50 dólares.
- Número suelto: 1.000 pesetas o 12 dólares.
- Pago mediante talón nominativo a nombre de Pensamiento Iberoamericano.
- Redacción, administración y suscripciones:

Instituto de Cooperación Iberoamericana
Dirección de Cooperación Económica
Revista Pensamiento Iberoamericano
Teléf. 244 06 00 - Ext. 300
Avda. de los Reyes Católicos, 4
MADRID-3

DIFERENCIACION Y CAMBIO TECNICO: EL CASO DE LOS PRODUCTORES LECHEROS DE LA CUENCA DE MONTEVIDEO

Carlos Paolino*

I. INTRODUCCION

El complejo ganadero de carne y lana, en tanto fuente principal de captación de excedentes para la economía uruguaya, se ha constituido en el sosten tradicional de importantes procesos de acumulación. El papel que el Estado asigna al excedente ganadero está en la base de la definición de los esquemas de política económica que han tenido vigencia en el Uruguay. Mientras que hasta fines de la década del cincuenta un Estado fuertemente intervencionista conducía un modelo redistributivista, este excedente permitió que la población uruguaya alcanzará un nivel de vida y una formación cultural de excepción en el contexto latinoamericano; alentó la industrialización mediante una política fuertemente proteccionista, sostuvo la existencia de un Estado expandido, responsable directo del ingreso de una parte de la población uruguaya. 1/ El funcionamiento económico del Uruguay se asienta tradicionalmente, pues, en ciertas relaciones de proporcionalidad entre el complejo ganadero de carne y lana, y el resto de la economía que son condición del equilibrio global. 2/ En esta perspectiva, la expansión del mercado interno que acompañó a la política redistributiva en la etapa sustitutiva de importaciones, generó las condiciones de realización de la producción que posibilitaron la reproducción económica ampliada del aparato productor de alimentos para el mercado interno. En este período, entre mediados de la década del treinta y del cincuenta, pues, las producciones agrícolas, la horticultura, la fruticultura, la producción de aves y cerdos y la lechería encuentran condiciones sostenidas de expansión. La conformación agroindustrial del sector lechero comienza entonces a instrumentarse al instalarse en torno a la capital del país las plantas pasteurizadoras-abastecedoras de leche higiénica para el consumo montevideano. El reordenamiento de los circuitos producción-consumo de leche fresca encuentra en la política lechera instrumentada su principal punto de apoyo. Los niveles de expansión de la producción alcanzan valores que no se repetirán con posterioridad; entre 1947 y 1964 la producción nacional de leche pasó de 300 a 740 millones de lts. anuales. 3/

A comienzos de la década del sesenta, el sector lechero había alcanzado un volumen de producción tal que garantizaba elevados niveles de consumo promedio de leche fluída a la población del país. A partir de entonces y hasta mediados de la década del setenta, entra en un estancamiento productivo que corresponde con el estancamiento global de la economía uruguaya.

En el período 1974-82 se procesan importantes cambios en el funcionamiento económico del Uruguay que tienden a rearticular sobre nuevas bases la acumulación de capi-

* Investigador del Centro de Investigaciones Económicas, CINVE, Montevideo, Uruguay.

1 BARBATO DE SILVA, Celia y PEREZ ARRARTE, Carlos, "La ganadería vacuna uruguaya. Caracterización general". Montevideo, CINVE, 1979. Serie III No. 5.

2 / INSTITUTO DE ECONOMIA. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, **El Proceso Económico del Uruguay**. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo, 1969.

3 / Oficina de Programación y Política Agropecuaria (OPYPA). **Estudio económico y social de la agricultura en el Uruguay**. Tomo 5-1. Montevideo, M.G.A., 1967, pág. 40.

tal en el país. 4/ El proceso expansivo reciente de la industria láctea comienza en el contexto de una fase de crecimiento que la economía uruguaya experimenta en el período y que contrasta llamativamente con el persistente estancamiento de casi dos décadas. Este crecimiento coincide con un conjunto de condiciones externas que son las que esencialmente lo explican. El dinamismo de las exportaciones, componente básico de esta expansión, estuvo asociado entonces al rápido incremento de las ventas de manufacturas al exterior. La apertura de los mercados de los países desarrollados alcanzó a Uruguay como al resto de los países de América Latina, pero en el caso uruguayo cobraron especial trascendencia los rasgos singulares que caracterizaron al proceso económico en la Argentina y los acuerdos comerciales establecidos con este país y con Brasil en el marco de relaciones de precios favorables a Uruguay.

La política económica "aperturista" procuró en general acondicionar al país a la nueva coyuntura internacional y regional. Las medidas implementadas, a efectos de captar el dinamismo proveniente del exterior, recurrieron a la liberalización en los ámbitos capaces de responder a las favorables condiciones externas, manteniendo bajo fuerte intervención aquellos en que el objetivo aperturista así lo requería.

La crisis del mercado internacional de carne vacuna que se desata en 1974, descarta la posibilidad que este rubro pueda participar como protagonista de este proceso, alterando lo que podría considerarse esquema tradicional de desarrollo previsible para la economía uruguaya.

El proceso seguido por la industria láctea acusa la incidencia de estas mismas determinantes: una coyuntura favorable en lo externo, una política lechera acorde a la promoción de exportaciones y el impacto directo del desplazamiento ganadero que vuelve atractiva a la actividad lechera. En qué medida daba jerarquizarse la fuerza explicativa de estas diversas causales, es tarea que nos queda aún por desbrozar en la investigación.

El crecimiento agroindustrial de la producción, el incremento en los volúmenes exportados de derivados lácteos, la renovación y ampliación del parque industrial, la recomposición empresarial en los establecimientos agropecuarios y los cambios en la forma de producir, constituyen algunas de las principales modificaciones que se registran en el proceso lechero nacional a partir de la segunda mitad del decenio pasado.

El objetivo del presente trabajo es analizar el proceso de cambio tecnológico en los establecimientos lecheros de la cuenca de Montevideo, enfatizando el carácter diferenciador de dicho proceso. Estos cambios se inscriben en el conjunto de transformaciones recientes de la industria lechera nacional y en particular de las que experimenta la entidad agroindustrial que comprende a estos productores: la Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE).

El trabajo se divide en tres partes: en la primera se realiza una breve descripción de los cambios operados durante el último decenio en el sector lechero nacional y en CONAPROLE como empresa líder del sector. En el segundo, parte central del trabajo, se analiza la diversidad empresarial existente en la cuenca de Montevideo y el proceso de cambio tecnológico. En el último se recogen algunas conclusiones relativas a las implicancias y repercusiones que ha tenido este proceso a nivel de las unidades empresariales que componen la cuenca lechera de Montevideo.

4 / Véase MACADAR, Luis. **Uruguay 1974-80 ¿Un nuevo ensayo de reajuste económico?**. Montevideo, CINVE, 1981. Ediciones de la Banda Oriental. Estudios CINVE No. 1.

II. LAS TRANSFORMACIONES EN LA INDUSTRIA LECHERA NACIONAL EN EL DECENIO PASADO: EL PAPEL DE CONAPROLE 5/

1. Antecedentes

En 1935 se funda la CONAPROLE a la que se le confía la misión de incrementar en cantidad y calidad la oferta de leche a la capital del país y se le otorga el monopolio de abasto de leche pasteurizada, que rigió de hecho hasta julio de 1982.

El compromiso de atender al consumo y el privilegio de contar con el monopolio, obligan a exigir mecanismos de recepción regular de leche durante todo el año y ello apareja la instrumentación de un doble sistema de precios. El precio del litro "cuota" -leche destinada al consumo pasteurizado- es tradicionalmente más alto que el precio del litro "industria", que corresponde a la producción que se destina a la elaboración de derivados lácteos. El mayor precio de la leche "cuota" se le justifica porque en tanto se pretende garantizar un nivel estable de oferta de leche durante el año, se busca compensar al productor por los mayores costos que implica mantener la producción en invierno. En sus orígenes, en el período en que el volumen de la oferta era inferior al del consumo capitalino, CONAPROLE estimulaba la producción distribuyendo cuota entre los productores que tenían excedentes sostenidos durante el año. Posteriormente, al crecer la producción y estancarse en términos relativos el consumo de leche fluída pasteurizada, las cuotas ya distribuidas sobrepasan el consumo real, no hay más aumentos de asignaciones de cuotas y éstas han pasado a ser un "valor" comerciable. La concentración de las cuotas en los productores de mayor potencial económico implica, pues, un fuerte elemento diferenciador de los niveles de ingresos captados entre los productores.

La fijación de precios atractivos al productor, integrados en una política lechera que manejó una variedad más amplia de instrumentos de estímulo, en el marco de una expansión de los niveles de ingreso y consumo de la población, explican el dinamismo de la producción lechera en el período. Este crecimiento se da principalmente a partir de un incremento significativo en el número de productores remitentes a la Cooperativa, lo que implica una considerable expansión territorial de la misma en los departamentos más próximos a la capital (Canelones, Florida y San José)

La política de inversiones industriales de la Cooperativa se orientó principalmente hacia el reequipamiento del sistema de pasteurización y envasado de leche, en tanto los equipos industriales para la elaboración de derivados lácteos ocuparon una segunda prioridad. Paralelamente se realizaron algunas inversiones vinculadas a diversos servicios de apoyo al productor, tales como el almacén de ventas de forrajes y semillas, etc.

En este período de expansión de la lechería nacional se conforman, en torno a las capitales departamentales y a los principales centros poblados del interior del país, un conjunto de cuencas lecheras de singulares características. En términos muy generales, estas cuencas de producción son abastecidas por establecimientos familiares de reducida capacidad económica, con muy bajos niveles de productividad y que ocupan parte del tiempo de trabajo disponible en la distribución al consumo de la leche producida. La pasteurización e industrialización en plantas lecheras sólo se realiza en este período, además de Montevideo por parte de CONAPROLE, en muy pocas ciudades del interior del país.

5 / Véase BARBATO de Silva, C. y PAOLINO, Carlos. **La Lechería, un tema de hoy.** Banda Oriental, CINVE, Montevideo, 1983.

En síntesis, en la etapa de crecimiento de la producción lechera nacional, entre mediados de la década del treinta y principios del sesenta, se conforma una agroindustria incipiente, liderada por CONAPROLE, que produce básicamente leche pasteurizada para el consumo de Montevideo y secundariamente derivados lácteos que se destinan casi exclusivamente al mercado interno. El Estado jugó un papel relevante en este ciclo de expansión lechera en el país, desplegando una variada gama de instrumentos de estímulo a la producción entre los cuales se destaca el "precio cuota".

El panorama continúa básicamente sin cambiar, una vez que la lechería nacional ya no encuentra condiciones sostenidas de crecimiento desde principios de la década del sesenta. Durante esta década y hasta mediados de la década pasada, se registran algunas modificaciones marginales en el parque industrial lechero, instalándose algunas plantas en el Departamento de Colonia y en el litoral Oeste del país. Como veremos seguidamente, es recién a partir de la segunda mitad del decenio pasado que se registran cambios importantes en el sector lechero nacional.

2. Los principales cambios en el complejo agroindustrial lechero

a. Los mercados

Las exportaciones de derivados lácteos incrementan sostenidamente su importancia relativa en relación a los canales de comercialización interna de la producción, no obstante lo cual el mercado interno sigue siendo el de mayor importancia relativa. En efecto, la información disponible indica que entre 1976 y 1982 la participación del mercado externo en las ventas de la industria lechera nacional casi se duplica, pasando de 8,7 a 16,8 por ciento respectivamente.

Paralelamente al incremento en los volúmenes exportados se registra una creciente diversificación de los productos afectados en el exterior y una reestructura de los países demandantes. Como ya fue mencionado, la caseína, derivado lácteo de bajo valor agregado, constituía tradicionalmente el principal producto exportado por el país, en tanto la mayor parte de estas exportaciones se dirigían a los países desarrollados, principalmente hacia los Estados Unidos. En el decenio pasado y particularmente con posterioridad a 1978 se registran cambios considerables en la corriente exportadora de estos productos: en 1980 el queso, la manteca y la leche en polvo concentran aproximadamente el 80 porciento del valor de exportación de lácteos, en tanto la leche en polvo representa apenas el 11 por ciento. A su vez, la mayor parte de las exportaciones se destinan a países latinoamericanos, principalmente Argentina y Brasil, en tanto las exportaciones a países fuera de la región son claramente decrecientesy marginales. Si se analiza la estructura de las exportaciones lácteas pr empresas, se visualiza claramente la importancia de CONAPROLE como empresa líder en este proceso exportador. En efecto, a pesar de que se registra un incremento en el número de empresas lecheras que exportan, esta empresa concentraba en 1980 aproximadamente el 70 por ciento de los valores exportados de lácteos a nivel nacional.

b. La industria lechera

Hasta el decenio de los setenta la industria lechera nacional no registra modificaciones sustanciales. Sin embargo, a partir de la segunda mitad del decenio pasado se evidencian cambios de cierta magnitud, que diferencian claramente al sector lechero de su trayectoria histórica. Ello configura un fenómeno relevante en el proceso productivo y se integra como componente del crecimiento que la economía uruguaya experimenta en esos años.

En efecto, durante el decenio pasado la capacidad instalada diaria de procesamiento

de la industria lechera nacional y los volúmenes de leche efectivamente procesados en plantas se incrementan en un porcentaje cercano al 70 por ciento. Este aumento de la capacidad instalada y de la recepción de leche en plantas procesadoras, constituye un fenómeno de carácter nacional que se produce fundamentalmente a partir de 1974.

El personal ocupado por la industria lechera se incrementa en 60 por ciento entre 1968 y 1980, ocupando en este último año aproximadamente 3.900 personas, lo cual representa aproximadamente el 11 por ciento de la mano de obra ocupada en la industria alimenticia nacional y el 17 por ciento de los obreros ocupados en dicho agrupamiento industrial. Por otra parte, las tasas anuales de crecimiento del volumen físico de producción en el período 1975-80 superan en todos los años, con excepción de 1977 cuando se registran valores negativos, a las tasas de incremento del volumen físico del conjunto de la industria alimenticia y del total de la industria manufacturera.

El crecimiento de los volúmenes procesados en plantas se destina principalmente a la elaboración de derivados lácteos; en otros términos, la leche "industria" tiene una mayor importancia relativa que la leche que se destina a pasteurización.

La evolución de la productividad de la mano de obra empleada en la industria lechera entre 1976 y 1980 también registra tasas superiores al resto de la industria alimenticia y al conjunto de la industria manufacturera nacional. En esencia, al nivel que la información lo permite, se puede hipotetizar que la ampliación de la capacidad instalada y el incremento de la productividad de la mano de obra ocupada en la industria lechera reflejan cambios en las relaciones técnicas de esta rama. En efecto, además de la ampliación en la capacidad instalada y la instalación de nuevas plantas procesadoras, se remodelan algunas usinas y secciones de producción, se reacondicionan los edificios de varias plantas industriales, se instalan centros de recibo de leche y se incorpora parcialmente el sistema de transporte de leche enfriada e higienizada en vehículos con tanques isotérmicos. El mayor volumen de leche procesado en plantas, la automatización y, fundamentalmente, la mayor diversificación de la producción, posibilitan una mayor estabilidad y regularidad en el ritmo de procesamiento anual. Esta mayor regularidad en la actividad industrial anual se traduce en una disminución en las variaciones estacionales en los niveles de ocupación de la mano de obra.

La industria lechera nacional registra un elevado nivel de concentración relativa: CONAPROLE concentra las tres cuartas partes de la capacidad instalada y el 70 por ciento del personal ocupado en la industria. A su vez, la participación relativa de los productores remitentes de CONAPROLE ha venido aumentando en los últimos años; hacia fines del decenio pasado aproximadamente, las dos terceras partes de los productores que remiten su producción a plantas procesadoras lo hacen a CONAPROLE. Esta empresa en su estrategia de inversiones ha venido ampliando su capacidad, instalando centros de recibo y plantas industrializadoras en ubicaciones geográficas distintas a su asentamiento tradicional en la zona sur del país. En tanto que en 1961 la totalidad de las plantas de CONAPROLE se distribuían en los departamentos de Montevideo, Canelones, San José y Florida, en 1975 la información disponible indica que esta empresa ya posee plantas en departamentos del Este y Oeste del país. Hacia fines del decenio pasado y principios del presente, además de la expansión anotada, CONAPROLE recibe leche del Este, litoral Oeste y Norte del país. Como resultado de esta diversificación regional, un 20 por ciento de los productores remitentes a CONAPROLE están ubicados geográficamente en zonas del país, básicamente Colonia y el litoral Oeste, distintas a la que conformaba la cuenca tradicional de la empresa. Es decir, se registra una recomposición de la base empresarial: a los tambos "tradicionales" especializados en la producción lechera se agregan un conjunto importante de establecimientos ganaderos y agrícola-ganaderos que diversifican su producción instalando un tambo en su explotación. Esta incorporación de un nuevo tipo de explotación lechera

que constituye un fenómeno nacional, se registra tanto a nivel de la cuenca tradicional de CONAPROLE como en otras zonas y principalmente en el litoral oeste del país. Como resultado de este proceso los "nuevos" establecimientos producían en 1980 casi el 30 por ciento de la leche, en tanto los establecimientos lecheros "tradicionales" ofrecían el 70 por ciento restante; temporalmente este fenómeno se ubica principalmente a partir de 1975. Las determinantes de este proceso se asocian estrechamente a la situación comparativa de la producción lechera en relación a la crisis de la ganadería extensiva y en menor medida de la agricultura nacional. Paralelamente, las caracterís ticas de la actividad lechera -una mayor intensidad de producción y la posibilidad de generar un ingreso diario- se adecuaban a los requerimientos de las explotaciones, en términos de la disponibilidad de capital de giro, principalmente en el período post-78 en que se registra un encarecimiento relativo de los recursos financieros.

La reactivación de la industria lechera nacional y en particular de CONAPROLE tuvo como contrapartida inmediata determinados cambios a nivel de la producción de leche en los establecimientos agropecuarios. La empresa desde mediados del decenio pasado, como parte de su estrategia expansiva, potencia su aparato técnico agronómico difusor de una nueva tecnología de producción. En el capítulo siguiente se analizan las características que asumió este proceso tecnológico en la cuenca lechera de Montevideo.

III. LA TECNOLOGIA DE PRODUCCION LECHERA EN LOS DIFERENTES TIPOS DE EMPRESAS: CONSECUENCIAS DEL PROCESO RECIENTE DE ADOPCION TECNOLOGICA

La difusión de tecnología lechera que emprende activamente CONAPROLE, a partir de la segunda mitad del decenio pasado no se destinó a un sector empresarial específico, sino que se pretendió modificar las condiciones de producción de leche en la cuenca de Montevideo de un modo general. Sin embargo, los cambios tecnológicos propuestos fueron adoptados principalmente por los productores de mayor potencial económico, en tanto un sector relevante de productores lecheros familiares permanecen al margen de este proceso. En este sentido se redefinen las condiciones de existencia económica y las perspectivas del productor lechero familiar; la tecnología manifiesta entonces el carácter no-neutro desde el punto de vista social.

A continuación se presenta una descripción global y algunos indicadores de orden general de los cambios tecnológicos recientes en la producción de leche en la cuenca de Montevideo. Posteriormente se presentan los resultados de una tipología que fuera elaborada en CINVE a efectos de captar la diversidad de empresas agropecuarias que se integran en torno a CONAPROLE. Finalmente, y a partir de información secundaria clasificada por estrato de tamaño, se realiza una descripción superficial de las diferencias tecnológicas existentes entre empresas y se las relaciona con la tipología elaborada.

1. La tecnología de producción lechera en Uruguay: los cambios tecnológicos recientes

La tecnología lechera que se promueve en el país desde principios de la década del sesenta y que se comienza a adoptar recién a partir de 1975, tiene por base el incremento en la cantidad y calidad de forraje verde disponible, a partir principalmente de la implantación de praderas artificales y la fertilización y mejoramiento del campo natural. Asociado a esta innovación se difunden prácticas de manejo animal del ordeñe y conservación de la leche producida, que potencian la utilización del mayor volumen de forraje producido.

El origen de la tecnología en el país se asocia a su vez al impulso estatal registrado

en la década del sesenta y principios del setenta, orientada a la investigación adaptativa y difusión de tecnología forrajera neozelandesa aplicable a la producción ganadera extensiva de carne y lana. Este conjunto de conocimientos disponibles se constituyen en la base de la difusión (por parte de CONAPROLE) de una nueva tecnología de producción lechera. Lo anterior se refleja en el reducido número de trabajos de investigación que tratan específicamente la temática de la nutrición del ganado lechero en las condiciones ecológicas de la cuenca de Montevideo. 6/

CUADRO 1

ESTRUCTURA DEL SUELO EN LA CUENCA LECHERA DE MONTEVIDEO

(porcentaje)

		Productores "tradicionales"		"Nuevos productores"	
Uso del suelo	1961 1/	1977	1980	1977	1980
Pradera artificial 2/	2,0	9.7	15,9	5,5	12,9
Campo mejorado	0,0	6,4	7,7	10,1	8,6
Cultivos forrajeros anuales	24,9	14,1	11,9	10,2	8,5
Huerta/Frutales		0,4	0,1	0,4	0,2
Tierras de labranza		13,1	12,2	12,5	12,9
Hás. rastrojo		1,7	-	2,3	-
Montes artificiales		1,2	1,0	1,7	1,0
Campo natural	73,1	53,5	51,2	57,3	55,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Consumo de ración balanceada/ lts. leche	0,30			0,22	0,14

1/ La información de 1961 no es directamente comparable con la que se presenta para 1977 y 1980, en tanto corresponden a fuentes diferentes.

2/ Comprende pradera artificial y alfalfa.

FUENTE: CINVE en base a datos de la Universidad de la República, Facultad de Veterinaria, Comisión para la industria lechera, "Encuesta realizada a 173 empresas lecheras de la cuenca de Montevideo (1961)" -Montevideo, 1962 y Dirección Nacional de Contralor de Semovientes (DINACOSE). **La ganadería en cifras**, Volumen III, Montevideo, 1982.

6 / PAOLINO, Carlos, PEYROU, Juan "La disponibilidad de tecnología lechera en el Uruguay", Montevideo, CINVE, 1982. Serie II-11.

La tecnología tradicional de producción de leche en el Uruguay se basa en el aporte forrajero del campo natural. La marcada estacionalidad en la producción del tapiz natural, con picos de máxima en general en primavera y otoño, y de mínima en invierno y verano, se traduce en un fuerte desbalance entre disponibilidad forrajera y requerimientos del consumo animal en estas dos últimas estaciones. La suplementación con alimentos concentrados y los cultivos forrajeros anuales de invierno y verano (fundamentalmente avena y sorgo forrajero respectivamente) constituye una práctica tecnológica habitual que busca disminuir dichos desbalances. Los datos disponibles de una encuesta realizada en 1962 a 173 establecimientos lecheros de la cuenca de Montevideo, indican que el campo natural representa casi las tres cuartas partes de la superficie de pastoreo disponible. Los cultivos anuales a su vez tienen una ponderación relativa importante, en particular los cultivos forrajeros de verano (para pastoreo y grano) en tanto en los de ciclo invernal la avena tiene una alta ponderación (Cuadro No. 1). El suministro de alimentos concentrados a las vacas en producción tiene una elevada ponderación en la oferta forrajera global y una alta relevancia en la estructura de costos en esta producción. Las pocas estimaciones confiables existentes indican que el suministro de nutrientes en base a concentrados alcanza valores próximos a los 300 gres. por litro producido, lo que representa que la mayor parte de los requerimientos energéticos de producción de leche son aportados por esta fuente. 7/

La conformación de esta estructura forrajera y el manejo que de la misma se hace en el perfil tecnológico tradicional, condicionan un bajo desempeño productivo y reproductivo del stock lechero. En efecto, la escasez forrajera y el alto costo de la misma condiciona que se de prioridad en su asignación a los animales en ordeñe, en tanto las categorías de reemplazao se manejan con un perfil nutritivo bajo. La edad promedio a que se entoran las vaquillonas, como consecuencia de ellos, se logra con posterioridad a los tres años, condicionando un bajo desempeño reproductivo global.

La tecnología que se difunde desde mediados de la década pasada se basa, como ya fue mencionado, en la incorporación de pasturas artificiales en sustitución del campo natural y de la alimentación con concentrados. Busca incrementar la disponibilidad de forraje, levantando la principal restricción que enfrenta tradicionalmente la producción lechera uruguaya.

La información secundaria disponible indica que, a nivel general, considerando el conjunto de empresas lecheras de la cuenca de Montevideo, la adopción de pasturas artificiales y de campo mejorado ocupa una proporción creciente de la superficie de pastoreo (Cuadro No. 1). Particularmente relevante resulta la acelerada "praderización" de las explotaciones lecheras de la cuenca entre 1977 y 1980. A su vez, interesa enfatizar que los "nuevos productores lecheros" participan en general activamente en este proceso de renovación tecnológica, registrando una mayor "velocidad de praderización" promedo que los productores lecheros "tradicionales". Paralelamente a este incremento de la superficie de praderas en la superficie de pastoreo lechero se registra un descenso en el consumo de ración balanceada, por litro de leche producido (Véase nuevamente Cuadro No. 1).

Esta reestructura en la oferta forrajera de la lechería comercial de la cuenca de Montevideo debería traducirse en una mayor eficiencia productiva promedio. La información secundaria disponible indicaría que a nivel agregado y en términos promediales no se han producido cambios importantes en la estructura del stock lechero, que reflejan un manejo animal más ajustado y una mayor eficiencia reproductiva global. En

7/ FAGGI, Daniel, "Producción lechera". Estación Experimental "La Estanzuela". Centro de Investigaciones Agrícolas Dr. Alberto Boerger. Colonia, Uruguay, 1974.

efecto, la relación vaca en ordeñe/ vacas seca y la participación de los animales adultos en el stock lechero así lo indican. La productividad por vaca masa (en ordeñe + vaca seca) se mantiene en términos generales en los niveles históricos de la cuenca de Montevideo.

La mayor disponibilidad forrajera repercutió, sin embargo, en un incremento en los niveles de productividad promedio por hectárea: los datos de DINACOSE para el año de 1980 indican un nivel de productividad para los departamentos que conforman la cuenca lechera de Montevideo que supera en más del 20 por ciento al promedio histórico de 700-740 litros/há.

2. La diversidad empresarial en la cuenca lechera de Montevideo: resultados de una tipología.

La problemática de la agricultura familiar no fue un tema privilegiado por los estudiosos de la economía uruguaya. Recién en los últimos años comienza a reconocerse como una forma específica de organizar la producción y a definirse su articulación global y recíproca con el sector agrario capitalista. Las transformaciones a que se vio sometida en el marco del funcionamiento de la economía uruguaya posterior a 1975, han sido tratados con particular interés. 8/.

La investigación sobre el sector lechero que se está llevando a cabo en CINVE, parte de esa especificidad organizativa e identifica en la coexistencia de unidades familiares y capitalistas de producción lechera de la cuenca de Montevideo un proceso de interdependencia, como partes integrantes de un todo. En el marco de la investigación que se está llevando adelante en CINVE se realizó una tipología de las unidades de producción lecheras a partir de la información de una encuesta realizada a 220 productores de la cuenca de Montevideo entre noviembre de 1978 y octubre de 1979. 9/.

A partir de los resultados de dicha tipología fue posible distinguir claramente tres grupos de empresas:

-*empresas lecheras familiares*, utilizan principalmente trabajo familiar y secundariamente trabajo asalariado permanente en menor proporción (121 unidades). Se identifican a su vez 3 subgrupos en función de la disponibilidad de medios de producción y de la relación mano de obra familiar/ asalariado.

-*empresas lecheras capitalistas*, utilizan casi exclusivamente mano de obra asalariada y la mano de obra familiar se ocupa principalmente de tareas de dirección y administración (15 empresas).

-*empresas lecheras cuasi-capitalistas*, ocupan mano de obra familiar en el proceso productivo y en general una mayor proporción de mano de obra asalariada. La mayor disponibilidad de tierra, el elevado nivel de mecanización promedio, las asemeja

8 / Véase ASTORI, Danilo, PEREZ, Carlos, GOYETCHE, Jorenzo, ALONSO, José. **La Agricultura familiar uruguaya: Orígenes y situación actual.** Fundación de Cultura Universitaria. CIEDUR, Montevideo, 1982. BARBATO DE SILVA, Celia. "Política económica y marginación productiva. El caso de Noreste de Canelones" CINVE III-17, Montevideo, 1982.

9 / Véase MORETTI, Jorge. PAOLINO, Carlos. "Una tipología de las unidades de producción lechera de la cuenca de Montevideo". CINVE, Serie II-15, Montevideo, 1982. La información básica fue obtenida de una encuesta realizada por la Dirección de Economía Agraria del Ministerio de Agricultura y Pesca del Uruguay de la cual se utilizaron finalmente 192 formularios.

a las empresas capitalistas. Sin embargo, la utilización de mano de obra familiar, en algunos casos en proporciones grandes, imposibilita considerarlas, en esta etapa del trabajo y con la información disponible, como empresas típicamente capitalistas (56 empresas).

a. La superficie explotada y la utilización de la fuerza de trabajo

En el cuadro No. 2 se presentan los resultados de la tipología realizada en relación al área explotada y a la mano de obra utilizada. Como allí se observa, las unidades familiares de producción lechera de la cuenca de Montevideo disponen en promedio entre 36 y 98 hectáreas, en tanto las empresas capitalistas disponen de una superficie superior a las 400 hectáreas. Lo anterior refleja la importancia de la tierra como medio de producción, en tanto la mayor o menor disponibilidad incide en la reproducción económica de los distintos tipos emresariales.

En las unidades familiares de producción lechera la utilización de mano de obra asalariada cumple un papel complementario. En efecto, en todos los casos en promedio la contratación de mano de obra asalariada representa como máximo menos del 30 por ciento de la mano de obra total utilizada en el proceso productivo.

Las empresas capitalistas, en cambio, basan su explotación en la contratación de trabajo asalariado; casi el 80 por ciento de la mano de obra utilizada tiene ese origen. La mano de obra familiar cumple tareas de dirección y administración principalmente.

CUADRO 2

TIPOLOGIA DE ESTABLECIMIENTOS DE LA CUENCA LECHERA DE MONTEVIDEO - SUPERFICIE PROMEDIO Y UTILIZACION DE LA MANO DE OBRA POR TIPO

(en hás. y equivalente hombre E.H.)

Categoría	Area total promedio (hás.)	Número de establec.	Mano de obra (E.H.) Total	Familiar	Asalariada	Fliar Total • 100	Hás./E.H.
I Establecimientos Familiares		121					
(1)	36	6	1,9	1,8	0,1	95	18,9
(2)	64	49	2,0	1,5	0,5	75	32,0
(3)	98	66	2,4	1,7	0,7	71	40,8
II) Empresas cuasicapitalistas	249	56	4,7	1,5	3,2	32	53,0
III) Empresas capitalistas	432	15	8,5	1,9	6,6	22	

FUENTE: CINVE en base a información de DIEA.

En el espectro de empresas familiares se distribuye un conjunto de unidades que basan su producción casi en su totalidad en la mano de obra familiar y disponen de una limitada cantidad de tierra, aunque tienen una baja representación en el total de establecimientos familiares (empresas familiares tipo 1).

En el Cuadro No. 2 se presenta un indicador que relaciona la superficie explotada por equivalente hombre utilizado. Como se observa, las relaciones entre este indicador y el número de equivalentes-hombre por establecimiento evolucionan paralelamente. En otros términos, las empresas capitalistas son las que utilizan una mayor cantidad de fuerza de trabajo y las unidades familiares la menor. Sin embargo, si se analiza la utilización de fuerza de trabajo por unidad de superficie explotada, la relación se invierte. En este caso existe una escala descendiente de utilización de fuerza de trabajo por unidad de superficie; las unidades familiares registran un mayor uso de fuerza de trabajo por unidad de superficie y las empresas capitalistas la menor.

b. La disponibilidad de maquinaria agrícola.

A los efectos de la medición de la disponibilidad de maquinaria agrícola se siguió el criterio definido por la Dirección de Investigaciones Económicas Agropecuarias en el procesamiento de la encuesta. 10/.

Parque 0. No se dispone de maquinaria, o la que se tiene no le permite hacer un mínimo de agricultura forrajera (avena por ejemplo) o lo hace en forma muy limitada, dependiendo de su capacidad de contratar maquinaria.

Parque 4. La maquinaria permite un mínimo de agricultura forrajera (avena, sudan grass, feterita, maíz, etc.). Consiste en implementos típicos para la preparación de tierra y siembra de cereales. La pastura y el rastrillo -de tracción animal- suelen estar presentes pero presentan serias limitaciones de uso.

Parque 7. Sobre la base del parque 4, se diferencian algunos productores porque poseen implementos más especializados para preparación de tierras, fertilización y a veces para cortes de pasturas (rotativas). Estos están capacitados para realizar agricultura forrajera y siembra de praderas convencionales.

Parque 9. Este tipo de parque permite, además de hacer siembra de praderas convencionales, realizar conservación de forraje aunque sea en diferentes formas.

Parque 10. Se trata de un tipo de parque que prácticamente no presenta limitaciones de uso. El productor tiene posibilidades de hacer agricultura a nivel comercial. Implica disponer de más de un tractor y la maquinaria en general es de diseño moderno.

Un elemento importante en la diferenciación de las empresas lecheras lo constituye precisamente la disponibilidad de maquinaria agrícola.

En el Cuadro No. 3 se observa claramente que la mayoría de los establecimientos familiares disponen de un parque de maquinaria O. Esto es, no están habilitadas para realizar un mínimo de agricultura forrajera o lo hacen en forma muy limitada. Las em-

10/ Dirección de Investigaciones Económicas Agropecuarias. "Discusión de Estudios Econométricos. Cuenca Lechera de Montevideo" Serie Informativa No. 15. Ministerio de Agricultura y Pesca. Montevideo 1981, pág. 9 y sig.

presas capitalistas y cuasicapitalistas, en cambio, tienen una disponibilidad de maquinaria que las habilita para la instalación de praderas artificiales, la fertilización de pasturas y en algunos casos cortes de pasturas.

La totalidad de los establecimientos familiares del tipo (1) y (2) disponen de parque O, en tanto los establecimientos familiares del tipo (3) de mayor potencial económico, disponen en todos los casos de un parque 4. En las empresas cuasicapitalistas el parque más frecuente es el 7, en tanto en las empresas capitalistas casi la mitad de éstas disponen de un parque 9.

CUADRO 3

TIPOLOGIA DE ESTABLECIMIENTOS DE LA CUENCA LECHERA DE MONTEVIDEO -DISPONIBILIDAD DE MAQUINARIA AGRICOLA POR TIPO

(porcentaje sobre el total de establecimientos por tipo)

	Código del parque de maquinaria					
Categorías	0	4	7	9	10	Total
I) Establecimientos familiares						
(1)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
(2)	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
(3)	0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
II) Empresas cuasi-capitalistas	1,8	16,1	41,0	25,0	16,1	100,0
III) Empresas capitalistas	6,7	13,3	26,7	46,7	6,6	100,0

FUENTE: CINVE, en base a información de DIEA.

c. Las relaciones con el mercado

La producción comercializada representa en todos los tipos una elevada proporción de los volúmenes producidos, confirmando el carácter comercial de los establecimientos familiares (Cuadro No. 4). La estimación del autoconsumo predial incluye la leche de consumo humano, animal y la que se industrializa en el predio.

El nivel de ingreso bruto captado en la producción lechera depende fuertemente de la estructura de la remisión. De los productores que remiten igual volumen de leche, el ingreso bruto puede ser el doble o la mitad de acuerdo a la importancia de la remisión cuota o industria en cada caso.

Se observan algunas diferencias de poca magnitud en las que los productores capitalistas registran una estructura de remisión en que la cuota representa un porcentaje aproximado del 70 por ciento de la remisión y los establecimientos familiares entre 66 y 63 por ciento.

CUADRO 4

TIPOLOGIA DE ESTABLECIMIENTOS DE LA CUENCA LECHERA DE MONTEVIDEO - PRODUCCION TOTAL DE LECHE, AUTOCONSUMO PREDIAL Y ESTRUCTURA DE LA REMISION

(litros/año y porcentaje)

	Categoría	Producción Total	Producción comercializada	Producción autoconsumida	Producción autoconsumida Produccion total	Remisión Industria Remisión total
		(litros/año)			(porcentaje)	
I)	Establecimientos familiares					
	(1)	37.038	31.883	5.155	13,9	33,3
	(2)	47,702	41.916	5.786	12,1	34,7
	(3)	67.249	56.927	10.322	15,3	36,6
II)	Empresas cuasi-capitalistas	205.375	179.414	25.961	12,6	33,7
III)	Empresas capitalistas	500.506	452.375	48.131	9,6	29,9

FUENTE: CINVE, en base a información de DIEA.

En este sentido se confirmaría la hipótesis que las empresas de menor potencial económico, principalmente las familiares, remiten fundamentalmente leche "industria" que se destina a la elaboración de derivados lácteos y por la cual el productor recibe un precio menor a la leche "cuota". Lo anterior se reafirma si se analiza la distribución de frecuencias de la relación cuota/industria por tipo; se observa que la mayoría de las empresas capitalistas tienen una estructura de remisión de leche en que la cuota representa más del 70 por ciento de la remisión total, en tanto del total de empresas familiares apenas supera el 30 por ciento las que tienen una estructura similar de remisión.

Otro de los vínculos importantes que diferencian la inserción con el mercado de las diferentes unidades de producción lo constituye la oferta y demanda de tierras en pastoreo. En efecto, existen empresas que expanden la capacidad forrajera de su predio, contratando tierra en pastoreo a otras empresas que la ofrecen. En particular las unidades lecheras que disponen de escasa superficie ganadera, durante ciertos períodos del año sacan ganado a pastoreo, generalmente las categorías de vaquillonas en crecimiento y vacas secas. Los resultados de la tipología indican claramente que son los establecimientos familiares los que toman tierra a pastoreo más frecuentemente y más intensamente que las explotaciones capitalistas y cuasi-capitalistas. El 45 por ciento de los establecimientos familiares toman tierra a pastoreo, en tanto poco más del 30 por ciento de los establecimientos capitalistas y cuasi-capitalistas hacen esto. A su vez, casi el 40 por ciento de los establecimientos familiares que demandan tierra a pastoreo contratan una superficie superior al 50 por ciento de la tierra disponible en su propio establecimiento, en tanto todos los productores capitalistas analizados que toman tie-

rra a pastoreo contratan una superficie inferior al 50 por ciento de la que dispone su establecimiento.

Las unidades lecheras de la cuenca de Montevideo también se diferencian en relación a la composición de la oferta forrajera que conforma la base nutritiva de esta producción. Estos aspectos serán considerados al analizar con mayor detalle las diferencias tecnológicas entre empresas; en este caso interesa visualizar la incidencia que dichas diferencias tienen a nivel de la demanda de ración balanceada que constituye un insumo básico en la producción lechera. Las unidades de menor potencial económico, como analizaremos más adelante, utilizan más intensamente ración balanceada y tienen en general una menor capacidad de producirla en los propios predios. Como consecuencia de ello, estos establecimientos concentran una participación relativamente elevada de la demanda de raciones balanceadas. Por ejemplo, en 1980 los establecimientos lecheros inferiores a 100 hás. de la cuenca de Montevideo, concentraban casi la mitad de la ración comprada por el conjunto de los establecimientos lecheros.

En síntesis, a partir de la tipología de empresas elaborada y la información secundaria complementaria, se concluye que existen en el conjunto de empresas lecheras de la cuenca de Montevideo situaciones de reproducción económica diferenciadas, tanto por la disponibilidad de recursos y racionalidades productivas, como por la forma de relacionarse con el mercado de productos, insumos y medios de producción. Estas diferencias de base incidirán, como se analizará seguidamente, en los procesos de producción y en las posibilidades de adopción tecnológica.

3. Una aproximación al conocimiento del comportamiento tecnológico de los distintos tipos de empresas lecheras.

En la investigación que se está desarrollando en CINVE se está realizando un estudio en profundidad del comportamiento tecnológico de los establecimientos lecheros tipificados. Los resultados de este trabajo aún no están disponibles de manera que se trabajará, a nivel de una primera aproximación, con información secundaria agregada por estrato de tamaño, relevada por la Dirección Nacional de Contralor de Semovientes (DINACOSE).

a. La reestructura forrajera por tipo de establecimiento lechero.

La información disponible indica claramente que son los establecimientos lecheros de mayor tamaño los que principalmente adoptan la nueva base forrajera de producción. En efecto, son los establecimientos lecheros superiores a 100 hás. y principalmente los superiores a 200 hás.- tanto los productores "tradicionales" como los "nuevos" -que registran en promedio mayores niveles de superficie bajo praderas (cuadro No. 5). En cambio los establecimientos menores a 100 has., principalmente familiares, adoptan en promedio en menor proporción la nueva tecnología y se mantienen produciendo básicamente con el perfil forrajero tradicional.

Si se analiza la evolución temporal en la reestructura en el uso del suelo promedio por estrato de tamaño entre 1977 y 1980 para la cuenca de Montevideo, se confirma la tendencia anterior: en términos promedios los establecimientos superiores a 100 hás. registran una mayor "velocidad de praderización" que los establecimientos inferiores a dicha superficie. A su vez, se confirmas que los establecimientos que se incorporan recientemente a la producción lechera adoptan rápidamente la nueva tecnología forrajera.

b. El consumo de ración por tipo de establecimiento lechero

CUADRO 5

USO DEL SUELO POR ESTRATO DE TAMAÑO. TOTAL NACIONAL 1980
(porcentaje)

Uso del suelo	Estrato de superficie total						
	0-19	20-49	50-99	100-199	200-499	más de 500	total
			Giro 2*				
Pradera artificial	9,6	11,8	12,8	16,2	19,2	18,7	16,2
Campo mejorado	2,0	2,9	4,2	4,6	6,4	9,7	5,6
Campo fertilizado	0,6	1,2	1,6	1,9	2,5	2,7	2,1
Cultivos forrajeros anuales	13,3	12,6	11,2	9,9	10,1	9,9	10,6
Huertas y viñedos	1,1	0,7	0,4	0,5	0,2	0,5	0,4
Tierras de labranza	19,7	18,8	15,8	13,5	10,9	6,7	12,8
Montes artificiales	0,7	1,0	0,9	1,1	1,0	2,9	1,3
Campo natural	53,0	51,0	53,1	52,2	49,7	48,8	51,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
			Giro 3*				
Pradera artificial	9,7	8,9	12,3	11,8	12,6	10,9	11,5
Campo mejorado	3.1	3,8	3,7	3,9	6,9	6,4	5,9
Campo fertilizado	1,7	1,0	1,1	1,2	0,7	2,8	2,4
Cultivos forrajeros anuales	6,8	9,4	8,3	7,9	5,9	4,0	5,4
Huertas y viñedos	0,6	1,2	0,4	0,3	0,2	0,1	0,2
Tierras de labranza	20,6	18,7	17,8	18,0	14,4	11,0	13,3
Montes artificiales	1,3	1,0	1,0	0,9	1,1	1,4	1,2
Campo natural	56,1	56,0	55,4	56,0	56,3	63,4	60,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Giro 2- Productores "tradicionales"
Giro 3- Nuevos productores lecheros.

FUENTE: CINVE, elaborado en base a datos de DINACOSE.

Los productores lecheros familiares que no adoptaron la nueva tecnología forrajera de producción siguen dependiendo fuertemente del aporte nutritivo del alimento concentrado. En efecto, el consumo de ración balanceada por litro de leche producida se reduce en términos globales, a partir de un descenso en su utilización en los establecimientos de entre 100 y 500 hás. Los establecimientos de menor superficie utilizan casi 30 por ciento más de ración balanceada por litro de leche producida y casi 20 por ciento más por vaca en ordeñe que los establecimientos de mayor superficie.

c. El manejo animal y la nueva estructura forrajera

Los establecimientos lecheros familiares priorizan fuertemente en la asignación del forraje disponible la alimentación de las vacas en producción. Las limitaciones forrajeras derivadas de la escasa disponibilidad de tierras incapacita a estos productores de autoabastecerse de categorías de reemplazos (terneras y vaquillonas). El resultado es que registran una composición del stock lechero diferente a las empresas de mayor disponibilidad forrajera que se autoabastecen de estas categorias. A su vez, como ya fue mencionado, son demandantes netos de tierras de pastoreo.

d. Los niveles de productividad

El nivel de producción por unidad de superficie y por hombre ocupado constituyen los indicadores más comúnmente utilizados en la cuantificación de los niveles de productividad de los sistemas agrarios. Sin embargo, no siempre estos indicadores tienen una evolución similar, por el contrario, una mayor productividad de la tierra generalmente está asociada a una menor productividad del trabajo. Sin embargo, se considera que la productividad de la fuerza de trabajo constituye el indicador clave; el progreso técnico en el sistema capitalista tiende en primera instancia a elevar la productividad del trabajo. 11/ El mayor grado de mecanización de la actividad observado anteriormente en la tipología, permite incrementar la superficie explotada por hombre ocupado, la que está directamente asociada a una mayor productividad del trabajo.

En el Cuadro No. 6 se presenta la cuantificación de la productividad. Como se observa en el mismo, la productividad por hombre ocupado crece permanentemente desde las empresas familiares hacia las capitalistas; en tanto la productividad de la tierra y por unidad lechera es elevada en las empresas familiares de menor potencial económico y casi similar a la que registran las empresas capitalistas.

CUADRO No. 6

TIPOLOGIA DE ESTABLECIMIENTOS DE LA CUENCA LECHERA DE MONTEVIDEO
NIVELES DE PRODUCTIVIDAD POR TIPO

Categoría	Productividad (en litros) por há.	Por Unidad lechera	por hombre ocupado	No. de casos
I) Establecimientos familiares.				
(1)	1.029	1.409	19.494	6
(2)	745	887	23.851	49
(3)	686	903	28.020	66
II) Empresas cuasi-capitalistas	825	1.044	43.697	56
III) Empresas capitalistas	1.159	1.260	58.883	15

FUENTE: CINVE en base a información de D.I.E.

11/ Véase Universidad Estadual de Campinas. Departamento de Economía e Planejamiento Económico. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. PROTAAL. "Diferenciación Campesina y Cambio Tecnológico: el caso de los productores de frijol en Sao Paulo". Documento Síntesis. Campinas 1982, pág. 40 y 41.

IV. CONCLUSIONES

Dado el grado de avance de la investigación, lo que se expone a continuación son algunas consideraciones de carácter preliminar.

1. La difusión de tecnología lechera que realiza CONAPROLE desde mediados del decenio pasado no encuentra condiciones de adopción generalizadas en un núcleo importante de unidades familiares de limitada capacidad económica. Los requisitos que se plantean para la adopción no están disponibles: estos tienen relación con la disponibilidad de tierra y medios de producción-principalmente maquinaria agrícola-, y con la organización de la explotación. Como ya fue analizado al presentar la información de la tipología, las empresas familiares carecen casi en su totalidad de maquinaria agrícola adecuada para realizar la siembra de pasturas artificiales. Las limitaciones de la superficie de tierra disponible y de medios de producción como para realizar una agricultura forrajera permanente de soporte de la producción lechera, determinan que estos productores basen su explotación en el suministro más intensivo de raciones balanceadas y que complementan el aporte con cultivos anuales forrajeros realizados generalmente con tracción animal. Las limitaciones en la disponibilidad de forraje verde de estas explotaciones y el alto costo comparativo del alimento balanceado en términos de nutrientes, obliga al productor a ser extremadamente selectivo en la asignación del forraje, destinándolas fundamentalmente a las vacas en producción. Eso explica que sea demandante de animales de reemplazo y de tierras de pastoreo y que se registren en estas unidades los mayores niveles de productividad/hectárea.

2. Los productores lecheros de mayor potencial económico, en cambio, correspondientes a los grupos identificados como capitalistas y cuasicapitalistas, exhibirían una rápida respuesta a la adopción de pasturas artificiales. Disponen de un parque adecuado de maquinaria para realizar agricultura forrajera y de tierra como para utilizar intensivamente el equipo disponible. A su vez, la mayor escala de producción genera la posibilidad de una utilización integral de la mayor disponibilidad forrajera. En efecto, estos productores en general se autoabastecen y algunos son oferentes de categorías de reemplazo, con lo cual pueden destinar parte del campo mejorado a la alimentación de dichas categorías. En este caso se estaría avanzando hacia una aplicación más integral del paquete tecnológico neozelandés, al permitir mejorar sustantivamente los indicadores reproductivos y los de eficiencia productiva global. Si bien la información de carácter general analizada indica que esta aplicación integral del paquete difundido no se ha generalizado en un núcleo importante de estas empresas, se estaría empezando a registrar un proceso de este tipo.

3. Uno de los efectos importantes del cambio técnico analizado es que se aumentarían los diferenciales de productividad de la fuerza de trabajo entre las empresas lecheras. Las unidades familiares de producción que no disponen de maquinaria registran bajos niveles de mecanización en el ordeneñe, tienen los niveles más bajos de productividad por hombre y, por las razones ya analizadas, los más altos niveles de productividad/há. Los cambios tecnológicos analizados incrementan el diferencial en los niveles de productividad, contribuyendo de ese modo a la diferenciación entre las unidades empresariales. En esencia, este incremento en la productividad de la fuerza de trabajo es la base de una captación diferenciada de excedentes que condiciona las posibilidades de reinversión y profundización del cambio técnico iniciado.

4. Estrechamente asociado a lo anterior se derivan las implicaciones del proceso tecnológico en los costos de la producción lechera. El alimento concentrado constituye en la estructura de precios relativos de la economía uruguaya un insumo agropecuario extremadamente caro, comparado con el costo de nutriente de otras fuentes forrajeras. En este caso en particular de la producción lechera, su sustitución aunque sea par-

cialmente, contribuye eficazmente a la reducción de los costos de producción. En este sentido, las unidades familiares que dependen fuertemente del aporte forrajero del alimento concentrado y que no participan activamente de este proceso de reestructura en la base forrajera, ven comprometida su viabilidad en un proceso que modifica las condiciones de existencia de la actividad.

5. El proceso tecnológico en la lechería de la cuenca de Montevideo también tendió a modificar la inserción en los mercados de los distintos tipos empresariales. La demanda de bienes de capital (tractores y ordeñadoras), insumos (fertilizantes, semillas, alambre) se concentró en los establecimientos que estuvieron en condiciones de profundizar su proceso de cambio tecnológico. Las unidades que no participaron de este proceso en cambio también están fuertemente integradas en el mercado y son demandantes principalmente de algunos insumos (raciones balanceadas, semillas cultivos forrajeros anuales) y categorías de reemplazo.

Un aspecto importante en el proceso reciente, y fundamentalmente en términos de perspectivas, lo constituye la participación como oferentes en el mercado de leche "cuota" o "industria". Como fue analizado, existirían algunas diferencias en términos de la participación en dichos mercados de las empresas familiares. Estos remiten un porcentaje mayor de leche industria, la que tiene un precio tradicionalmente más bajo al de la leche "cuota".

6. Un aspecto particularmente relevante de este proceso de renovación tecnológica es su carácter casi imperativo para un conjunto de empresas familiares que participan de este proceso. La integración a la cooperativa define múltiples ámbitos de participación. El productor ofrece en el mercado de leche fresca; demanda en el mercado de alimentos balanceados o en el de ganado lechero; es receptor de la tecnología que se difunde, y en ese sentido podría decirse que es demandante en el mercado de "tecnología" que domina CONAPROLE; demanda créditos de los organismos financieros o los percibe más comúnmente por intermedio de la empresa industrial; es, por fin, el productor un factor de reproducción de poder de la empresa industrial. En la fase expansiva que se estudia, los productores familiares tradicionales de la cuenca de Montevideo fueron objeto de una demanda incrementada, recibieron estímulos vía precios, dispusieron de recursos financieros, pasaron a competir con oferentes recién incorporados a la producción y fueron alcanzados por una agresiva difusión de tecnología que modificó su participación en los mercados de insumos y bienes de capital. La "funcionalidad" del proceso tecnológico debería, pues, evaluarse desde una perspectiva más global, en el sentido de su significación en la reproducción del capital agroindustrial lechero en expansión.

7. Finalmente, cabe concluir con algunas reflexiones en términos de perspectivas e implicaciones que se derivan de un proceso tecnológico como el reseñado anteriormente. Los cambios en la base empresarial lechera, con la incorporación de "nuevos productores" que se tecnifican rápidamente y la adopción diferenciada de la tecnología, nos alerta sobre la profundización de un proceso de diferenciación social. Los productores lecheros familiares que no estuvieran en condiciones de participar activamente en este proceso ven comprometida su sobrevivencia. Producen con costos sensiblemente superiores, debido principalmente a la composición de su estructura forrajera y su dependencia del mercado de animales de reemplazo. A su vez, los precios que obtienen por su producto, en una perspectiva de consolidación de la corriente exportadora, tenderán a deprimirse sensiblemente, en tanto el precio "industria" dependa estrechamente de la colocación de derivados en el exterior. En esta perspectiva, los niveles de producción que obtiene y su ingreso neto, dada a la organización de su producción y su participación en los mercados, no sería suficiente para garantizar su reproducción como unidad microeconómica.

BIBLIOGRAFIA

ALONSO, José María y PEREZ ARRARTE, Carlos. *Adopción de tecnología en la ganadería vacuna uruguaya. El problema tecnológico en el Uruguay actual.* Ediciones de la Banda Oriental. Montevideo, 1981.

BARBATO DE SILVA, Celia. "Uruguay: política económica y mercado de ganado para faena". Montevideo, 1978.

----, "Implicaciones tecnológicas de la política económica en la ganadería vacuna uruguaya (1959-1978)". CINVE, Montevideo, 1980.

—. *El proceso de generación, difusión y adopción de tecnología en la ganadería vacuna uruguaya.* "Síntesis interpretativa. El problema tecnológico en el Uruguay actual. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1981.

BARBATO DE SILVA, Celia y PEREZ ARRARTE, Carlos. "La ganadería vacuna uruguaya. Caracterización general." Montevideo, 1979.

COMISION HONORARIA DEL PLAN AGROPECUARIO. "La industria lechera en el Uruguay". Montevideo, 1969. (Mimeo)

COMISION COORDINADORA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO. "Sector lechero. Un aporte para el análisis de su situación actual y perspectivas". Montevideo, 1975.

CHAYANOV, A.J. *La organización de la unidad económica campesina.* Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1974.

DEERE, Carmen y DE JANVRY, Alain. "A conceptual framework for the empirical analysis of peasant", en *American Journal of Agricultural Economics.* Noviembre, 1979.

GRIFFITHS, D.G. "A survey of the Dairy Industry of Uruguay". Ministry of Agriculture, Fisheries and Food Milk Service, Welsh Department, Aberystwyth, Wales, London, 1964.

MACADAR, Luis. *Uruguay 1974-1980 Un nuevo ensayo de reajuste económico,* Estudios CINVE No. 1. Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1981.

MINISTERIO DE GANADERIA Y AGRICULTURA. *Estudio Económico y Social de la Agricultura en el Uruguay.* Tomo II. Montevideo, 1967.

----, Centro Latinoamericano de Economía Humana. "Situación Económica y Social del Uruguay Rural". Montevideo, 1963.

PAOLINO, Carlos. "Caracterización general del complejo agroindustrial lechero en Uruguay". CINVE. Serie II, No. 9. Montevideo, 1982.

PAOLINO, Carlos y PEYROU, Juan "La disponibilidad de tecnología lechera en el Uruguay". CINVE, Montevideo, 1982.

PIÑEIRO M., CHAPMAN, J. y TRIGO, E. "Temas sobre el desarrollo de tecnología para pequeños productores campesinos", en *Desarrollo Rural en las Américas,* Vol. XIII, No. 3, 1981.

SCHEJTMAN, A. *Economía campesina y agricultura empresarial: Tipología de productores del agro mexicano*. CEPAL, México, 1980.

UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA. Facultad de Agronomía. Instituto de Economía Agraria. "La cuenca lechera de Montevideo", Montevideo, 1968.

----, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Instituto de Economía. "Un reajuste conservador", Montevideo, 1973.

----, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Instituto de Economía. "El proceso económico del Uruguay", Montevideo, 1969.

VIGORITO, Raúl "Generación y difusión de tecnología en ganadería vacuna". CINVE, Montevideo, 1979.

allpanchis

Revista del INSTITUTO DE PASTORAL ANDINA. Cusco, Perú

Algunos títulos de los últimos números:

Nro. 22: COMUNIDADES CAMPESINAS: TIERRA Y SOCIEDAD

Jürgen Golte
Marisol de la Cadena: La Codeterminación de la Organización Social Andina
Juan Ossio: La Propiedad en las Comunidades Andinas
Scarlett O'Phelan: Tierras Comunales y Revuelta Social
Manuel Burga: La Sierra Central Peruana 1821-1870

Nro. 23: ANDES Y POSIBILIDADES

Mirko Lauer: Notas Sobre la Modernización de la Artesanía en América Latina
Oscar Blanco: Aspecto Genético de la Tecnología Agrícola Andina
Javier Iguiñiz: Ciclos Productivos y Región en el Perú: 1971-1981
Adolfo Figueroa: Esquema para un Programa de Desarrollo Campesino en la Sierra del Perú
Thomas Müller: Cosmovisión y Celebraciones en el Mundo Andino
Javier Tantaleán
José Aranguena: Propuesta de un Programa de Sustitución de Trigo Importado en Base al Desarrollo de la Economía Agrícola Andina.

Suscripciones y correspondencia:
INSTITUTO DE PASTORAL ANDINA
Apartado 1018, Cusco, Perú. Telf. 224137

Costo de suscripción anual (2 números):
América Latina ..... U.S. $ 20
América del Norte y Europa ..... U.S. $ 22

EVALUACION DEL CAMBIO TECNOLOGICO EN LA AGRICULTURA COLOMBIANA

Ricardo Torres*
Alvaro Balcázar**

I. INTRODUCCION

Durante los últimos años se ha despertado en Colombia un interés creciente por conocer cuál ha sido el impacto real del cambio tecnológico incorporado a la agricultura. Varias entidades e investigaciones han coincidido, aunque de manera aislada, en la realización de los primeros estudios orientados a evaluar los distintos efectos de ese proceso a nivel económico y social.

Son ya casi treinta años de esfuerzo sostenido, tanto oficial como privado, por estimular una transformación técnica que contribuya a desatar la potencialidad productiva del sector agrario y a mitigar la postrada situación de buena parte de la población campesina, pero a la luz de la situación actual parece ser que los resultados no han satisfecho completamente las expectativas creadas al inicio del proceso.

En el transcurso de los años cincuentas el país sufrió una transformación fundamental en la organización de su agricultura; emergieron y se establecieron rápidamente los cultivos comerciales al influjo de las demandas generadas por un sector industrial en expansión y un sector externo cada vez más importante. En esta forma, la agricultura redefinió su funcionalidad en el conjunto de la economía, de acuerdo con un patrón en el que coexisten la activa modernización de cultivos que sirven como insumos industriales o como generadores-ahorradores de divisas, y la lenta evolución de los cultivos que proveen los mercados regionales con productos de consumo directo especialmente. En este proceso, el Estado jugó un papel muy activo mediante la utilización de prácticamente todos los instrumentos de política a su disposición, entre ellos la investigación, la cual, a pesar de no haberse desarrollado de manera articulada con las demás políticas, cumplió un papel significativo en el mejoramiento de algunos cultivos.

En los años sesentas la agricultura consolidó ese patrón de desarrollo y, si bien cedió en sus ritmos de crecimiento, los aumentos de productividad alcanzaron niveles aceptables y se incorporaron nuevas ramas de la agricultura al proceso de modernización, lo cual le permitió al país probar suerte con exportaciones menores "nuevas" o "no tradicionales" en el mercado internacional. Al mismo tiempo, la investigación se institucionalizó definitivamente, mediante la creación del Instituto Colombiano Agropecuario -ICA-, ganando un considerable reconocimiento social por su adecuado desempeño científico y tecnológico.

En cambio, el panorama en los años sesentas se hizo sombrío para el sector. Diversas causas de orden interno y externo al país se conjugaron para hacer entrar a la agricultura en un período de muy baja realización. Los rendimientos físicos crecieron muy poco o se estancaron, y los precios tendieron a deprimirse en términos reales, mientras que los costos de producción continuaron encareciéndose, resultando como consecuencia una pérdida de competitividad de la producción nacional frente a la foránea, que se ha expresado inevitablemente en un crecimiento persistente de las importaciones.

* Coordinador del Programa Agropecuario de COLCIENCIAS y Profesor del Departamento de Economía de la Universidad Nacional de Colombia.

** Coordinador de la División de Proyectos Especiales de CEGA y profesor en el Departamento de Economía de la Universidad Nacional de Colombia.

La disminución de los ritmos de crecimiento del sector agrario se ha traducido en el deterioro del contexto socioeconómico favorable que requieren los productores para hacer efectiva su demanda por nueva tecnología asumiendo los riesgos que ello implica. Al mismo tiempo, el modelo institucional y organizativo, según el cual había venido evolucionando el ICA, caracterizado por combinación de las funciones de investigación y transferencia con las de fomento a la producción, desfavoreció a las primeras diezmando su capacidad de ejecución y generando inflexibilidades en la política de investigaciones que han debilitado su relación con la actividad productiva.

La preocupación suscitada ante la situación del sector agrario y el interés por resolver sus principales cuellos de botella, han provocado un examen de la situación del sector en muchos de sus aspectos y una revisión de la política de investigaciones a distintos niveles. Con este propósito se han realizado estudios sobre el modelo institucional, los recursos humanos, el esquema de financiación, la asignación de prioridades y la evaluación del cambio tecnológico incorporado en los cultivos.

Dentro de los estudios que se han realizado, o se están llevando a cabo en Colombia sobre el cambio tecnológico, se destacan los de caña de azúcar, arroz, café, algodón, caña panelera y cereales, casi todos utilizando diferentes metodologías, según sea entendido conceptualmente el fenómeno, y según se de énfasis a uno u otro de los aspectos que tienen que ver con su comportamiento. Este conjunto de variantes ensayadas demuestran el interés que el tema ha producido entre académicos y planificadores, así como lo incipiente de su desarrollo, pero también la posibilidad que existe en cuanto a su avance y mejoramiento. A pesar de la diversidad anotada, en un marco de interpretación general es posible ubicar los distintos estudios dentro de dos grandes corrientes que fundamentan el pensamiento económico moderno, la teoría neoclásica con su enfoque de la Innovación Tecnológica Inducida, y la economía política con su enfoque Estructuralista. Los dos ejemplos seleccionados, la caña de azúcar y los cereales, representan, cada uno con algún matíz, estos dos enfoques respectivamente.

II. LA INNOVACION INDUCIDA

1. ENFOQUE TEORICO-METODOLOGICO

El elemento aglutinador en torno del cual se interpreta el proceso de cambio tecnológico, dentro de la vertiente llamada neoclásica en la literatura económica, es la proposición de que los cambios en los precios de los factores inducen sesgos en la dirección del cambio tecnológico, que tienden a ahorrar los factores progresivamente más costosos.

Esta formulación conocida como "enfoque de la innovación inducida" ha sido desarrollada tanto para la comprensión del proceso de cambio tecnológico incorporado a la producción, como de las condiciones que determinan la asignación de recursos para la investigación científico-tecnológica.

La teoría de la innovación inducida ha sido dirigida hacia la comprensión del papel que las dotaciones de recursos y precios de los factores juegan en la dirección del cambio tecnológico. De acuerdo con esto, los estudios de evaluación del cambio tecnológico en situaciones específicas se orientan hacia la estimación y medición de los "sesgos" en el uso de factores que pueden atribuirse a la incorporación de innovaciones tecnológicas a la producción, a fin de constatar la relación existente entre el "sesgo" encontrado y el comportamiento de los precios relativos de los respectivos factores. En este sentido, se esperaría que, estimados los precios reales de los factores y las disponibilidades relativas a los mismos, el cambio tecnológico, tanto incorporado como generado, tenga un sesgo que se corresponda con dicha dotación y precios. Si el sentido

u orientación del sesgo es contrario, se estaría en una situación de "distorsión" de las señales del mercado que afectan el cambio tecnológico, dando lugar a conceptos como "tecnología no apropiada" o "tecnología no adecuada", atribuíbles a influencias perversas del contexto institucional.

Dentro de este enfoque teórico, las dotaciones relativas de los factores son interpretadas por científico y administradores del sector público y privado, a través de los precios relativos de los factores, pues las relaciones de precios y los cambios en las mismas entre el trabajo y el capital indicarán las dotaciones relativas y los cambios o tendencias que experimentan éstas en el tiempo. Un aumento en el precio del trabajo, respecto del precio del capital, se interpreta como el reflejo de una progresiva disminución en la disponibilidad de mano de obra respecto de la disponibilidad del capital. En esta situación, los investigadores serán inducidos a realizar más proyectos de investigación y desarrollo tendientes al ahorro de mano de obra y los productores encontrarán favorable la innovación que ahorre este factor y aumente (relativamente) el uso de capital.

Algunas variantes han hecho explícito que lo anterior no supone que la "tecnología eficiente" se consigue sólo cuando la asignación de recursos a la investigación se le deja a la mano invisible de fuerzas en el mercado. Por el contrario, se esfuerzan en explicitar que "la interacción dialéctica entre agricultores, científicos, investigadores y administradores y cuerpos legislativos es más efectiva cuando los agricultores están organizados en asociaciones locales y regionales que son capaces de expresar sus intereses económicos en el mercado político" (Ruttan, 1982). Sin embargo, creemos que ésto agrega una nueva "condición de equilibrio" al modelo interpretativo: que las correlaciones de fuerzas entre los diferentes grupos de interés en el "mercado político" sean un reflejo directo de las dotaciones relativas de factores del sistema económico.

De acuerdo con los estudios realizados en los países de mayor desarrollo relativo, el aumento de precios de un factor productivo respecto de los demás se correlaciona muy significativamente con un sesgo del proceso innovativo en el sentido de ahorrar dicho factor. Por ejemplo, en períodos en los que el precio de la mano de obra experimentó un aumento relativo, los agricultores tendieron a utilizar más fertilizantes y otros insumos químicos. También, cuando el precio de los fertilizantes tendió a aumentar, se observó una disminución en las cantidades utilizadas por hectárea. Mucho más claras resultaron ser las "respuestas" de los agricultores en el uso de maquinaria agrícola frente a las variaciones en sus precios.

La similitud en el grado de correlación entre movimientos en los precios y el comportamiento tecnológico de los agricultores, no obstante las diferencias en sus contextos institucionales, ha sido tomada como prueba de que no solamente los agricultores han respondido, a grandes rasgos, de manera similar a las relaciones de precios factor/factor, sino que también han respondido de manera similar como resultado de desplazamientos comparables en la función de producción a corto plazo. Esto implica una respuesta institucional similar en la asignación de recursos a la investigación, para poner a la disposición de los agricultores tecnologías cuyas razones de uso de factores se ajusten a sus precios relativos. Sin embargo, la prueba de las hipótesis de innovación inducida no puede ser tomada como definitiva a partir de la comprobación de las correlaciones esperadas de acuerdo con las hipótesis, pues la sola existencia de la correlación no permite aclarar si los cambios se presentan como respuesta a variaciones en los precios de los factores dentro de las opciones que ofrece una función de producción, o como consecuencia del desplazamiento de la función de producción que resulta del enfoque dado a la investigación tecnológica.

Esta preocupación ha estimulado la realización de estudios que se han propuesto se-

parar cualquier cambio en la relación factor/factor en el tiempo, o en las diferencias entre países en un momento determinado, en: a) un componente que podríamos denominar "respuesta a precios cambiantes" entre factor/factor, y b) un componente atribuible al cambio tecnológico (desplazamiento de la función de producción hacia la izquierda).

Los casos en los cuales se observó una correlación "insatisfactoria" respecto de las exigencias de las hipótesis de la innovación inducida, se explican por tres razones "distorsionantes" básicas: a) la primera es que hay sesgos fundamentales en las posibilidades de innovación, b) la segunda se relaciona con el impacto de las transferencias tecnológicas entre países con diferente dotación relativa de factores y, por tanto, en los precios relativos de los mismos, y c) la tercera tiene que ver con el efecto que sobre el funcionamiento del mercado tienen las decisiones de política económica y social, las cuales muchas veces provocan separaciones entre los precios en "el mercado" y "reales". Aislar estos "ruidos estadísticos" en los modelos de prueba de hipótesis de innovación inducida, exige la estimación de los precios de los factores y productos valorizados según sus "precios reales" (precios sombra), ya que los "precios observados" en el mercado resultan distorsionados para los fines del modelo.

La mayor parte de los estudios sobre cambio tecnológico en la agricultura, cuyos enfoques corresponden a las hipótesis de innovación inducida, han sido realizadas en los países de mayor desarrollo relativo, donde evidentemente en mayor o menor grado- se puede comprobar una alta correspondencia entre el sentido del movimiento de los precios de factores y productos y la dirección de los sesgos del proceso de innovación tecnológica. Los estudios realizados en América Latina, en el marco del proyecto PROTAAL (especialmente el estudio de caso de la Caña de Azúcar en el Valle del Cauca) dan resultados según los cuales los sesgos del proceso innovativo resultan aparentemente contradictorios con el comportamiento de los precios relativos de los factores y, especialmente, con las dotaciones relativas de los mismos, lo cual arroja algunas dudas sobre la relevancia de las hipótesis de innovación inducida para explicar el proceso innovativo en la agricultura de los países de menor grado de desarrollo relativo.

De la verificación empírica de las hipótesis de innovación inducida para explicar el cambio tecnológico en la agricultura se desprenden varios tipos de implicaciones, siendo las más importantes las relacionadas con las políticas económicas y la asignación de recursos a la investigación tecnológica.

En términos de las políticas económicas, si los cambios en los precios relativos de factores y productos no solamente afectan las escogencias actuales de técnicas (dentro de las contenidas en una función de producción de corto plazo), sino también las escogencias o selección de proyectos de investigación tecnológica con sesgo definido que determinarán el abanico de disponibilidad de técnicas en el futuro, las "distorsiones" -aunque temporales- en las relaciones de los precios entre factores y/o entre factores y productos pueden tener efectos mucho más graves, tanto para el ritmo como para la dirección del proceso innovativo, que si solamente las distorsiones en los precios afectaran la escogencia de tecnología. En este sentido, las políticas de precios que adopten los gobiernos serán un elemento central en la configuración de condiciones para el desarrollo tecnológico de la producción.

En términos de la asignación de recursos a la investigación tecnológica y la planeación de la actividad científica-tecnológica, las implicaciones de las hipótesis de innovación inducida tienen que ver con el concepto de "eficiencia social" de la tecnología. Este concepto se refiere a una condición "maximizadora" de retornos sociales de la inversión en investigación y desarrollo, según la cual las razones de uso de factores implícitas en la función social de producción se corresponden con las dotaciones rela-

tivas de los mismos. Así, en un país con abundante mano de obra y relativamente escasa disponibilidad de capital, la condición maximizadora sólo podrá cumplirse si el sistema de investigación y desarrollo tecnológico produce técnicas con un sesgo favorable a la utilización de mano de obra y ahorrador de capital.

Ahora bien, el anterior marco teórico-metodológico fue implementado en Colombia para el estudio del cambio tecnológico en la producción de azúcar en el Valle del Cauca, con algunos ajustes metodológicos que introducen el análisis de los mecanismos sociales y políticos que intervienen tanto en el proceso de adopción como en el de generación y transferencia de tecnología.

En efecto, partiendo del reconocimiento de la no neutralidad del proceso tecnológico respecto de la apropiabilidad de sus beneficios por parte de los diferentes grupos sociales afectados por el mismo, el estudio plantea que la intensidad y la dirección del proceso innovativo está influenciado por la capacidad que tienen los distintos grupos sociales interesados (o afectados) en el proceso tecnológico, de imponer tanto un contexto institucional que favorezca la apropiación del excedente económico generado por el proceso innovativo, como la asignación de recursos en investigación y transferencia de tecnologías favorables a sus propios intereses. De esta manera, la definición del ritmo y la dirección del proceso de cambio tecnológico resulta determinada de acuerdo con los intereses de los grupos sociales con una mayor capacidad de ingerencia en la definición de las políticas económicas (precios, crédito, comercio exterior, etc.) y científico-tecnológicas relacionadas con la producción.

Así, para explicar la intensidad y la dirección del cambio tecnológico en un productp determinado se requerirá -dentro de este enfoque complementado de la innovación inducida- el análisis, en primer lugar, de las condiciones económico-sociales de la producción, a fin de identificar los diferentes grupos sociales involucrados y la naturaleza de sus intereses respecto del proceso tecnológico; en segundo lugar, se debe estudiar el manejo dado a los diferentes instrumentos de política económica y social relacionados con el producto, a fin de establecer el grado de ingerencia de los distintos actores sociales para definir un contexto institucional que favorezca su posición frente a la apropiación de los beneficios económicos del cambio tecnológico. Estos dos elementos de análisis deberán proveer el marco de interpretación de la demanda de tecnología. Finalmente, se deberá analizar el conjunto de normas que reglamentan las actividades de investigación-transferencia y difusión de tecnología en el producto en cuestión, así como la organización institucional a través de la cual se canalizan los recursos y esfuerzos para la generación de nuevo conocimiento tecnológico. En este contexto (normas y organización) se define la oferta de tecnología.

Hemos visto cómo el enfoque de la innovación inducida parte de la verificación empírica del comportamiento correlacionado de los precios de los factores y las variaciones en las razones de uso de factores y de allí deduce las relaciones de causalidad que determinan la dinámica y orientación del cambio tecnológico incorporado a la producción.

Sin embargo, tal correlación, si bien parece confirmarse en los países de mayor desarrollo relativo, en el caso de los países más atrasados y con mayores deficiencias en su capacidad de generación de nuevo conocimiento tecnológico, sólo se verifica excepcionalmente. Este hecho revela claramente la insuficiencia del enfoque de la innovación inducida como teoría explicativa de los factores determinantes de la dinámica tecnológica en economías atrasadas o de menor grado de desarrollo relativo.

Desde luego, se pueden mencionar varios casos en los que algunas instituciones e investigadores orientan sus trabajos hacia la generación de técnicas, que permitan

disminuir el uso de determinados insumos que se están encareciendo progresivamente durante un período dado (por ejemplo, el caso de los fertilizantes después de la crisis energética desatada en 1973), lo cual finalmente se puede traducir en que, pasado un tiempo, los productores dispongan de técnicas efectivamente ahorradoras del "insumo costoso". Sin embargo, el que la tecnología incorporada tenga un "sesgo" ahorrador del insumo costoso, depende de si los centros interesados en la producción y comercialización de tal tipo de insumo no han logrado desarrollar técnicas empleadoras del mismo insumo, de manera que mediante un fuerte impacto en la productividad compense su "costo" y aumente los beneficios del productor. En este caso, poco importaría que su precio se hubiera elevado más rápidamente que el de los restantes "factores" de la producción.

2. EL CASO DE LA CAÑA DE AZUCAR

Los resultados del estudio sobre el cambio tecnológico en la producción azucarera en Colombia se pueden esquematizar en los siguientes tres aspectos consistentes con el enfoque metodológico expuesto:

a) Los relativos a la estructura y organización de la industria azucarera de Colombia. En este aspecto se buscó establecer las relaciones causales entre la estructura productiva y el cambio tecnológico, las cuales se plantearon de la siguiente forma.

- Las características de la estructura y organización de la producción determinan e identifican a los actores sociales que participan en el proceso de producción y circulación del producto, así como la forma en que dichos actores se relacionan entre sí.

- Las mismas características determinan el comportamiento de dichos actores, su poder relativo y consecuentemente sus posibilidades de incidencia sobre las políticas del Estado.

- Las características estructurales, junto con la política económica ejecutada, determinan la forma y capacidad de apropiación de excedentes de cada uno de los actores sociales.

- La capacidad de apropiación de excedentes y las características cualitativas del proceso de apropiación definen el comportamiento tecnológico de los actores sociales vinculados de manera directa con el proceso agrario, tanto en su influencia sobre el desarrollo de las instituciones tecnológicas y la oferta de tecnología, como en cuanto a la demanda real de tecnología.

En este sentido, el estudio pudo constatar que la industria azucarera de Colombia posee dos características centrales que definen su estructura y organización: de una parte, alto grado de concentración de la producción en un grupo reducido de empresas, ya que menos del 25 por ciento de las empresas azucareras producen más del 70 por ciento de la producción total; esta concentración es mayor si se examinan las relaciones de propiedad entre empresas. De otra parte, alto grado de integración vertical de las fases de producción de caña, transformación industrial y comercialización interna y externa del azúcar, tanto en sentido intraingenio, como en sentido interingenios. Esta integración también se da en términos de la propiedad de los medios de producción involucrados en las distintas etapas (tierra, maquinaria agrícola, maquinaria industrial, infraestructura de comercialización, etc).

b) En términos de las políticas públicas, las anteriores características estructurales de la producción azucarera configuran condiciones muy favorables para que el grupo

social que controla los ingenios tenga una relativamente eficaz ingerencia dentro de las políticas de precios, crédito y comercio exterior, favorables a un proceso sostenido de acumulación de capital en el sector. Empero, a nivel de las condiciones de oferta de tecnología, las mismas condiciones reproducen un esquema que no favorece la generación de tecnología como un bien público, sino su apropiación excluyente y como secreto industrial de cada firma.

c) El tercer grupo de resultados tiene que ver con el análisis de las características cualitativas y los efectos económicos de la tecnología incorporada, así como con la interpretación de la lógica de comportamiento de las unidades de producción en el proceso de adopción.

Para determinar las características cualitativas de la tecnología incorporada se procedió a medir las variaciones en la composición y razones de uso de factores empleadas, tanto para la producción de una tonelada de caña como en la explotación de una hectárea. Las relaciones utilizadas fueron: capital fijo/tierra; insumos/tierra; mano de obra/tierra; capital fijo/mano de obra; e, insumos/mano de obra Para ello se midieron las cantidades de "factor" con una unidad equivalente general (pesos constantes).

Como conclusión pudo establecerse que la tecnología incorporada tendió a incrementar, entre 1960-1980, la utilización de capital fijo y de insumos químicos sobre la mano de obra y la tierra, lo que es particularmente notable en el caso del capital fijo con respecto al trabajo a partir de 1970. Por otra parte, la utilización de mano de obra con respecto a tierra se incrementa hasta 1970 y disminuye rápidamente a partir de esa fecha, quedando de manifiesto un efecto claramente ahorrador de mano de obra para el período posterior a 1970.

Al comparar los sesgos en el uso de factores de la tecnología con el comportamiento de los precios relativos de los mismos, se encontró que la orientación del cambio tecnológico no se definió como respuesta a modificaciones en los precios relativos de los factores, sino que fue consecuencia de la naturaleza interna de la tecnología adoptada, ya que en general ésta se orientó hacia la mayor utilización de factores que fueron progresivamente más caros, y el "ahorro" de aquellos progresivamente más "baratos" (mano de obra y tierra).

En cuanto a los efectos de la tecnología incorporada sobre la distribución de los ingresos totales generados por la producción de caña entre los diferentes actores sociales involucrados en la producción, se concluyó de manera relativamente clara que los ingresos netos de los ingenios en la etapa agrícola desmejoran relativamente en relación con el resto de grupos sociales durante la década del sesenta, época en que la industria se expande con base en la ocupación de nuevas tierras y de manera más o menos desorganizada y bastante competida.

En el curso de la década del setenta, por el contrario, la incorporación de tecnología ahorradora de tierra y mano de obra, y el desarrollo de un mayor grado de organización corporativa, permiten a los ingenios comprimir relativamente los ingresos de los trabajadores y terratenientes independientes (proveedores), a tiempo que también les permite disminuir la tasa de incremento de los ingresos de los proveedores de insumos y capital fijo, quienes, no obstante, mantienen una situación aparantemente favorable.

En síntesis, el sendero tecnológico adoptado por los ingenios aparece como racionalizado, en términos de sus intereses económicos particulares y de las caracterís-

ticas específicas del conflicto por la distribución del excedente con los restantes grupos sociales participantes en el proceso productivo.

III. EL ENFOQUE ESTRUCTURALISTA

1. BASES TEORICAS

El análisis estructuralista del Cambio Tecnológico se encuentra enmarcado dentro de la concepción teórica de la Economía Política, cuyas preocupaciones se centran en el estudio de las formas de producción del excedente económico y de las condiciones que determinan su distribución social.

En este contexto, en el cual la producción y distribución del excedente configuran un conjunto de conflictos que crean restricciones e inestabilidades en el proceso de desarrollo económico y social, el Cambio Tecnológico es analizado como un proceso impulsado por la necesidad de superar esas restricciones (De Janvry, 1982).

La Economía Política considera la problemática de una formación social dada, como constituída por tres niveles: 1) la estructura económica, incluido el Estado como agente económico; 2) la estructura social, incluido el Estado como agente político; y, 3) la inserción de la formación social en la división internacional de trabajo en términos tanto económicos como políticos. Una formación social vista en estas tres dimensiones tiene sus propias leyes de movimiento, que dan lugar a ciertas formas de acumulación de capital y de crecimiento económico, y a ciertos patrones de distribución del ingreso y del poder político. En este orden de ideas, y en contraste con la teoría neoclásica, los precios de mercado son considerados como epifenómenos de una dinámica subyacente, y no como mecanismo ordenador eficiente de la asignación de recursos.

La estructura económica plantea recurrentemente restricciones al proceso de acumulación de capital, las cuales obstaculizan el crecimiento de la producción; la estructura social establecida suscita una competencia por la captación de los excedentes económicos producidos, que eventualmente puede generar disentimientos en el ordenamiento socio-político vigente. La compleja problemática configurada así por estos conflictos crea la necesidad de realizar ajustes y reformas de diversa naturaleza, entre los cuales está el cambio tecnológico. EL rol jugado en un momento dado por una formación social en el ámbito de la división internacional del trabajo puede agudizar o atenuar dicha problemática, dependiendo de cómo afecte los procesos de comercialización y transferencia de tecnología.

El cambio tecnológico es un proceso que puede viabilizar la acumulación de capital en ciertas condiciones sociales, constituyéndose, por lo tanto, en un mecanismo esencial que contribuye a definir el tipo de desarrollo de una sociedad. En consecuencia, el Estado es un factor clave en el proceso de cambio tecnológico, no sólo por su papel activo en la producción y difusión de innovaciones tecnológicas, sino también por su capacidad de adecuar en conjunto el contexto económico a través de políticas que, creando un clima favorable, propicien la demanda y adopción de las innovaciones.

La demanda por innovaciones está determinada por dos fenómenos estructurales; 1) las condiciones de producción, es decir, la disponibilidad de recursos por parte de los productores, en el caso de la agricultura especialmente la tenencia de la tierra; y 2) las condiciones de circulación, es decir, la función que desempeñan las distintas ramas de la producción en la organización económica. De la manera como los diversos grupos de productores agrarios se articulen con estas dos estructuras dependerán sus particulares demandas por tecnología.

En América Latina el sector agrario se caracteriza precisamente por una distribución muy asimétrica de los recursos productivos y ello tiene como consecuencia una gran estratificación entre los productores. Los diferentes costos de oportunidad de factores que afrontan las grandes y las pequeñas fincas responden más a sus disponibilidades internas de recursos, que a las de la economía general, desviándose comunmente de los precios del mercado (Lynam, 1982). Los cambios de los precios, aún dentro de rangos bastante amplios, no cambian la orientación básica del sesgo de la tecnología demandada, la cual más bien responde a las posibilidades técnicas ofrecidas por el tamaño de la finca. La incorporación de la tecnología al proceso productivo puede verse influenciada por los precios, pero en lo fundamental depende del particular contexto económico y social al cual se introduce.

Este tipo de análisis tiende a identificar los aspectos estructurales hacia los cuales debe orientarse el manejo de los instrumentos de la política económica y propugna por el diseño de una política tecnológica más acorde con las particulares condiciones de los diversos grupos de productores.

En Colombia los estudios de evaluación del cambio tecnológico son más bien recientes, y más los que se inscriben en la corriente estructuralista. El estudio de Gabriel Misas (1983) en torno a los cereales, es tal vez el ejemplo más avanzado en esta perspectiva, porque aporta nuevos elementos a la interpretación del cambio tecnológico en la agricultura.

Este trabajo parte de las bases teóricas de la Economía Política y su énfasis se encuentra en el análisis del comportamiento del cambio tecnológico a nivel de la estructura económica, aunque toca poco sistemáticamente los aspectos políticos y sociales relacionados. Sus objetivos generales se definen como el estudio de las condiciones que determinan la incorporación del cambio tecnológico al proceso productivo y de las "barreras" que impiden una mayor difusión del mismo entre los productores.

Su mayor atención se dirige hacia el estudio de las relaciones que se establecen entre la innovación tecnológica y la estructura de la inversión en la unidad productiva. La dinámica de incorporación del cambio tecnológico al proceso productivo se analiza a partir de los efectos que éste provoca a nivel técnico y económico en el proceso de acumulación de capital y principalmente en los niveles de ganancia. Si el aumento de la productividad física debida a una innovación tecnológica no se corresponde con el mantenimiento o disminución de los costos unitarios de producción, es muy probable que el productor se abstenga de incorporar la innovación o que sólo lo haga de manera parcial.

Así mismo, y desde el punto de vista de la difusión, el cambio tecnológico se estudia a partir de sendos efectos en la variación de los montos mínimos de capital necesarios para iniciar un cultivo y en los cambios que implica en la organización del proceso productivo. Estos efectos influyen en la decisión de innovar por parte del productor. Una elevación del monto mínimo del capital necesario para emprender un cultivo, se puede constituír en una barrera al acceso de los productores de más débil posición relativa a la nueva tecnología y a la incorporación de otros nuevos productores, a pesar de que técnicamente se asegure un margen de ganancias atractivo.

En estas condiciones, la actitud de los distintos tipos de productores hacia el cambio tecnológico depende primordialmente de su capacidad de acceso a los recursos productivos, y ella se manifiesta bajo la forma de racionalidades económicas diferentes; en unos casos, guiada fundamentalmente por el incentivo del beneficio económico y, en otros, orientada a la supervivencia de la familia campesina.

La baja adopción de la tecnología moderna entre ciertas capas de agricultores no

se debe, en principio, a su comportamiento "irracional", ni a su carencia de información suficiente sobre las características de la misma, sino a la inadecuación de ella respecto de sus posibilidades económicas, y de las condiciones de sus sistemas productivos. En síntesis, el trabajo en referencia se propone el estudio de las condiciones económicas que estarían configurando distintos tipos de racionalidad para la adopción del cambio tecnológico, de acuerdo con la especificidad de los diversos sistemas de producción.

En cuanto a la intervención del Estado como generador de tecnología y como orientador de la política tecnológica, se examinan en general los cambios institucionales que afectaron al ICA, como principal ente oficial encargado de la producción de tecnología, y de allí se hacen inferencias con respecto a los cultivos estudiados. Aun cuando a nivel de cada uno de estos se presenta una relación histórica de los principales desarrollos tecnológicos producidos por la investigación, no se realiza un análisis que relacione uno y otro fenómenos con respecto al comportamiento de la oferta tecnológica observado históricamente. Se presta mayor atención al comportamiento de cada insumo a nivel global a través de los precios, mientras que lo atinente a cada cultivo se deduce más bien indirectamente. En realidad, no se llega a examinar el impacto de ningún paquete tecnológico en particular sobre la distribución de los excedentes.

Finalmente, se analizan las distintas modalidades a través de las cuales se distribuyen los excedentes obtenidos, como fruto del cambio tecnológico, entres las distintas clases sociales. Con este fin se estudia la participación de los salarios en la estructura de costos, como el indicador de una primera forma de distribución de los excedentes, dentro del proceso productivo mismo, entre empresarios y mano de obra. Luego se estudia la incidencia de la renta de la tierra, de los intereses financieros y de los precios de los distintos insumos sobre la estructura de costos del producto y el nivel de ganancias, como medios a través de los cuales los nuevos excedentes pueden llegar a ser captados por agentes económicos no vinculados directamente al proceso productivo, como son los propietarios de la tierra, los proveedores del crédito, los productores y distribuidores de los insumos y los intermediarios comerciales del producto en cuestión.

En conjunto, la conceptualización teórica del estructuralismo acerca del comportamiento del cambio tecnológico en la agricultura ofrece una perspectiva bastante comprensiva. En el caso particular de los países en desarrollo, en donde la estructura de la producción agraria es muy heterogénea, el análisis propuesto es bien relevante, puesto que no parte de supuestos ideales demasiado restrictivos en cuanto al tamaño de las unidades de explotación y a su uniformidad y en cuanto al funcionamiento de los mercados, sino que más bien parte de la necesidad de estudiar las diversas condiciones de producción dentro de una lógica de comportamiento económico.

La racionalización metodológica lograda por el grupo de Misas, a pesar de su progreso, es aún insuficiente, debido principalmente, como ya se anotó, a que el análisis realizado especialmente alrededor de los costos de producción es de un carácter tan deductivo que mantiene un notable vacío en cuanto a la interpretación de la dinámica concreta de incorporación de innovaciones tecnológicas al proceso de producción de cada cultivo. Los aspectos sociopolíticos vinculados al cambio técnico y a la distribución de los excedentes generados por el mismo no son estudiados sistemáticamente de acuerdo con un enfoque claramente establecido, sino que más bien se exponen en forma general y dispersa.

2. EL CASO DE LOS CEREALES.

No sería exagerado decir que la situación de los cereales expresa el período crítico

por el que atraviesa la agricultura colombiana en los últimos años. En general, su producción ha crecido muy lentamente y siempre por debajo de las necesidades del consumo interno, razón por la cual es notorio el aumento de sus importaciones que, a su vez, explican en mayor medida el incremento de las importaciones del sector con todas las implicaciones de tal fenómeno.

Las conclusiones del estudio que estamos reseñando ofrecen una explicación verosímil del comportamiento del cambio tecnológico en el cultivo de los cereales y de su papel en el bajo ritmo de crecimiento de dichos productos. En la medida en que el proceso de generación y adopción de tecnología para los cereales se orientó en el país dentro de las pautas señaladas por la denominada Revolución Verde, comienza por hacer una evaluación crítica de este proceso para luego constatar su desarrollo en Colombia.

El descubrimiento realizado en los años sesentas en el CIMMYT y en el IRRI, sobre la posibilidad de aumentar la productividad en cereales sembrando nuevas variedades en condiciones óptimas, llevó a dos tipos de conclusiones. Las primeras planteaban que bastaba con centros internacionales fuertes y bien dotados, ubicados estratégicamente a nivel mundial, para que se pudiera generar la base de información tecnológica que podría transformar la agricultura de los países menos desarrollados y que, por lo tanto, el papel de los sistemas nacionales de investigación tenía que ver más con la transferencia, adaptación y difusión de los paquetes tecnológicos. Las segundas decían que el principal problema de la agricultura se debía fundamentalmente a la persistencia de tecnología atrasadas, y menos a insuficiencias en la dotación de recursos por parte de los campesinos. Visto en perspectiva, el desarrollo agrícola basado en esta estrategia no fué consistente con las expectativas que había despertado. De una parte, el modelo de generación-transferencia de tecnología no funcionó como estaba previsto, ante todo porque la generalización de las nuevas variedades fué obstaculizada por la especificidad de las condiciones locales que requieren, como lo reconoció el Banco Mundial. De otra parte, porque el énfasis puesto a los sistemas de extensión se encontró con la barrera insuperable de productores que, sobre todo por su condición socioeconómica, no pudieron asumir la elevación de costos y, en general, los riesgos que suponía el nuevo paquete tecnológico intensivo en insumos agroquímicos y bastante sensible a la irrigación controlada.

En Colombia, efectivamente, es fácil constatar que mientras institucionalmente se daba énfasis a los sistemas de extensión dentro de los programas de desarrollo rural en detrimento de las actividades de investigación, los costos de producción registraban un progresivo aumento en términos reales, debido principalmente al creciente peso de los agroquímicos en su estructura. A tiempo con este perfil de desarrollo tecnológico, la política de producción y exportación adelantada por los principales países productores de cereales llevaron a un mercado internacional de granos aún más concentrado y desalentaron la producción en países tecnológicamente dependientes, los cuales se hicieron deficitarios a pesar de haber contado en el pasado con una producción propia relativamente importante: Colombia y Egipto están entre los más claros ejemplos de este fenómeno. Entre 1981 y 1982, Estados Unidos y Canadá hicieron casi el 70 por ciento de las exportaciones mundiales y solamente cinco (5) firmas canalizaron la casi totalidad de las exportaciones.

En Colombia, en el período 72-80 se observa un preocupante estancamiento en los rendimientos por hectárea. Excepto en arroz, en los demás cereales (maíz, sorgo, trigo y cebada) hacia finales de la década los rendimientos eran similares a los existentes en los años iniciales; rendimientos que son inferiores en más de un 50 por ciento a los observados a nivel internacional. Si bien se puede afirmar que los incrementos observados en la producción obedecieron más a la incorporación de nuevas tierras, la situa-

ción es muy crítica en algunos cultivos como maíz y trigo, en los cuales descendió también la superficie explotada.

Siguiendo las conclusiones del trabajo, el cambio tecnológico incorporado a la producción de cereales consistió básicamente en el desarrollo de variedades altamente sensibles a los insumos agroquímicos y a la irrigación controlada, ocasionando un sustancial aumento del componente de medios de producción en la inversión necesaria para el cultivo, que ha corrido a cuenta principalmente de los agroquímicos, los cuales para finales de la década de los setenta representaban ya entre 35 y 40 por ciento de los costos de producción. La estructura de costos es similar para todos los cereales, siendo lo característico la disminución de la participación de la mano de obra frente al incremento de los demás rubros. Aún cuando el precio de los jornales individualmente es el de mayor crecimiento, debido a su baja participación relativa, es el factor que menos explica el crecimiento de los costos.

Los costos unitarios han tendido a crecer continuamente, ya que los mayores costos por hectárea no han logrado ser contrarrestados por los mayores rendimientos. Así mismo, el ritmo de crecimiento de los precios recibidos por el productor ha sido menor que el ritmo de crecimiento de los costos unitarios, relación que ha derivado en una tendencia descendente en la tasa de ganancias en el cultivo de cereales, sobre todo a partir de la segunda mitad de la década de los setentas. La excepción a este fenómeno ha sido el arroz, cuya productividad media es satisfactoria a nivel internacional.

El maíz se cultiva prácticamente en todos los pisos térmicos del país, calculándose que el 80 por ciento se siembra en pequeñas parcelas, mientras que el otro 20 por ciento es altamente tecnificado. A nivel nacional su rendimiento promedio no pasa de 1.300 k/Ha. Los márgenes de rentabilidad 1/ son sumamente inciertos, variando en un rango que va de 32 hasta 55 por ciento, sinembargo, debido al hecho que los cultivadores más tecnificados tienen costos mayores, no son los que obtienen mayor rentabilidad.

El sorgo es un cultivo bastante mecanizado y tecnificado, la participación de los medios de producción en los costos -composición orgánica del capital (COC)- alcanza el 70 por ciento, y, sinembargo, los rendimientos promedio en los últimos años no pasan de 2.2. ton/Ha. Los márgenes de rentabilidad son también muy inestables (24% hasta 90%), pues se constata que ante niveles similares de tecnificación se presentan fuertes variaciones a nivel regional, de donde se deduce que la tecnología ofrecida no se ha acomodado a las distintas condiciones locales.

Aproximadamente el 70 por ciento de la producción triguera procede de minifundios cultivados en forma tradicional, y sus rendimientos promedio a nivel nacional no pasan de 1.5 ton/Ha. Aparentemente sólo se presentan rentabilidades aceptables (10%-52%) en el rango de explotaciones más tecnificadas (COC de 84% o más), que son las de menor participación en la oferta.

La producción de cebada se encuentra en un nivel mínimo y sus rendimientos promedio en la década de los 70's no superaron los 2.000 k/Ha. También el área cultivada se ha reducido. Algunos cultivadores han obtenido ganancias debido a que se han estado pagando precios por encima de los de sustentación, con el fin de asegurar la producción de semilla. Pero para la mayoría, a pesar de la mayor tecnificación observada (más del 76% de COC), la rentabilidad apenas varía entre 3 y 23 por ciento.

1) Las cifras de rentabilidad se refieren a valores no deflactados por la tasa de inflación.

El arroz, como caso excepcional entre los cereales, se cultiva con una eficiencia aceptable, lo cual se expresa en "rendimientos promedios de 6.182 k/Ha, comparables a los más altos a nivel mundial en superficies promedio de 20.5 Has.

En la región del Tolima, contando con un medio agroecológico favorable, se cultiva con los mejores resultados bajo sistemas de riego; en los Llanos Orientales se produce bajo el sistema de secano, secano mecanizado (tecnología en transición) y también con riego. Paradójicamente, en el Tolima se usa mayor cantidad de mano de obra, pero dentro de un sistema de riego organizado más eficientemente. Los niveles de tecnificación son en general altos (COC superior al 86%) y los márgenes de rentabilidad, aún cuando no son extraordinarios, simpre son positivos y fluctúan menos que en los otros cereales (20 al 36%).

En cuanto a la difusión y adopción de tecnología, de la comparación entre los estratos de producción que analiza el trabajo para cada cereal (los cuales virtualmente se identifican con distintos sistemas de producción debido a sus diferentes necesidades técnicas), se deduce que la incorporación del cambio tecnológico que ha caracterizado a los modernos, se ha traducido en una sensible elevación de la inversión requerida en cada cultivo para su realización, lo cual se constituye objetivamente en una barrera que ha desplazado a los productores que no pueden acceder a los recursos que implica el uso del paquete tecnológico y obstaculiza la entrada a otros nuevos.

COSTOS PROMEDIO DE PRODUCCION. PRIMER SEMESTRE 1981

	Maíz ($/Ha)	Sorgo	Trigo	Cebada	Arroz
Moderno	23.625/42.768	31.623	31.627	33.172	49.120-69.807
Tradicional	7.560/13.937	14.875	15.087-19.828	8.736-14.761	40.639

Como las innovaciones tecnológicas en los cereales han consistido fundamentalmente en el desarrollo de variedades altamente sensibles a insumos agroquímicos, el precio de éstos ha sido la principal causa del crecimiento en los costos de producción. La producción de insumos agroquímicos es altamente concentrada a nivel internacional, no más de una docena de empresas multinacionales controlan la producción y distribución de éstos. A nivel nacional también la producción de éstos es oligopólica; 4 firmas producen los fertilizantes y 17 los plaguicidas. Por lo demás, en Colombia no existe propiamente la producción de agroquímicos, sólo se llevan a cabo labores de mezcla y formulación de fertilizantes y de plaguicidas, más la ineficiencia de la producción nacional, han obligado a los agricultores colombianos a asumir estos insumos a costos más altos que los que tienen que pagar los agricultores de países desarrollados, lo cual ha ido reduciendo la capacidad competitiva de la producción frente a la foránea.

En cuanto a la distribución de los nuevos excedentes obtenidos como fruto del cambio tecnológico, en los cereales se tiene que, en primer lugar, el crecimiento de los precios a los mayoristas ha estado por encima del crecimiento de los precios a los productores, debido a que el mercado de cereales es típicamente de compradores (oligopsónico), indicando claramente que gran parte de los excedentes ha ido a los co-

merciantes. En segundo lugar, también el incremento de los costos de producción, especialmente de agroquímicos, ha sido superior al de los ingresos percibidos por los productores, de manera que también los fabricantes de insumos han captado parte de los excedentes. Y finalmente, el incremento sostenido de la renta de la tierra, dentro de un sistema de arriendos a corto plazo, ha permitido a los propietarios de la tierra aumentar fácilmente sus cánones de arrendamiento haciéndose beneficiarios de los frutos del cambio tecnológico.

Por último, las conclusiones del trabajo señalan que la condición para resolver la crisis por la que atraviesa el sector agropecuario, es el establecimiento de una política de investigación y desarrollo tecnológico que pueda ofrecer opciones más apropiadas a las condiciones locales.

La investigación para pequeños predios debe cambiar radicalmente su óptica y basarse más en la experiencia de los mismos campesinos y en las prácticas sociales propias de las regiones, de manera que las soluciones tengan mayor garantía de adopción. Claro está que no se debe perder de vista el hecho que los problemas de los pequeños campesinos no se resuelven exclusiva ni fundamentalmente con el cambio tecnológico, pues este mismo encuentra limitaciones en la escasez de tierra y el poco acceso al resto de recursos productivos.

El establecimiento de una nueva política de investigación es condición necesaria pero no suficiente. Se requiere de la articulación de esta política con las demás políticas que intervienen en el comportamiento del sector, precios, comercialización, transporte, crédito, etc., y su complementación con medidas que reduzcan la capacidad oligopólica que tienen ciertos agentes como son los comerciantes, o los productores de insumos, o los propietarios de la tierra para apropiarse de los frutos del cambio tecnológocio a costa de los productores directos y del desánimo de la agricultura.

IV. CONCLUSIONES

La interpretación acerca del papel que juegan los precios en el proceso de cambio tecnológocio es el aspecto central del cual derivan las diferencias entre los enfoques de la innovación inducida y del estructuralismo. Mientras el primero concede a los precios la posibilidad de orientar el cambio tecnológico, el segundo lo considera un fenómeno subordinado dentro de un proceso dinamizado de acuerdo con la estructura del proceso productivo.

En la innovación inducida se supone que los precios reflejan la dotación relativa de factores de producción y que inducen sesgos en el uso de éstos haciendo más intensivo el uso de los más baratos. Si no existen distorsiones en el mercado, los sesgos deberán corresponder adecuadamente a la disponibilidad relativa de factores en una economía. Pero para que esta condición se cumpla, se requiere que el tamaño de las fincas sea relativamente homogéneo y que el comportamiento de los precios no sea interferido por alteraciones de tipo institucional.

Precisamente en los países de menor desarrollo relativo y particularmente en América Latina, la distribución de los recursos en el campo es sumamente dispar, ante lo cual las proporciones de uso de los recursos en fincas no corresponde con las agregadas de la economía. De igual manera, la estructura concentrada de los mercados es frecuente, estableciendo mediatizaciones muy complejas entre los precios reales y los precios de mercado. En esta situación la demanda de los productores por tecnología responde fundamentalmente a la disponibilidad de factores en fincas.

Por lo demás, la sola constatación de una relación positiva entre sesgos de tecnolo-

gía y precios de factores es insuficiente para explicar la dinámica del cambio tecnológico, ya que la oferta de tecnología disponible en un momento dado se mueve dentro de una frontera técnico-económica determinada históricamente, la cual restringe las opciones del productor para acomodar eficientemente sus relaciones de uso de factores.

A su turno, el estructuralismo parte de considerar el cambio tecnológico como un proceso que avanza impulsado por la necesidad de superar la problemática planteada por el desarrollo general. La estructura económica y la organización social que la acompaña generan recurrentemente restricciones al crecimiento y disentimientos de orden socio-político, que son afrontadas a través de ajustes de diversa naturaleza entre las cuales está el cambio tecnológico.

Las innovaciones tecnológicas incorporadas al proceso productivo afectan, de una parte, la estructura de costos de la producción, incidiendo por lo tanto en la conformación del nivel de ganancias y en la capacidad de acumulación de capital. De otra parte, esa incorporación induce transformaciones en el perfil del proceso productivo y en la organización técnica de los procesos de trabajo, teniendo repercusiones en cuanto al empleo de los distintos recursos productivos y en cuanto a la dinamización de procesos sociales que resultan de las nuevas condiciones laborales.

En este contexto, se consideran como viables económicamente las tecnologías que permitan mantener o aumentar el nivel de beneficios en una actividad productiva, y se señala como condición para su difusión el monto absoluto de la inversión que es necesaria para su adquisición. En este mismo sentido, no es definitivo que el precio de un insumo crezca más rápidamente en relación a los demás, siempre que su costo sea compensado con mayores beneficios. El sesgo es, por lo tanto, despojado de su capacidad de expresar eficiencia económica.

Aunque se reconoce que los precios tienen influencia en la determinación del proceso de cambio tecnológico, sus mecanismos de funcionamiento y sus efectos particulares apenas son tocados por el análisis estructuralista, por lo menos en el caso colombiano analizado a propósito de los montos mínimos de inversión, pero no en lo tocante a la definición de un perfil tecnológocio en especial. De igual manera, el mismo análisis del comportamiento de los sesgos inducidos por la estructura productiva o por la oferta tecnológica, no trasciende aún el nivel de lo general, a pesar de la luz que puede arrojar sobre el conocimiento de las transformaciones de los procesos de trabajo y del patrón de acumulación de capital. A este respecto, el esquema de la innovación inducida ha desarrollado un instrumental analítico más preciso.

Sin pretender agotar la estimulante polémica establecida entre los dos enfoques, cada uno de los cuales, profundizando en su propia lógica, puede contribuir a comprender cada vez mejor el complejo proceso del cambio tecnológico en la agricultura, se puede plantear un esquema básico de complementación aprovechando desarrollos de uno y otro:

1. Efectos del cambio tecnológico en la acumulación de capital.

2. Efectos del cambio tecnológico sobre las condiciones sociales de la producción.

3. Efectos del cambio tecnológico en los procesos de trabajo y producción.

4. Características técnico-económicas de la oferta de tecnología.

5. Efectos del cambio tecnológico en la circulación de la producción.

6. Distribución social de los beneficios generados por el cambio de tecnología.

De estos estudios pueden derivarse no sólo recomendaciones acerca del tipo de tecnología que es necesario producir con el fin de lograr una mayor difusión entre los distintos tipos de productores, sino también acerca de las diversas medidas de políticas que el Estado puede adoptar para estimular la demanda de tecnología, las cuales pueden ser de carácter coyuntural o estructural, según afecten la distribución de los recursos, los niveles de rentabilidad o las necesidades de inversión. Además, no debe olvidarse que la posibilidad de modificar la demanda de tecnología tiene que ver no sólo con la selección que los productores puedan hacer hoy, sino también con la oferta de tecnología que empiece a diseñarse para el futuro con base en las condiciones actuales.

BIBLIOGRAFIA

ARDILA, Jorge *et. al.*, "Proyecto de Investigación para el Desarrollo de un Area Panelera en Colombia: La Hoya del Río Suárez (Boyacá y Santander)", Centro de Investigación de la Caña de Azúcar de Colombia -CENICAÑA-, Bogotá, septiembre de 1983.

BELCAZAR, A., *et. al.*, "El Proceso de Generación, Difusión y Adopción de Tecnología en el Cultivo de Arroz en Colombia", Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas --IICA--, Oficina en Bogotá, Documento PROTAAL No. 42, Bogotá, 1980.

COLCIENCIAS, D.R.A.F., "Programa Nacional de Fomento a la Investigación y el Desarrollo Tecnológico en el Sector Agrario" (versión preliminar), Bogotá, agosto, 1983.

DE JANVRY, Alain, "Economía Política de la Investigación Agrícola y del Cambio Tecnológico", "Memorias del Primer Seminario sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico en el Sector Agropecuario Colombiano", Bogotá, COLCIENCIAS, abril de 1982.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION, "Bases para el Plan Nacional de Investigaciones del Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero", Documento DNP-URA. 1828, Bogotá, diciembre de 1981.

HERAZO, Fernando, *et. al.*, "Análisis Agroeconómico de la Producción del Algodonero en Colombia" (investigación en progreso), Instituto Colombiano Agropecuario --ICA-, Bogotá.

HICKS, J., *The Theory of Wages*. Londres, MacMillan, 1964.

LYNAM, John, "Comentarios a la Ponencia: La Innovación Inducida como Interpretación del Cambio Tecnológico en el Desarrollo Agrícola de los Países en Desarrollo", en "Memorias del Primer Seminario sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico en el Sector Agropecuario Colombiano", Bogotá, COLCIENCIAS, abril de 1982.

MISAS, Gabriel, *et. al.*, "Los Efectos de la Introducción de Innovaciones Tecnológicas en la producción de Cereales" (tres tomos), Fundación de Investigaciones y Estudios Económicos-Sociales, FINES, Bogotá, agosto de 1983.

PIÑEIRO, M., *et. al.*, "El Proceso de Generación, Difusión y Adopción de Tecnología en la Producción Azucarera de Colombia", Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1979.

PIÑEIRO, M., *et. al.*, "Relaciones Sociales de Producción, Conflicto y Cambio Técnico: El Caso de la Producción Azucarera de Colombia", Comercio Exterior (México) 31 (3): 303-318, 1981 (Documento PROTAAL No. 51).

PIÑEIRO, M y TRIGO E., "Un Marco General para el Análisis del Progreso Tecnológico Agropecuario: Las Situaciones de Cambio Tecnológico", Colombia, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1977 (Documento PROTAAL No. 3).

RUIZ, Soledad, "Cambios Sociales en la Fuerza de Trabajo de Zonas Cafeteras, Inducidas por la Innovación Tecnológica de la Variedad Caturra", Universidad de Los Andes, Bogotá, 1983.

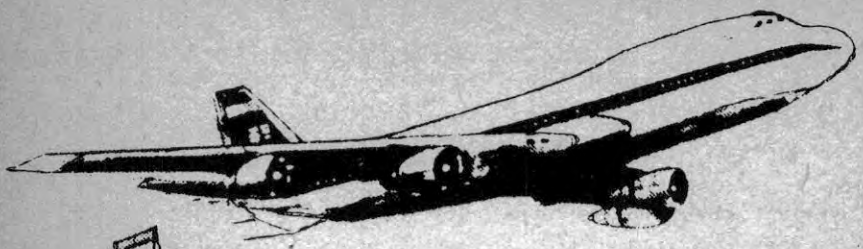
RUTTAN, V. "La Innovación Inducida como Interpretación del Cambio Tecnológico en el Desarrollo Agrícola de los Países en Desarrollo", en "Memorias del Primer Seminario sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico en el Sector Agropecuario Colombiano", Palmira 21-23 de abril de 1982, Bogotá, COLCIENCIAS, 1982.

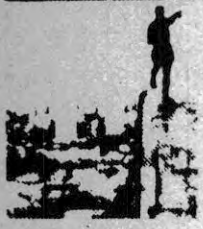
Para suscripciones, canje o envío de materiales, escribir a Estudios Sociales Centroamericanos, Apartado 37, Ciudad Universitaria Rodrigo Facio, San José, Costa Rica.

La suscripción anual para Costa Rica es de ₡ 250,00 y el ejemplar suelto es de ₡ 100,00.

Para Centroamérica es de US$5.00 anual y el ejemplar suelto es de US$2.00. Para el resto de América Latina y el Caribe es de US$18.00 anual y el ejemplar suelto es de US$6.50. Para Estados Unidos y Canadá es de US$23.00 anual y el ejemplar suelto es de US$8.00. Para Europa, Africa, Asia y Oceanía es de US$25.00 anual y el ejemplar suelto es de US$9.00. (Incluye envío por correo aéreo certificado).

SE ACEPTA CANJE con revistas de Ciencias Sociales de cualquier parte del mundo. Los materiales de esta Revista pueden ser utilizados libremente citándose la fuente.





ADPOSTAL

¡A TODOS LOS LUGARES DE COLOMBIA!

CORREO DE COLOMBIA

LLEGA SEGURO Y A TIEMPO

estudios rurales latinoamericanos

3 NUMEROS ANUALES

Suscripciones Correo Aéreo	America Latina	E. U. y Canada	Otros Países	Colombia
Personal	US$ 18	US$ 24	US$ 27	$ 900
Institucional	US$ 24	US$ 30	US$ 33	$ 1.100
Ejemplar suelto	US$ 6	US$ 10	US$ 11	$ 400
PROMOCION (Correo de Superficie)* Colección 1978 a 1984 (19 ejemplares) (Agotados Vol. 3, Nos. 2 y 3)	US$ 72	US$ 100	US$ 105	$ 4.000
1 Volumen	US$ 12	US$ 18	US$ 20	$ 1.000

NOMBRE: _____

DIRECCION: _____

CIUDAD: _____ PAIS _____

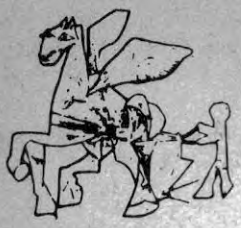
Adjunto Cheque contra Banco de Estados Unidos, No. _____

del Banco _____ por valor _____ correspondientes al pago de _____ a la Revista ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

* Para ser remitidos por Correo Aéreo fuera de Colombia, favor adicionar:

América Latina US$ 30
E.U. y Canadá US$ 30
Otros países US$ 30

Apartado Aéreo 11386 Bogotá, Colombia



estudios rurales latinoamericanos

LATIN AMERICAN RURAL STUDIES
(3 Issues per year)
SUSCRIPCIÓN

Suscription Air Mail	Latin American	U. S.A. and Canada	Others Countries
Individuals	US$ 18	US$ 24	US$ 27
Institutions	US$ 24	US$ 30	US$ 33
Single copy	US$ 6	US$ 10	US$ 11
SPECIAL OFFER Surface mail* Colection 1978-1984 (19 back issues) (out of print Vol. 3, Nos. 2 y 3)	US$ 72	US$ 100	US$ 105
Single Volume	US$ 12	US$ 18	US$ 20

NAME: _____

ADDRESS: _____

CITY: _____ POSTAL CODE: _____ COUNTRY: _____

Send o US Bank Check No. _____ For _____

Paying for _____ Payable to ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

* By Air Mail, add:

Latin American	US$ 30
USA and Canada	US$ 30
Others Countries	US$ 30

Apartado Aéreo 11386 Bogotá, Colombia

COORDINADORES ADJUNTOS

ARGENTINA
Eduardo Archetti
BLINDERN
Postboks 1091
Oslo 3, Noruega

BRASIL
Gervásio Castro de Rezende
IPEA/INPES 15 andar
Av. Pres. Ant. Carlos, 51
Centro - Rio de Janeiro, RJ

ESPAÑA
Juan Martínez Alier
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Autónoma de Barcelona
Bella Terra, Barcelona

ESTADOS UNIDOS
Carmen Diana Deere
Kellogg Institute
Univ. of Notre Dame
Notre Dame, IN 46556

Alain de Janvry
Giannini Hall 207
University of California
Berkeley, California 94720

NORUEGA
Kristi Anne Stolen
Avdeling for Bygdeosiologi
Norges Land Bruskshogskole
Boks 53
Vallebek p. a.

PERU
Mariano Valderrama
Centro Peruano de Estudios
Sociales - CEPES
Avenida Salaverry No. 810
Jesús María
Lima 11

SUECIA
Lasse Krantz
Department of Social
Anthropology
Development Section
Stockholm University
106 91 Stockholm

VENEZUELA
Hebe Vessuri
Centro de Estudios del
Desarrollo
Universidad Central de Venezuela
Apartado (POB) 6.622
Caracas

ARCSER

estudios rurales latinoamericanos

Volumen 8 No. 2 Mayo-Agosto 1985

JOSE BENGOA
Cuestiones de Desarrollo Rural Alternativo. Chile.

PATRICIA GARRETT
Tecnología Apropiada para pequeños Propietarios: Algunas Implicaciones de la Estratificación social para la Investigación en Sistemas de Producción Agropecuaria. Ecuador,

JOSE GRAZIANO DA SILVA Y OTROS
Tecnología y Campesinado: Consideraciones sobre el caso del Brasil.

EDUARDO BAUMEISTER
Notas para la Discusión del Problema Agrario en Nicaragua.

JAIME EDUARDO JARAMILLO
La Sociología Rural en Colombia.

COMITE EDITORIAL

Francisco Leal Buitrago Humberto Rojas Ruiz Rosa de Rojas
Secretaria Ejecutiva

COORDINADORES PARA AMERICA LATINA

ARGENTINA
Martín Piñeiro
CISEA
Pueyrredon 510
(1032) Buenos Aires

BOLIVIA
Jorge Dandler
Casilla 10018
La Paz

BRASIL
José Graziano Da Silva
Associacao Brasileira de
Reforma Agraria —ABRA
Av. Francisco Glicério, 1.329
2o. andar - Conj. 21
Caixa Postal 1396
13.100 Campinas SP

COSTA RICA
Edelberto Torres-Rivas
Apartado Postal 7481
San José

CHILE
Jaime Crispi
Casilla 6122, Correo 22
Santiago

ECUADOR
Manuel Chiriboga Vega
Centro Andino de Acción Popular
C A A P
Apartado 173-B
Quito

HONDURAS
Guillermo Molina Chocano
Centro de Estudios y
Promoción del Desarrollo
Apartado 1761
Tegucigalpa, D. C.

MEXICO
Lourdes Arizpe
El Colegio de México
Camino al Ajusco No. 20
México 20, D. F.

NICARAGUA
Agustín Muñoz Cautivo
Apartado Postal A-35 TERCOL
Sucursal de Altamira
Managua

PARAGUAY
Domingo Rivarola
Centro Paraguayo de
Estudios Socio-Económicos
Eligio Ayala 973
Asunción

PERU
Orlando Plaza
DESCO
Av. Salaverry 1945
Lima 14

URUGUAY
Danilo Astori
CIEDUR
Zabala 1322 - Apto. 201
Montevideo

VENEZUELA
Luis Llambí
Equipo Socio-Histórico
CENDES
Apartado 6.622
Caracas

Edit. Guadalupe

ISSN 0120-0747

estudios rurales latinoamericanos

Volumen 8 No. 2 Mayo-Agosto 1985

IDRC LIBRARY
BIBLIOTHÈQUE DU CRDI
DEC 12 1985
OTTAWA

PRESENTACION

ARTICULOS

Cuestiones de Desarrollo Rural Alternativo..... 125
José Bengoa. Chile.

Tecnología Apropiada para pequeños Propietarios: Algunas Implicaciones de la Estratificación social para la Investigación en Sistemas de Producción Agropecuaria..... 147
Patricia Garrett. Ecuador.

Tecnología y Campesinado: Consideraciones sobre el caso del Brasil..... 165
José Graziano da Silva, Angela A. Kageyama, Devancyr A. Romão, José A. Wagner Neto, Lucia C. Guedes Pinto.

Notas para la Discusión del Problema Agrario en Nicaragua 199
Eduardo Baumeister.

La Sociología Rural en Colombia 221

Edición preparada y revisada por Humberto Rojas Ruiz

NOTAS

Estudios Rurales Latinoamericanos se publica cada cuatro meses: en abril, agosto y diciembre. Está vinculada al Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), a través de la Secretaría Ejecutiva y de la Comisión de Estudios Rurales. La sede administrativa de la Revista y del Comité Editorial funciona en OFISEL —Oficina de Investigaciones Socio-Económicas y Legales— centro miembro de CLACSO, y cuya dirección es carrera 4A No. 25B-62 de Bogotá.

Las solicitudes de suscripción, compra de ejemplares sueltos, anuncios, canje, avisos publicitarios y correspondencia general, deben enviarse al Apartado Aéreo 11386, Bogotá, D. E. Colombia.

Las contribuciones a ERL (artículos, comentarios, reseñas de libros, investigaciones en curso) deben canalizarse en lo posible, a través de los respectivos miembros nacionales del Comité Coordinador, y si ello no es posible, al Apartado Aéreo 11386, Bogotá. Los artículos deberán venir a máquina, a doble espacio, siguiendo las normas bibliográficas que aparecen en los artículos del presente número. Los artículos tendrán un máximo de 40 páginas y deberá remitirse un resumen del mismo de no más de 150 palabras y una breve nota biográfica del autor con su respectiva dirección. Sólo se publicarán artículos que no hayan sido ni vayan a ser publicados en otras revistas.

A los autores se les notificará cuando su artículo sea seleccionado para ser incluido en la Revista.

La propiedad intelectual se regirá por lo estipulado en la ley colombiana.

El material publicado en la revista podrá ser citado siempre que se le dé el respectivo crédito.

La responsabilidad de las opiniones expresadas por los colaboradores es de éstos y no de la Revista.

Estudios Rurales Latinoamericanos ha contado con la ayuda de la Fundación Ford, del Fondo Colombiano de Investigaciones Científicas y Proyectos Especiales "Francisco José de Caldas" (COLCIENCIAS), la Fundación Interamericana y del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO) y el Centro Internacional para investigaciones del Desarrollo (CIID). Además, depende en gran medida de suscripciones y ventas. Por limitaciones presupuestales, el canje y los ejemplares de cortesía están limitados a lo estrictamente necesario.

El símbolo de la Revista es un detalle de la obra de Picasso "La Guerra y la Paz".

PRESENTACION

La disponibilidad de materiales para ser publicados en la revista ha sido creciente en los últimos tiempos, lo cual nos llena de orgullo, pues ello indica que nuestra publicación es considerada como canal legítimo y amplio de difusión de importantes investigaciones que sobre el agro se vienen adelantando en América Latina.

Hace un par de años nos vimos obligados a solicitar con cierto dejo de angustia el envío de materiales, pues la recesión económica que vivían los países latinoamericanos parecía traducirse en una escasa producción intelectual y, en particular, la relacionada con los temas que interesan a ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS. Así, por lo menos, interpretamos esa preocupante situación, hoy, para fortuna de todos, positivamente superada.

En la actualidad afrontamos una dificultad de índole contraria: tenemos que seleccionar con cuidado los artículos entre un número alto de trabajos de muy buena calidad. Ante tal abundancia de materiales, quisiéramos responder haciendo más voluminoso cada número, pero los costos de impresión y distribución, cada vez más abultados y nuestro deseo de no incrementar los precios de las suscripciones en forma paralela, nos han obligado a conservar el número de artículos en cinco en promedio por número, a la par que intentamos presentar la diversidad de situaciones nacionales, lo que permite leer cada número con una óptica comparativa.

El tema del cambio tecnológico, y en general de la tecnología agropecuaria, se hizo presente en el número anterior de la revista y continúa en éste. Si en el número de Enero-Abril se discutieron los enfoques teóricos para analizar el cambio tecnológico (artículo de Balcazar-Torres) y los procesos de diferenciación asociados al cambio técnico (artículo de Paolino), en el presente número se presentan otros aspectos relacionados con el tema.

En efecto, José Bengoa ("Cuestiones de Desarrollo Rural Alternativo"), presenta un manifiesto sobre el Desarrollo Rural Alternativo, en el que la tecnología propia de la Economía Campesina, y toma para ello el caso chileno, desempeña un papel central como vía diferente a la impuesta por las políticas de modernización que han florecido en la mayoría de los países latinoamericanos.

A su vez, Pat Garrett ("Tecnología apropiada para pequeños propietarios: algunas implicaciones de la estratificación social para la investigación en sistemas de producción agropecuaria"), con base en su experiencia investigativa en Ecuador, muestra cómo los procesos de cambio tecnológico tienen diferente validez según se trate de una u otra categoria de pequeño productor. Es decir, es imperiosa la necesidad del análisis sociológico si se quiere tener algún éxito en impulsar procesos de cambio tecnológico.

Finalmente José Graziano da Silva y un grupo de colaboradores ("Tecnología y Campesinado: Consideraciones sobre el caso de Brasil"), presentan un panorama completo de este tema en el Brasil. A más de reiterar la importancia del análisis socio-político para comprender y explicar los profundos procesos de cambio tecnológico que ha experimentado la economía campesina brasilera, el tratamiento global del tema seguramente inducirá a otros investigadores a proceder de igual manera para sus respectivos países.

Los otros dos trabajos incluidos en este número abandonan el tema del cambio tecnológico pero se adentran en consideraciones no menos importantes: Eduardo Daumeister ("Notas para la discusión del problema agrario en Nicaragua"), a través de un análisis comparativo con los otros países centroamericanos, muestra los determinantes estructurales que tanto peso tuvieron y tienen en las transformaciones del agro nicaragüense.

Por su parte, Jaime Eduardo Jaramillo ("La Sociología Rural en Colombia") hace un recuento de lo que ha sido la Sociología Rural en Colombia: sus antecedentes temáticos y metodológicos; las orientaciones predominantes durante los primeros años de su existencia académica; la crisis que la acusó, lo mismo que a otras ramas de las ciencias sociales para, en último término, rescatar su potencialidad en la comprensión de los fenómenos agrarios de Colombia.

CUESTIONES DE DESARROLLO RURAL ALTERNATIVO

José Bengoa*

PRESENTACION[1]

Durante los últimos años hemos estado en contacto con proyectos dirigidos al sector campesino chileno y hemos seguido de cerca numerosos programas de desarrollo rural, hemos estado junto a quienes buscan alternativas tecnológicas y hemos conversado largamente sobre el impacto que estos programas y tecnologías tienen sobre el campesinado, su sociedad y su cultura. Este es el contexto en que se sitúan estas reflexiones. Son muchos, por lo tanto, los dueños de estas ideas; estamos dialogando en estas páginas con las personas que trabajan en este terreno. Hoy día ya podemos hablar de un movimiento por un desarrollo alternativo, que se está gestando en Chile. El objetivo de escribir estas líneas es explicitar algunos contenidos y avanzar en la tarea de pensar nuestro país con ojos y mentalidad diferentes. Soy deudor de numerosas ideas y responsable de los muchos errores e imperfecciones aquí presentes.

1. EL DIFICIL TEMA DEL DESARROLLO RURAL

Quizá uno de los cambios más importantes que hemos tenido en estos últimos años ha sido el cuestionamiento del desarrollo y los fundamentos sobre los que se asienta. Quince años atrás nadie se hacía preguntas demasiado profundas sobre el sentido del desarrollo rural. Se lo concebía como un proceso de cambios profundos en la propiedad y de modernización de las faenas agrícolas. ¿A quién le parecía extraño, por ejemplo, que se pensara en la importación de grandes números de tractores para desarrollar el campo? Era una parte no cuestionada del desarrollo económico de la agricultura. El desarrollo rural tenía un sentido y un estilo determinado, el cual no era, en lo fundamental, cuestionado.

Hoy día todo esto ha cambiado. No sólo en Chile como es evidente. Somos parte de un movimiento mundial de crítica, de cuestionamientos, de preguntas. La preocupación ha surgido por muy diversos lados. Para algunos ha sido el ecologismo, la búsqueda de aire puro, alimentos no contaminados, etc. Para otros –hartos

---

* Miembro del Grupo de Investigaciones Agrarias (GIA) de la Academia de Humanismo Cristiano, Santiago, Chile.

1 Este trabajo fue preparado inicialmente para la reunión "Educación, Tecnología y Desarrollo" que se realizó en San José de Costa Rica, entre el 10 y el 15 de julio de 1982, bajo el patrocinio de la Organización Mundial de Ciencia y Tecnología.

de desarrollo– ha sido la búsqueda de una vida más simple, más ligada a la naturaleza, alejada del vértigo devastador de la vida urbana moderna. Una gran corriente se opone al estilo de desarrollo que se lleva en los países occidentales desarrollados; se percibe una tecnología que se va oponiendo a lo más humano del hombre; se gana en cosas y se pierde en sentido, en calidad, en humanidad, en fin, se pierde todo lo importante; "no sólo de pan vive el hombre..." adquiere en esa perspectiva plena vigencia[2].

Nosotros hemos llegado en Chile, a estas preocupaciones quizá por un camino diferente. No se trata de la búsqueda de nuevos estilos de desarrollo por estar ahitos de desarrollo, sino por no tenerlo. Hemos partido de la miseria que recorre nuestros campos y que hambrea a los campesinos. Durante varios años vimos la situación del campesino chileno post-reforma agraria. El campesinado chileno fue sometido a los virajes y manipulaciones más violentas. Se lo apoyó para su organización, se le vio incorporado no siempre con plena conciencia, a la Reforma Agraria. Trabajó en asentamientos, centros de Reforma Agraria y múltiples organismos que no siempre comprendió y que muchas veces fueron impuestos por los funcionarios del Estado. Pero lo peor vino después: la tierra que había soñado se le fue yendo como agua entre los dedos. La mitad de los que optaban a la tierra fueron expulsados, dejados sin acceso al suelo. Los que recibieron parcelas se encontraron con las manos vacías y sin apoyo para trabajar sus nuevas explotaciones familiares. La mayor parte de ellos ha ido vendiendo en estos años. Las agrupaciones de desplazados se multiplican en el campo. Al lado de cada casa hay un allegado; los pequeños pueblos han visto aumentar sus poblaciones callampas; los campesinos mapuches han visto el regreso de hijos y hermanos de las ciudades plagadas de cesantes: "es más fácil comer en el campo". Y así se ha multiplicado la pobreza y la miseria en el campo. Son ya muy numerosos los estudios que lo demuestran con cifras[3].

---

2 Soy deudor de una serie de lecturas. Citaremos solamente los libros fáciles de obtener. La fundación Dag Hammarskjöld ha publicado un libro con el título: *Qué hacer: otro desarrollo* (Edición en Español), donde se exponen las críticas de esta corriente de pensamientos, al estilo de desarrollo occidental (Suecia, 1975). Marc Nerfin publicó una serie de trabajos en que se cuestiona el tipo de desarrollo del tercer mundo. M. Nerfin *Hacia otro desarrollo: enfoques y estrategias.* Siglo XXI editores, 1978. En una línea diferente se encuentran los estudios del economista católico inglés E. H. Schumacher. Su libro *Lo pequeño es hermoso,* provocó un importante remezón en medios intelectuales europeos y marca un hito en el pensamiento alternativo del desarrollo. E. H. Schumacher. *Lo pequeño es hermoso.* A. Blume editores. Barcelona. 1980. En Chilte en línea alternativa se puede ver la Revista *Cuatro Vientos. Espacio de Pensamiento Alternativo.* Santiago, Chile 1982. En otra línea se puede ver los escritos de Iván Illich en Tecno Política, ver: "La Desvinculación de la Paz y el Desarrollo", en *Le Monde Diplomatique* en Español. Junio de 1981, p. 23 y numerosos otros artículos en esa serie. En el aspecto educativo somos deudores en especial de Paulo Freire cuyas *Cartas desde Guinea-Bissau* expresan preocupaciones profundas sobre humanismo, educación y desarrollo.

3 Ver GUIA. *Cuadernillos de Información Agraria.* Nueve números. Y los diversos trabajos que se han publicado en estos años que coinciden –sus diversos autores– en el diagnóstico del agro.

De allí partimos. Se trataba simplemente de buscar estrategias de apoyo al campesinado que *a lo menos* le permitieran comer, a él y a su familia. Se trataba de pensar una estrategia de resistencia, de defensa frente a un mercado voraz, a un sistema agrario que al campesinado expropia sin misericordia. Frente a esta situación analizamos diversas estrategias campesinas, y pudimos observar a campesinos que habían asumido estrategias de sobrevivencia sumamente diversificadas y orientadas a "capear el temporal", alimentar a su familia, paliar la cesantía, etc. Esa fue una experiencia decisiva para la formulación de alternativas en el plano de la defensa campesina.

La *autosubsistencia campesina* surge de estos hechos. La pensamos como una estrategia de defensa del campesinado, como un elemento para su organización, como un baluarte de su cultura, de su cohesión familiar, como un intento de oposición a la inversión mercantil que proponía el modelo económico en ese entonces vigente. Hemos estudiado por autosubsistencia un sistema complejo de producción en que se valorice el autoconsumo, se disminuya el gasto en insumos y tecnología industrial y se potencien todos los recursos de la unidad económica campesina. Nunca nadie pensó en absurdas autonomías totales, autosuficiencias inexistentes, ni nada por el estilo. Se pensaba de manera sencilla que era preferible apoyar al campesino con programas que insisten en sus necesidades más inmediatas, y que era muy riesgoso entusiasmarlo en estrategias de mercado, donde llevaba todas las de perder.

El problema mayor para llevar adelante una estrategia de autosubsistencia era y es el tecnológico. En la medida que se está aprisionado a la tecnología "moderna", "industrial", se está prisionero de una estrategia de mercado. En Chile, muchos años de "modernización agraria" habían barrido con las técnicas tradicionales de cultivo. Se pensaba que en la agricultura chilena para producir hay que tener dinero, hay que pedir crédito, hay que usar máquinas, etc. Por lo tanto, un camino de autosubsistencia exige la búsqueda de técnicas alternativas; tecnología campesina, que esté al servicio del campesinado, que sea barata, que sea fácil de comprender y por lo tanto masificable.

La búsqueda de alternativas tecnológicas fue vinculando a estas preocupaciones con el *movimiento alternativista* internacional y nacional que reseñábamos al comenzar estas líneas.

Nuestra preocupación inicial era y es —por ejemplo— problemas de fertilización de la tierra en campesinos que no tienen dinero para comprar fertilizantes químicos. Ese es un problema sentido por campesinos, técnicos y todos los que trabajan en el campo. Allí se fue situando un fructífero punto de encuentro con los agricultores orgánicos, ecólogos y alternativistas que ven en la utilización de fertilizantes químicos y pesticidas, un serio peligro para la salud humana y el uso racional de los recursos no renovables. Ambos aspectos se encuentran y se complementan.

Lo que al principio, era la búsqueda de soluciones puntuales para resolver la cuestión del campesinado acorralado por el modelo económico, se va convirtiendo en una *crítica* de fondo *al estilo de desarrollo.* Es una crítica a la forma como se ge-

nera la tecnología, el conocimiento y el desarrollo rural en su globalidad. Vemos el pasado –a partir de los programas de modernización agrícola– y no podemos menos de ser críticos. Toneladas de fertilizantes químicos que no teníamos; miles de tractores desplazando mano de obra que no tenía trabajo alternativo, etc. En los años de la Reforma Agraria se fue *tecnológicamente acrítico*, se veía que el problema central era la forma de propiedad, el tamaño de los predios (si gran propiedad o pequeña) y el control que el Estado tendría sobre esas nuevas propiedades. Hoy día vemos la cuestión de modo mucho más complejo y por tanto más rico y real. Hay una relación estrecha entre formas de propiedad y desarrollo tecnológico. Pensamos que el desarrollo tecnológico debe ser paulatino: de lo más simple a lo más complejo. De lo contrario el campesino no será sujeto del desarrollo, no participará efectivamente, será manipulado permanentemente por quienes conocen el manejo tecnológico, y eso tiene que ver con las formas de propiedad y con el desarrollo. Vemos imbricados todos los problemas. El manejo de una propiedad de dimensiones familiares permite la apropiación de una tecnología simple, barata, de alta eficiencia productiva a ese nivel. Pero es evidente que para una propiedad gigantesca se requiere una tecnología organizacional muy grande, se requiere maquinaria pesada y por lo tanto, la participación de los campesinos será limitada a sus conocimientos; los técnicos manejarán los programas de desarrollo y los campesinos participarán en las asambleas pero serán difícilmente sujetos de su desarrollo. Pero esto no es válido tampoco en todo tiempo y lugar. Hay tecnologías que el campesino maneja y conoce, que se las puede apropiar y hay procesos productivos complejos que necesariamente exigen la gran propiedad, la cooperación estrecha entre los trabajadores. Allí la apropiación será realizada por el colectivo de los productores en un proceso que va desde los aspectos productivos más simples a los más complejos. Las diferencias que tiene la agricultura chilena son tan grandes que hemos aprendido –a palos quizá– que es necesaria la flexibilidad, la relación crítica entre propiedad y tecnología. Una explotación forestal es totalmente diferente de una producción de hortalizas. Sin embargo, en otros tiempos se pensó aplicar a ambas una misma forma organizativa.

Hemos llegado, por lo tanto, al convencimiento que el desarrollo rural no consiste solamente en invitar a sabios californianos, aplicar semillas, fertilizantes, máquinas y todo eso. Esa modernización no le hace bien al campesino, no le hace bien a la agricultura, no le hace bien a los consumidores, no le hace bien al país. Lo que aquí aparece como un gran éxito hoy día se vuelve en contra demasiado rápidamente. Es un tipo de desarrollo dependiente que se manifiesta muy rápidamente con pies de barro. El campesino no se apropia del desarrollo, no es sujeto del avance tecnológico, no se logra un desarrollo endógeno sino que este viene de afuera: dura lo que duran las condiciones que lo originaron. Es lo que hemos visto tantas veces. Años y años se le enseñó al campesino a poner las dosis que salían en la propaganda ¿por qué? Porque sí, solamente. Se reemplazó un pensamiento mágico por otro; no se avanzó en una cultura y conocimiento científico. Más aún, la "dosis" prescrita le hizo olvidar su conocimento tradicional y dejó al campesino inerme frente al mercado y la inclemencia de los riesgos naturales. Perdió pan y pedazo. Un desarrollo en serio, profundo, de perspectivas de largo plazo, parte de más abajo, de más atrás, del desarrollo del propio conocimiento, de la búsqueda de alternativas simples que puedan ser apropiadas y no aplicadas de manera mágica.

Se podría argumentar largamente el por qué este tipo de desarrollo moderno no es bueno para la agricultura, el país y su futuro. El estancamiento en el creci-

miento de los rendimientos de los principales cultivos agrícolas, es quizá la prueba más clara de que el camino de la "tecnología moderna" no garantiza por si solo los graneros llenos. Tenemos en cambio una creciente disminución de la tierra agrícola aprovechable; se degradan los campos producto de un manejo supuestamente moderno; con métodos "dizque primitivos", los chinos producen hace miles y miles de años en los mismos campos. Son muchas las consideraciones que habría que hacer y que escapan a estas líneas preliminares.

Hoy día el desarrollo no aparece como una cuestión tan simple. Desarrollar al campesino no es hacer que dependa más y más del mercado, de la agroindustria, de las transnacionales; que emplee fertilizantes y semillas, que use máquinas modernas, que abandone sus cultivos tradicionales y que piense como un "farmer del medio oeste norteamericano", o de un "koljoz de la ucrania soviética". Nos hemos convencido que el desarrollo va por un lado más complejo, porque incorpora muchas variables pero que a la vez es mucho más simple ya que parte de la realidad concreta del productor, de sus niveles actuales de desarrollo, de las necesidades reales que tiene el campesino y la población del país.

Estas letras se inscriben modestamente en un movimiento de vastas proporciones y aún de desconocidas consecuencias. Se lo denomina como el *movimiento por un desarrollo alternativo.* Incorpora las preocupaciones del campesinado y los sectores populares, que se encuentran junto al de pensadores que buscan una perspectiva más humana para nuestro país. Ya las palabras mágicas no sirven, han perdido su significado. No basta con decir, socialismo, comunitarismo, capitalismo, liberalismo, para quedar conformes. Hay que darle contenido a lo que se plantea; no hay modelos preconcebidos ni paradigmas a calcar. Hay que crear un nuevo estilo de desarrollo y eso exige imaginación.

Este movimiento alternativista se funda en principios éticos y morales de hondo contenido humanista. Se trata, en definitiva, de encontrar alternativas de desarrollo, alternativas tecnológicas, estilos de desarrollo, como se dice en algunos círculos, de carácter más humano. Se trata de privilegiar las relaciones sociales-interpersonales-igualitarias, democráticas, horizontales, participativas. Se trata de encontrar caminos de desarrollo que fomenten *los valores de la solidaridad* frente al individualismo y la competencia. Que fomenten el consenso, la racionalidad en el argumento, el aprendizaje y el crecimiento, frente al autoritarismo, verticalismo, aplastamiento cultural y eficientismo productivista que está en boga. Se trata de lograr un desarrollo social y cultural no traumático, no depredador de plantas, animales, hombres, grupos humanos, comunidades y culturas.

Esta es la principal conclusión que sacamos después de casi una década de práctica autoritaria en la vida social nacional chilena. La piel se ha vuelto sensible al autoritarismo y la práctica vertical tanto en la vida privada como en los diferentes espacios públicos. El autoritarismo ha traspasado y penetrado a la sociedad y es precisamente por ello que los valores éticos se ponen por encima de muchas otras consideraciones quizá en otros tiempos prioritarias. El desarrollo debe ser parte de un proceso de redemocratización; no solo de las estructuras políticas del país sino también de sus niveles cotidianos, personales y comunitarios.

Nuestra idea del desarrollo parte y se fundamenta en una utopía ética, humanista y moral. Sin tener claridad sobre este principio central se puede llegar a cualquier concepción del "desarrollo por el desarrollo", de la eficiencia por la eficiencia y de allí a cualquier barbaridad contra el hombre.

Nuestra posición respecto a la tecnología y al desarrollo, se sustenta en un conjunto de valores que tienen por centro el hombre y su *perspectiva de felicidad.* Pero se trata de una suerte de visión histórica y concreta del humanismo. Un humanismo que se juega día a día y en cada acción específica que se realiza.Se opone a una ideología liberal y humanista que deja los valores del hombre al nivel de los principios y sistemáticamente los pospone en la práctica. En ese sentido no se tratará de posponer la felicidad del hombre para después de un final victorioso que generalmete nunca llega (las escatologías apocalípticas que ponen la felicidad en el cielo o después de la revolución). Los valores del hombre se juegan en cada una de las decisiones concretas que se toman en la vida cotidiana, laboral y política. Creemos que en cada reunión de planificación, en cada sesión o jornada de capacitación, en cada opción tecnológica, en fin, en cada metodología empleada, en cada acción de desarrollo está presente una decisión ética. Es por ello por lo que los temas del desarrollo local, comunal, regional y nacional son guiados por un conjunto valórico semejante; tienen un eje común, se interrelacionan mutuamente y por ello podemos hablar en conjunto de la matriz sobre la que se sustentan.

2. UNA CONCEPCION EQUIVOCADA DE ENFRENTAR LA CUESTION TECNOLOGICA

La búsqueda de tecnologías alternativas para el campesinado, brota de la incapacidad que éste tiene para acceder a los paquetes tecnológicos llamados modernos. Este es el primer hecho rotundo y evidente. El campesino no tiene capital o crédito bancario adecuado, tamaño de la tierra, organización productiva, etc., que le permitan acceder a la llamada tecnología moderna. El sistema de mercado lo segrega del conjunto de bienes-insumos del sistema moderno. Aparece, por lo tanto, como la única alternativa posible el uso de sistemas y técnicas más baratas, más autogeneradas, más simples. Ha sido en estos últimos años el caso de "las aboneras", en el campo[4]. En la medida que es imposible para el campesino obtener abono químico en el mercado, está abierto y receptivo a ensayar con abonos orgánicos preparados por él. ¿Qué pierde? No teniendo la otra alternativa a la mano, encuentra en la experimentación un camino que por pocos resultados que dé es mejor que nada.

El problema se suscitaría en el momento en que la alternativa orgánica se enfrente en condiciones de igualdad a la alternativa químico-biológica moderna. Si existieran programas de crédito estatales para el campesino, apoyo en insumos químicos, tractores y maquinarias, etc., veríamos sin duda desaparecer buena parte de las

---

4 Ver Revista *Haciendo Camino.* 1981 y *Realidad Agraria*, julio de 1982. "Una alternativa para miles de pequeños productores, resultados de uso de aboneras". En el número de octubre 1982 aparecen los resultados del Centro de Educación y Tecnología, en su centro de Colina.

experiencias de tecnología apropiada, de agricultura orgánica, etc. Reflexionemos sobre este punto.

Para muchos sectores este movimiento de búsqueda de tecnologías alternativas se explica y justifica solamente por la situación de emergencia en que se encuentra el campesinado[5]; son generalmente sectores que intentaron durante varios de estos últimos años, incorporar a los campesinos a una estrategia de mercado, sin lograrlo. Por el contrario, la mayor parte de esas experiencias fueron totalmente fracasadas. De los fracasos surge una tendencia de repliegue, de temor al mercado, de confiar más en los pequeños aportes que en el trabajo a gran escala (si se pierde se pierde menos...), en fin, se confía más en la autosubsistencia, en apoyar el funcionamiento interno de las economías campesinas, emplear técnicas baratas, etc. Se ven obviamente una serie de ventajas educativas en este proceso, que lo hacen atractivo. Se ve al campesino apoyado en sus propias fuerzas haciendo lo posible por salir mínimamente de la situación en que se encuentra; pero *se desconfía* del valor productivo de este camino, se desconfía de la eficiencia productiva de estos métodos, se mira con ojos de duda, escepticismo –e incluso ironía– los esfuerzos que realizan algunos técnicos por enfrentar los problemas productivos con mentalidad campesina.

La cuestión de los huertos caseros, de las tecnologías apropiadas, de las agriculturas orgánicas, de los controles biológicos de la agricultura y todo lo que va con ello, aparece como una *solución de emergencia* ante la imposibilidad material de acceder a sistemas más modernos. Es exactamente la reproducción subordinada de una corriente que ha hablado de "tecnologías intermedias", esto es, de una tecnología no muy avanzada apta para sectores sin capital. Los países desarrollados con sus tecnologías modernas altamente productivas y eficientes; los subdesarrollados no pueden acceder a esa tecnología moderna porque no tienen plata; en cambio tienen mucha gente, muchos brazos. Para esos pueblos se formula una "tecnología de mediano alcance", "intermedia", propia para países pobres. No se duda demasiado acerca de cuál es la tecnología eficiente, productivista, etc. Pero como no hay ninguna disposición de ir a la raíz de los problemas, se busca un parche "apropiado". Esta es una postura muy corriente y que muchas veces impregna los programas de desarrollo.

En estos años en Chile, se ha visto una cierta masificación de las tendencias alternativistas. La situación campesina ha sido el mejor argumento. Hace unos pocos años atrás se consideraba poco menos que loco a quien planteara las ventajas de las técnicas apropiadas. Hoy día muchos ponen entre paréntesis sus ventajas o desventajas. Se sigue pensando en el interim de que es mejor el abono químico frente a la abonera orgánica, pero ante la imposibilidad de aplicarla económicamente, se repliegan hacia las "tecnologías baratas". Es por ello por lo que nos parece importante reflexionar sobre este punto, ya que podríamos estar ante una situación en que el movimiento de apoyo y fomento de las tecnologías apropiadas sea solamente un

---

5 Nuestro tema es el campesinado, es lo que conocemos, pero pensamos que estas reflexiones pueden ser válidas para otros sectores e incluso otros temas. Para muchos el pensamiento de "renovación", de "alternativas" es válido en las situaciones de emergencia, pero frente a la "normalidad" se deberá imponer lo conocido, lo eficiente.

movimiento de transición; en el momento en que resurja una política no tan despiadada contra el campesino, se volvería a los "sistemas normales"[6].

Resumiendo, según esta perspectiva se diría que las tecnologías apropiadas son técnicas baratas, atrasadas, menos eficientes, que sólo se justifican por la situación desmedrada en que se encuentra el campesinado.

3. ESTRATEGIAS PARA RICOS Y ESTRATEGIAS PARA POBRES

La funcionalidad que estos planes de desarrollo tecnológico han venido teniendo para el sistema, es indudable. En la medida que muchos sectores aplican acríticamente una serie de técnicas de desarrollo rural, desarrollo social, etc., es necesario analizar críticamente las consecuencias que estos planes tienen.

Hoy día circulan varias modas por el mundo. Pero las modas en acción social son menos inofensivas que los largos de los vestidos. La "ayuda a los pobres" se ha ido vistiendo de una cantidad de ropajes que la disfrazan y pierden, muchas veces, incluso al más experto. Se trata –se dice– de ayudar a los pobres permitiéndoles que se desarrollen adecuadamente; se trata de educarlos con métodos participativos; se trata de desarrollar paulatinamente sus tecnologías, no imponerles el desarrollo, se trata, en fin, de lograr un desarrollo rural en que todos los elementos estén integrados armónicamente. En el lenguaje de moda surgen una serie de conceptos que pueden llevar –y llevan– las cargas ideológicas más diferentes. Se habla de investigación-participativa, tecnología apropiada, educación participativa, desarrollo rural integrado, etc. Es parte del lenguaje actual. Basta con tomar una revista cualquiera y leer los sumarios.

Nuestra preocupación camina por el lado del contenido que se le otorga a estos programas. Para llegar al punto actual, recorramos un poco la historia reciente. En los comienzos de la década de los sesenta "un fantasma recorrió el campo latinoamericano". La sociedad dominante, y sobre todo, Estados Unidos y los organismos internacionales, percibieron un estado de miseria en los campos que se estaba convirtiendo en tierra fértil para la subversión y los movimientos revolucionarios. En esos años ya hay numerosos movimientos campesinos que se levantan con fuerza en función de sus intereses: la tierra, mejores condiciones de vida, mayor justicia frente a tanta opresión personal. Cuba fue un golpe brutal a la mala conciencia del sistema de dominación interamericano. A partir de allí, se desarrolló una ofensiva de "ayuda a los más pobres" bajo las banderas de la "Alianza para el Progreso". En esos años la moda se llamaba "desarrollo de la comunidad", "modernización agrícola", "revolución verde", etc. Se invirtió mucho dinero en "desarrollar a las comunidades", en incorporar maquinaria y tecnología moderna, en incorporar nuevas variedades de semillas, nuevos productos, cambiar la dieta alimenticia y tratar por todos los medios de cambiar la mentalidad de la gente pobre. Se decía que el problema

---

6 Es lo que en otras palabras se entiende por una "moda" pasajera. Nos preocupa ciertamente que toda esta temática se "ponga de moda", dure unos años, luego se saquen algunas cuentas, se evalue con criterio eficientista y tecnocrático y se pase a buscar otra moda y el campesinado quede, una vez más, al margen de toda decisión.

principal de la pobreza era la falta de educación, que si se los educaba se les podría "cambiar la cabeza" y por ahí se empezarían a cambiar las estructuras de pobreza.

Los planes y programas de desarrollo rural fueron cayendo en el fracaso más sobresaliente. En la mayor parte de los países el presupuesto para la policía y el ejército se fue comiendo los items destinados al desarrollo. Los planes de desarrollo terminaron las más de las veces en represión.

Después de una década y media de planes de desarrollo rural gigantescos, de Reformas Agrarias con apoyo norteamericano, de revoluciones verdes, de incorporación de tecnologías modernas, de educación y capacitación, el resultado es muy poco estimulante. Concretamente los niveles de miseria en el campesinado latinoamericano, se mantienen o se ven aumentados en la mayoría de los casos. El potencial revolucionario se mantiene en la misma situación original, solo que esta vez no hay lugar a la ingenuidad y se hacen más inversiones en armas que en alfabetización; por si acaso, se dice...

A partir de la segunda mitad de la década del setenta, comienza a surgir un nuevo estilo en el desarrollo rural. Consiste en una crítica a las formas de llevar a cabo el desarrollo y la asistencia a los pobres en la década pasada, y recupera una serie de contenidos que habían pertenecido a los sectores más críticos y progresistas en el período anterior. El sistema de dominación no puede quedarse sin respuesta frente al "mundo de los pobres"; no puede tener como único lenguaje las metralletas y sirenas policiales. Requiere de un lenguaje positivo. Por ello comienza a surgir nuevamente la ideología de la "acción social"; vemos a numerosos funcionarios ofreciendo programas de desarrollo, financiando la acción participativa, la investigación-acción, etc. Muchas veces, incluso, se trata de un direccionamiento específico hacia los gobiernos y las instituciones privadas a las cuales se les condicionan créditos y asistencia, en función de la orientación de sus proyectos.

Estos programas de ayuda, de desarrollo, de educación, de cooperativismo, de capacitación de todo tipo, de apoyo al campesinado, cumplen muchas veces una función coherente en el sistema de dominación. Se trata de eliminar los desbordes, la tensiones excesivas. A pesar de lo trajinado que pueda ser el tema, es necesario recordarlo al tocar estas cuestiones.

4. TRANSNACIONALES Y EXTREMA POBREZA

Nos guste o no nos guste la realidad es mucho más compleja que lo que nosotros quisiéramos. El sistema transnacional, por una parte, impone un estilo de desarrollo agrícola que pauperiza al campesinado de nuestros países; por otra parte, el Banco Mundial, que es parte sustantiva de ese sistema, asume y recupera muchas de estas "modas" y las aplica en sus programas de "desarrollo rural integrado". El modelo económico, monetarista a ultranza, librecambista y monopolista, reduce a una población campesina a la miseria, y el mismo esquema produce programas de nutrición, de salud rural, de huertos familiares, etc., para los propios afectados. Analicemos estos dos casos porque nos permiten entender la funcionalidad de estos programas.

El primero se refiere al *Banco Mundial* y sus programas de ayuda al tercer mundo, en el que ha incorporado este tipo de ópticas[7]. El señor McNamara –como es sabido– descubrió que había pobres en el mundo, el año 1975. A los vietnamitas los había visto siempre como enemigos; puso al Banco en la estrategia del Desarrollo Rural Integrado –los famosos programas DRI. Se trata que los pobres sean menos pobres, evidentemente; pero se trata también que no se cambien en las sociedades subdesarrolladas, cuestiones demasiado importantes de modo tal, que los pobres sigan en su lugar, los ricos en el suyo y los medios en el suyo. El DRI va orientado a mantener el statu quo, limando las asperezas, impidiendo los brotes de rebeldía e insurgencia de los que el Sr. McNamara tiene una experiencia tan mala y tan reciente.

Allí se ve la doble dimensión del Banco Mundial. Ligado, por una parte, al monstruoso desarrollo de las actividades agropecuarias modernas: parte sustantiva del sistema agroalimentario internacional[8] y soporte fundamental del sistema transnacional como lo han mostrado y probado numerosos autores; y por otra parte, impulsador de una política para los pobres, "adeucada a los pobres". Las tecnologías apropiadas o intermedias en este contexto se transforman en herramientas de mantenimiento de la miseria y opresión. Desvían la observación de los problemas; son instrumentos recuperacionistas que escabullen las cuestiones de fondo que están causando la pobreza y el subdesarrollo.

---

7 Hay mucha bibliografía sobre esta materia. Se puede ver: J. Collins y F. Moore Lappe "La Banque Mondiale et le development agricole du Tiers-Monde". *Le Monde Diplomatique,* junio de 1979, París. Estos autores del Institute for Food and Development Policy de California han tratado en libros y artículos el tema de la "ayuda internacional"; ver de los mismos autores: *Food First. Beyond the Myth of Scarcity.* Ballantine Books, 1979, también *Aid as Obstacle, Twenty Questions about our Foreign Aid and the Hungry.* Institute for Food and Dev. Policy. California, 1980. Del mismo grupo: David Weir y Mark Schapiro. *Circle of Poisson. Pesticides and people in a Hungry World.* I.F.D.P. California, 1981. El profesor E. Feder ha escrito varios trabajos sobre el tema, por ejemplo: "La pequeña revolución verde de McNamara", en *Comercio Exterior,* agosto, 1976. Del propio Banco Mundial se pueden ver artículos como: Mc. Inerney. *The Technology of rural development.* World Bank. W. P. 295. Washington, 1978. Smith. *The design of organizations for rural developments: a progress report.* Banco Mundial W P 375 Washington, 1980. Stern. *The employment impact of industrial investment:* a preliminary report. B.M. W P 255 Washington 1977 y también *World Development Report* que cada año publica el Banco Mundial. Otras visiones críticas se pueden encontrar en Ch. Payer. "La Banque Mondiale et l'integration du paysan au marché", en: *Le Monde Diplomatique.* Julio 1979.

8 Sobre esta temática hay bastantes estudios. Se puede ver: Varios autores. *El desarrollo agroindustrial y la economía latinoamericana.* México, 1981. 3 tomos. El libro presenta trabajos sobre la mayor parte de los países latinoamericanos. Susan George: *Cómo muere la otra mitad del mundo. Las verdaderas razones del hambre.* México, 1981. En este libro se ven las relaciones entre la Banca Mundial, las ETN y los problemas del hambre. Sobre transnacionales, agricultura, desarrollo rural hay muchos artículos en la Revista *Comercio Exterior* que publica en México el Banco Nacional de Comercio Exterior de México.

Otro ejemplo que es interesante comentar, es el de numerosas entidades gubernamentales o paragubernamentales que en Chile realizan programas de esta naturaleza. La Corporación de Nutrición Infantil (CONIN) ha desarrollado uno de los programas más completos de huertos familiares. Pero no es la única que ha trabajado en esta línea. Hay varias instituciones de ayuda norteamericana que se han especializado en la misma temática, etc. Se han firmado acuerdos con el gobierno y ha llegado mucho dinero hacia ese sector de actividad. Uno perfectamente podría preguntarse cuáles son las motivaciones de este tipo de programas. Parecieran ser parte de una política nutricional "de emergencia" en condiciones consideradas de "extrema pobreza". Se trata de lograr que esa gente que está en esas condiciones tenga a lo menos una dieta mínima de subsistencia. Los programas de huertos escolares van en esa misma línea.

Desde un punto de vista más amplio, los programas de huertos familiares, por ejemplo, son parte funcional del modelo económico puesto en vigencia en el país en los últimos años. Este es un modelo concentrador y excluyente como se ha dicho, que opera necesariamente con altas tasas de desocupación y que basa sus niveles de acumulación en la concentración y la baja remuneración de la fuerza de trabajo. Es, por lo tanto, un modelo que pone a parte de la población en difíciles condiciones de reproducir siquiera sus condiciones biológicas de vida. Es un modelo que apareceria, por lo tanto, con altas tasas de mortalidad infantil, con altas tasas de morbilidad, de desnutrición, etc.; esa sería un asituación insoportable para el modelo[9]. De allí que muchos programas que se han financiado por parte del Estado (a menudo generosamente) están destinados a paliar la extrema pobreza. Así se ha montado un sistema para resolver problemas críticos de mortalidad infantil, de desnutrición aguda, etc. Los huerto familiares se inscriben en esta perspectiva.

Los programas de subsistencia, de autosubsistencia, vienen a cerrar el modelo económico por abajo. El modelo opera con altas tasas de explotación que se expresan en situaciones sociales críticas. Los programas dirigidos hacia la subsistencia resuelven esas situaciones críticas, liman las asperezas sociales más crueles, le dan al modelo una cara menos macabra, y en fin, permiten mantener las cosas más o menos en su lugar.

Hace unos años atrás el diario chileno El Mercurio señalaba que en el campo había problemas agrícolas y problemas rurales, y que era necesario separar con claridad ambas cuestiones. Los problemas agrícolas se relacionan con la producción; es un tema apropiado para economistas, capitalistas, ingenieros agrónomos y empresarios. Se trata de hacer producir rentablemente a la agricultura. En cambio, el problema rural es de otra índole; allí se encuentra el problema del campesinado, de la pobreza rural, de la educación, etc. "Esa es una cuestión social", señalaba el decano de

---

9 El representante de la General Motors señaló frente al Ministro Leniz en el Consejo de las Américas, a fines del año 1974, que no estaban dispuestos a financiar un modelo económico que "mataba niños chicos". Esto se debía a que las tasas de mortalidad infantil se habían disparado en el primer año. Ver: *NACLA Report.* June-July 1975. Resumen de actas del Consejo de las Américas. Nueva York.

la prensa chilena. Ponía en claro que se trataba de dos cuestiones de índole diferente, que coexistían en el área rural por meras circunstancias accidentales o de hecho (Diario El Mercurio, sábado 18 de octubre de 1980. Temas Económicos, pág. 3).

No discutiremos aquí la validez de esta peregrina tesis. Es tan evidente que la miseria rural tiene que ver con el carácter de la agricultura que omitimos argumentar más en ese sentido. Es sólo la ceguera ideológica la que puede separar radicalmente ambas cuestiones. Pues bien, separados ambos planos —lo económico y lo social— el diario de Santiago, señalaba las responsabilidades sobre ambos sectores. Obviamente el problema agroeconómico era de competencia del gobierno, de las entidades económicas, empresariales, etc. La cuestión social, por su parte, era de competencia de organismos especializados (estatales y privados), dedicados a resolver problemas crecientes de extrema pobreza y, sobre todo, era responsabilidad de instituciones privadas humanitarias, entre las que la Iglesia jugaba el papel principal. Los programas de apoyo al campesinado de la Iglesia, eran vistos por El Mercurio, como parte coherente del modelo, que separaba lo económico de lo social, lo productivo de la autosubsistencia, etc.

El sistema global produce la pobreza, la cesantía, la infrasubsistencia, etc. y, por otro lado, fomenta acciones, proyectos, programas, que tienen como finalidad amortiguar los efectos más críticos, los golpes más duros, etc. Las instituciones públicas y privadas juegan un papel funcional. Esto no quiere decir que no pocas veces tienen contradicciones, que hay intereses diferentes que juegan en la autoridad gubernativa económica y en la de acción social, pero en una visión de largo plazo, del sistema en su conjunto, hay ciertas complementariedades.

5. TECNOLOGIA Y OBJETIVOS DEL DESARROLLO

Hemos querido presentar en toda su realidad la argumentación precedente para de aquí retomar algunas consideraciones positivas respecto al qué hacer en este terreno.

¿Se deduce del argumento del capítulo anterior que toda acción de desarrollo, toda acción de apoyo a la subsistencia es funcional al sistema de dominación que la está generando? Creemos que no es así, pero creemos también que no es tan fácil orientar todo este tipo de acciones en una perspectiva de liberación real. Los mecanismos de recuperación del sistema son tan fuertes que muchas veces escapan a la intencionalidad de las personas[10].

---

10 Conocemos varios casos de esta naturaleza. Se trata de agencias o grupos, que han trabajado varios años en un sector deprimido. Proyectos de huertos familiares, de educación, salud y promoción humana. Cuando comienzan a dar algunos frutos, la autoridad local los ha encontrado interesantes, los ha apoyado con mayores recursos y los ha incorporado rápidamente a la acción gubernamental. En Chile el proceso de transferencia de poder a los municipios ha permitido que la autoridad local perciba con mayor nitidez estas demandas de base y abra vías de canalización. Las instituciones, grupos y personas a los que les ocurren estos hechos, por lo general, ven sus esfuerzos perdidos y un golpe más de la capacidad recuperacionista del sistema.

La primera consideración que quisiéramos realizar es la que se refiere a los *objetivos del desarrollo* rural y su relación con la tecnología. Se trata de reflexionar sobre los fines éticos –y políticos podríamos agregar– que están detrás de cualquier decisión tecnológica. Tiene que ver con las técnicas que se utilizan en los programas de desarrollo y el papel que en ella juegan los propios actores.

Para comprender mejor nuestra argumentación es necesario precisar algunos conceptos. Hablamos de técnicas de desarrollo para referirnos a todas aquellas acciones que se utilizan para fomentar el desarrollo rural (técnicas de planificación, de participación, de educación, de capacitación, etc.); empleamos el término tecnología en su acepción más precisa, la que incluye los instrumentos (maquinaria por ejemplo), conocimientos y prácticas productivas, organización del trabajo, etc. que se utilizan en cualquier programa de desarrollo. Hablamos que son objetivos económicos de un programa, aquellos que se refieren a lograr una mayor producción, una producción más diversificada, mejor consumo, mayor ingreso en general, etc. El nivel social lo restringimos a lo organizacional, esto es, que la comunidad o el grupo se exprese a través de asociaciones que permitan potenciar el desarrollo; y el nivel cultural lo restringimos al desarrollo de una conciencia en los actores que sea coherente con el resto de las acciones que se han realizado. Estos diversos niveles nos permiten entrar ordenadamente a la cuestión de los fines y objetivos de las acciones de apoyo a los campesinos.

En términos muy generales, es necesario señalar que hay técnicas y tecnologías que favorecen la organización social y la conciencia, y otras que sin duda la limitan e incluso la imposibilitan. Esto quiere decir que las técnicas de desarrollo y las tecnologías que se introducen no están –ellas mismas– exentas de intencionalidad. Como se ha dicho tantas veces, *no hay tecnologías neutrales*. Hay tecnologías que favorecen la competencia; hay métodos educativos que se fundamentan y reproducen pautas competitivas de mercado; en términos de organización se fomenta la asociación funcional y como conciencia típica, el individualismo. Muchos proyectos de subsistencia, que enseñan a trabajar huertos familiares, a cocinar nuevos productos, a producir conservas, etc., tienen una orientación implícita que orienta y, en cierto modo, determina los niveles de organización y conciencia.

Hay otras técnicas que en sí mismas exigen la práctica comunal, solidaria, grupal. El tratamiento mismo de la tecnología, las exigencias de decisión que tiene, el funcionamiento del programa de desarrollo, etc. tienen una orientación organizativa solidaria y permiten –a lo menos– el surgimiento de una conciencia liberadora. Decimos permiten ya que de ninguna manera los procesos de conciencia surgen mecánicamente de la aplicación de un determinado recetario.

Pocas veces se tiene esta cuestión presente al escoger el tipo de tecnología aplicable en un programa de desarrollo y al determinar las técnicas educativas, de planificación, los tiempos y plazos, etc. que el programa va a llevar adelante[11].

---

11 Por el contrario, los tiempos y plazos son colocados burocráticamente por los agentes financieros, determinando pre-factum la imposibilidad de orientar el programa o proyecto por canales solidarios. Esta cuestión es tan importante

Esta distinción es fundamental para comprender la posibilidad de caminos alternativos de desarrollo que no hagan el trabajo humanitario necesario para salvaguardar el sistema de dominación. Se trata de ver vías de acción que no se vean permanentemente recuperadas por un sistema que provoca las heridas y entrega dinero para comprar los vendajes.

Lo que va a estar determinando en última instancia un programa de desarrollo van a ser *sus fines,* los cuales generalmente se situarán en el nivel de la sociedad y la cultura, esto es, de la organización y la conciencia. En la medida que un programa no tenga explicitados estos fines a estos niveles, uno podrá suponer que diversas razones lo han mantenido en una actitud ambigua, crítica, o de objetivos parciales. Es el caso de proyectos que resuelven sus fines en las acciones que realizan, sin proyección mayor (crianza de cerdos, por ejemplo), que tratan de solucionar aspectos parciales, locales, circunscritos en el nivel de lo económico productivo, en un período específico sin plantearse el desarrollo autosostenido del grupo.

Pero la cuestión no se resuelve en un refugio en los fines y objetivos. Cada objetivo de desarrollo se palpa en cada técnica concreta, en cada tecnología empleada. El refugio justificatorio en los objetivos si no se hace concreto en la acción se queda en la retórica, en la abstracción e impotencia y generalmente en el fracaso. Es el caso de la recuperación por parte del sistema de acciones que no llevaban en sí mismas los fines y objetivos de cambio y liberación.

Es por ello por lo que la cuestión de los objetivos del desarrollo se juegan cotidianamente en las prácticas concretas del desarrollo, en sus técnicas, estilos y características. En la elección de una máquina subyace la discusión ética-política central.

En la medida que esto es así, la acción transformadora se libera de su funcionalidad al sistema global de dominación, no por razones subjetivas (de la voluntad de los propios sujetos), sino por las acciones mismas que realizan los actores (objetivas). Es la acción lo que diferencia un programa de sometimiento de un programa de liberación. No sólo es la intencionalidad del que hace el programa; esa intencionalidad debe verse materializada en una acción específica[12].

---

que hace pensar a muchos que el solo manejo financiero que determina el ritmo de los proyectos de desarrollo está marcando la funcionalidad de estos programas al sistema. Todas las precauciones técnicas se ven incapaces de superar el problema de tiempos y plazos impuestos desde afuera.

12 Volvamos al caso de los huertos. Un programa de huertos puede poner a los miembros de la comunidad en competencia de "quién tiene el mejor huerto"; puede establecer una dependencia directa e individual entre el técnico —la institución— y cada uno de los beneficiarios; puede no fomentar organización y reforzar una conciencia dependiente. En cambio, un programa de huertos puede fomentar la solidaridad entre los miembros de la comunidad (semillero, por ejemplo), puede integrar las familias, puede permitir que el grupo adquiera confianza en sus propias fuerzas, puede, en fin, ser un instrumento de liberación humana.

El argumento nos ha traído de vuelta a las tecnologías mismas, a su carácter interno. No se trata de que toda tecnología da lo mismo y que sólo depende de los objetivos y fines generales que se ha impuesto el agente de desarrollo; se trataría de determinar en cada caso el contenido liberador o el contenido de sometimiento, dependencia y explotación que tal o cual acción de desarrollo contiene[13]. Si se trata de lograr objetivos relacionados con una mayor conciencia de liberación, *es necesario que la primera acción del programa sea liberadora; debe haber una consecuencia entre el estilo de la reunión en que se han juntado los campesinos, lo que allí se habla y planifica; las técnicas que se han usado, las tecnologías que se ponen en práctica y los resultados previstos.* Esto es tan simple dicho así que parece obvio; sin embargo, en la práctica es lo menos obvio. Uno ha podido conocer tantas reuniones en que los campesinos silenciosos, sentados a las orillas de las murallas, los ojos en el suelo, escuchan los milagros del programa de desarrollo que trae un técnico de la ciudad. Se conocen tantas técnicas de comunicación, de educación, de manejo de reuniones, de pesquisa de líderes, etc., que se basan en las posibilidades de manipulación que tiene un agente externo frente a una comunidad tratada como laboratorio de experimentación. Se conocen tantas tecnologías entregadas que no se relacionan con ninguna experiencia cotidiana campesina, que no son bien explicadas, que a lo más reproducen la magia tradicional por la explicación también mágica del ingeniero o el técnico. La manera como se inicia un programa, la forma como se lo va realizando, qué poder real tienen las "bases beneficiadas" en las decisiones, etc., todos esos elementos, están en función de los fines y objetivos.

En este sentido retomamos algo señalado atrás; no hay programas sin fines en el nivel social y cultural. Los programas que no los explicitan no es porque no los tienen, más bien no quieren explicitarlos; generalmente se refieren a políticas de clientelismo, sometimiento y subordinación del campesinado beneficiario.

Podríamos concluir este primer punto señalando que hay una amplia gama de proyectos de apoyo a la subsistencia que obedecen a la necesidad del sistema de dar con la mano izquierda un poco de lo que quita con la mano derecha. En la medida que las acciones de apoyo a la subsistencia —la tecnología alternativa entre ellas— se orienten práctica y objetivamente a fines liberadores, es posible cambiar el sentido de la acción, impedir la funcionalidad y la recuperación y construir fuerzas hacia sistemas alternativos.

---

13 No sería este el caso para hacer una tabla de cuáles son las tecnologías liberadoras y cuáles no lo son. Es, sin embargo, muy fácil darse cuenta en la práctica. Si se quiere apoyar la organización productiva no aparecerá muy conveniente una maquinaria que permita ser apropiada privadamente y, por lo tanto, aumentar la diferenciación social (campesina) interna del grupo. Si se pretende como objetivo una democratización interna no se privilegiará una máquina que divida al grupo entre los dos o tres con capacidad de manejarla y los demás; o no se organizará la producción de tal suerte que el grupo requiera destinar un burócrata para encargarse de trámites en la ciudad, administración, etc., con lo cual se aumenta la división y estratificación interna, etc. Si el problema a solucionar es que "los campesinos coman", da lo mismo cualquier técnica, pero si se trata que en el acto de comer comience su liberación, es muy diferente la tecnología que se introduzca.

6. TECNOLOGIA Y CRITICA DEL DESARROLLO

Decíamos en las primeras páginas que la búsqueda de tecnologías alternativas para el campesinado brota de la incapacidad que éste tiene para acceder a los paquetes tecnológicos llamados modernos. Ese es el hecho empírico y cotidiano que le ha dado impulso a este movimiento alternativista. Después de ver los peligros recuperacionistas que tiene esta orientación, hemos comenzado a señalar algunos puntos, a nuestro modo de ver claves, para ligar la cuestión tecnológica a la problemática de la liberación humana, social, política y cultural.

En esta perspectiva debemos constatar *un segundo punto* y a partir de él realizar una segunda reflexión.

Se produce una paradoja. Las formas tradicionales de producción campesina son destruidas por la tecnología moderna. Pero el campesino no puede obtener esa tecnología en el mercado. Se queda a medio camino; ha perdido sus conocimientos tradicionales, ha dejado de lado sus maquinarias y herramientas —muchas veces— tradicionales y autoconstruidas, y no puede concebir plenamente la tecnología moderna porque está concebida para dimensiones de capital, tierra y organización muy diferentes.

Es lo que ha pasado en Chile con la tecnología del trigo, una de las principales producciones campesinas. La tecnología tradicional de rotación, amplia y adecuada de cultivo con animales, de semillas tradicionales, de cosecha a mano, y trilla en máquina de planta o yegua, etc., fue reemplazada por las semillas certificadas de variedades exóticas, altas dosis de fertilización, preparación de suelos con máquina, trilla con máquinas automotrices integradas, etc. Hoy día vemos que el campesino no tiene ni su tecnología anterior más adecuada a sus recursos y características, ni tampoco tiene la nueva. Sólo tiene retazos de una y otra. No rota bien sus cultivo, pone insuficientes dosis de abono, cosecha con máquinas que le cobran cara la maquila, etc.

La tecnología "moderna" incorporada en forma acrítica e indiscriminada, tiene enormes repercusiones sociales y culturales: es en lo fundamental la expresión cotidiana del *sometimiento* y la dependencia hacia sectores externos[14]. Por la vía de la tecnología se hace sentir la opresión, la subordinación, como un factor permanente. Se ha perdido el propio conocimiento, la propia identidad como productor, y se ha valorizado otro mundo tecnológico que no es fácil de alcanzar, que no se puede alcanzar. Se trata de una suerte de *alienación* a la que es *sometido el campesinado* de nuestros países *a través de la difusión tecnológica.*

Es por ello por lo que la tecnología sometida a la crítica de una ética de liberación, nos conduce a la crítica del desarrollo o como se dice ahora, de los estilos

---

14 Los planes tecnológicos han sido hechos casi siempre por técnicos urbanos que están organizando sus clientelas políticas de apoyo. La tecnología ha servido de canal privilegiado para establecer y reproducir relaciones de dependencia y clientela política.

del desarrollo. Para no realizar esta crítica en abstracto nos referiremos brevemente a la experiencia ocurrida en Chile en los últimos veinte años.

Desde comienzos de los sesenta el Estado da un gran impulso a la modernización del campo, la que consiste principalmente en electrificación de algunas áreas rurales, maquinización creciente, impulso al control genético, semillas certificadas y variedades exóticas, incorporación de abonos químicos, etc. El impacto de la "revolución verde" es muy grande y se trata de incorporar el llamado "paquete tecnológico californiano".

Creemos –después de haber analizado un tanto el tema– que se fue *tecnológicamente acrítico.* No hubo un cuestionamiento a esta tecnología, a su adaptación al medio, a sus consecuencias económicas para el campesinado y, en general, la fuerza de trabajo y sobre todo, a sus consecuencias en el terreno social, político y cultural.

Señalemos algunos elementos críticos. Se trataba de una tecnología de alta intensidad de capital en un país que no lo posee en abundancia. Por lo mismo es una tecnología eliminadora de mano de obra, que surgió y se experimentó, en países desarrollados en proceso de industrialización y que requerían soltar mano de obra rural para ser ocupada en las faenas industriales urbanas. La tractorización del campo fue un dogma aceptado acríticamente por derecha e izquierda, empresarios, funcionarios y campesinos. Provocó transformaciones enormes en la sociedad rural; dejó gran cantidad de brazos cesantes; a los pequeños propietarios los relegó a sus cercos ya que en los asentamientos sus brazos temporales fueron reemplazados por los tractores Ford y Fiat, primero, y búlgaros y rumanos, después. Eran tecnologías obviamente pensadas para grandes unidades territoriales y totalmente inapropiadas para explotaciones campesinas, etc.[15].

Bettelheim[16] planteó hace muchos años el carácter no neutral del desarrollo de las fuerzas productivas. Se basaba en la experiencia crítica oriental. No hay tec-

---

15 No se trata de dar viejas batallas del caballo o el buey contra la máquina, o de las semillas híbridas contra el maíz tradicional, etc. Sería un absurdo no pensar que es necesaria la maquinización de las faenas agrícolas; el esfuerzo campesino, la fatiga del trabajo se ve aminorado con el uso de la maquinaria. El ideal humano ha sido siempre que el esfuerzo físico para dominar la naturaleza sea mínimo. No existe forma de trabajo productivo que no tenga un componente de alienación. El arte es justamente la desalienación del trabajo por su carácter de realización personal y gratuita; así y todo, el sistema mercantil complica las cosas en el mismo arte. Por lo tanto, no es un ideal refugiarse en la fuerza bruta de los brazos del trabajador. Pero no hay ningún campesino que dude entre el trabajo con chuzo y pala y la cesantía con motoniveladora. La maquinaria debe ser un *factor endógeno*, un elemento que se va desarrollando al interior del mundo agrícola, una necesidad que se va desenvolviendo de acuerdo a los requerimientos del grupo de reemplazar el esfuerzo físico por la máquina. Creemos que ésto es válido para todas las tecnologías productivas; no se trata de caer en el romanticismo pastoril que es más el estereotipo urbano del campo que la realidad del trabajo rural.

16 Charles Bettelheim. *Cálculo Económico y formas de propiedad.* Masperó. París, 1970.

nología neutral; la tecnología impone un determinado tipo de organización del trabajo manual e intelectual, de escala de la producción; pareciera que afecta fuertemente a la estructura social y la cultura.

No sé quién determina a quién y quizá eso no importa; pero en el campo chileno se trató de provocar, de manera poco consciente y poco crítica quizá, un verdadero shock tecnológico. Al campesino se lo bajó del caballo un día y al siguiente se lo subió al tractor, sin solución de continuidad, sin preguntar nada, imponiendo el proceso con la fuerza del ímpetu modernizador. El paquete tecnológico obligaba a un tamaño escala industrial no campesino (asentamiento); a una jerarquización en que el sector de administración mandaba sobre el de producción (a pesar de ser todos campesinos en el asentamiento); a una dependencia del Estado y agentes externos, que ahogaba una necesaria autonomía; a una valorización de lo tecnológico-urbano por encima de lo tecnológico-campesino con el consiguiente desperfilamiento cultural del grupo.

En definitiva, el paquete tecnológico estaba imponiendo de alguna manera los *marcos de posibilidad* en que se movería la sociedad y la cultura campesina. Daba el marco concreto a conceptos-objetivos como democracia, participación, relación campo-ciudad, Estado y sociedad, cultura campesina, etc. Imponía un tipo de empresa, un tipo democracia (estratificada), un tipo de jerarquías, un sistema de autoridades, un reparto parcial del poder, etc. Paradojalmente se encuentran de acuerdo en este proyecto sectores urbanos de signos aparentemente distintos, con proyectos de sociedad al parecer irreconciliables.

Las consecuencias en el día de hoy son muy graves en el terreno de la sociedad y la cultura campesina. El recuerdo de la experiencia colectiva es malo ya que implicó reforzamientos de divisiones internas de las comunidades,[17] de la dependencia urbana, de la desvalorización cultural campesina, etc. Ya casi diez años de prédica individualista han aprovechado esos elementos, y han reforzado majaderamente la tendencia disruptiva.

Esta pequeña anotación sobre las consecuencias de la incorporación del paquete tecnológico internacional en el período de Reforma Agraria, nos permite incidir en otro aspecto central de la cuestión tecnológica.

La tecnología apropiada no puede concebirse como una tecnología de segunda clase, o de emergencia, sino que, por el contrario, tiene fuertes implicancias sobre el *diseño del desarrollo futuro*. Es quizá en este punto donde se diferencian con nitidez los programas de desarrollo que son "para los pobres" y aquellos que inscriben la acción local en un *proyecto mayor de largo plazo*. La búsqueda de tecnologías apropiadas al campesinado –hoy día– se transforma de esta manera en una expresión premonitoria de lo que se quiere construir. Una vez más el objetivo de liberación se hace efectivo y concreto en el presente. Se trata de comenzar de modo germinal quizá, un proceso de desarrollo tecnológico endógeno que va diseñando las

---

17 Al separarse en el asentamiento el trabajo de administración y control del trabajo agrícola concreto, se reproduce en un nivel superior la estratificación interna de la hacienda.

nuevas estructuras organizativas, productivas y técnicas del sector. Se trata de establecer una relación de continuidad entre el desarrollo presente de nivel local y el desarrollo futuro de nivel nacional. Las opciones tecnológicas que se toman hoy día también tienen esta dimensión de futuro.

7. TECNOLOGIA, POLITICA Y CULTURA CAMPESINA

La última cuestión que queremos tratar se relaciona con los desafíos y las exigencias que le formula a la tecnología una perspectiva ética y antropológica, como la aquí expresada. Se trataría ni más ni menos de una organización agraria de nuevo cuño, que respete y permita desarrollarse al campesinado como realidad social dinámica. No se trata que el campesinado se mantenga incólume en sus costumbres, tradiciones, valores, conocimientos, etc. Sería también una concepción reaccionaria. Los grupos campesinos están permanentemente sometidos a dinámicas de cambio social y cultural que los afectan en sus conocimientos, creencias, valores y cultura en general. Pero hay procesos que tienden a suprimir todo espacio de desarrollo cultural, que no valorizan el conocimiento previo, la comunidad local, etc., y que disuelven al campesinado en un todo social sin perfiles ni mediaciones. Concebimos un *desarrollo social nacional* en el cual los diversos grupos sociales, las diversas realidades regionales, e incluso, las diversas comunidades al interior de las grandes ciudades, puedan desarrollarse con cierta autonomía. Es la única garantía de democracia real, en la cual, los sujetos que forman la sociedad están agrupados en unidades intermedias, comunidades, asociaciones, instituciones fuertes que les permitan defender su identidad, su independencia frente al poder del Estado.

Es por ello por lo que el *concepto de "apropiado"* es tan importante. Tiene dos sentidos. Por una parte, se trataría de una tecnología que le "viene como anillo al dedo" al tipo de organización social del campesino. Es un primer sentido de "apropiada". El segundo sentido se relaciona con el hecho de que el campesino pueda adueñarse, apropiarse, "hacer propia" esa tecnología.

Para que tenga estas características habría que decir: a) que sea *simple*, que la pueda manejar, aprehender, asumir, recrear, desarrollar a formas más complejas. b) *equilibrada*, esto es, que contemple las necesidades de mano de obra, de trabajo, de fatiga y esfuerzo. c) apropiada al *tipo de propiedad*, a la economía campesina con su sistema familiar complejo. d) *flexible* a las características regionales, al tipo de rubro productivo, etc. y e) *eficiente*, esto es, que tenga un efectivo valor productivo.

Con este concepto de tecnología, concebimos un desarrollo que parte de la realidad del campesino y busca formas envolventes y sucesivas a través de las cuales el campesino y su familia, la comunidad y el grupo van avanzando teniendo en sus manos las decisiones reales.

Son, por lo tanto, dos los espacios donde se dan las decisiones centrales. Al nivel familiar, del productor directo, y al nivel de *la agrupación de productores directos:* la cooperativa, comunidad, comuna, grupo local, etc. Allí se da un nivel real de decisiones, los productores directos se apropian de los frutos de su trabajo[18].

---

18 Creemos que esto que hablamos para el campo tiene validez en los sectores urbanos. Hay varias experiencias en el área autogestionaria que se deberían ana-

Los sistemas descentralizados y democráticos de planificación permiten plantearse alternativas de propiedad, de organización de base, de tecnología menos intensiva en capital, etc. Antes se creía que había que concentrar a la población y la mano de obra en grandes conglomerados productivos. Se la veía como la única vía de desarrollo eficiente y garantía para una planificación centralizada. Hoy día se ve un proceso diverso. Se confía mucho más en comunidades fuertes, una base fuerte, productores sujetos de su destino. De allí se puede pensar en un sistema democrático de participación, planificación, desarrollo.

Varios mitos han caído en estos años y es preciso anotarlos. Están en la base de esta argumentación.

Se creía a pie juntillas en la *industrialización acelerada de la agricultura.* Se pensaba que ese era el camino del desarrollo: Modernización de las faenas, incorporación de la revolución verde (variedades, fertilización, control de plagas, malezas y otros) y una fuerte maquinización de los procesos productivos. Para que esto fuera eficiente se requerían grandes empresas con técnicos e ingenieros que dominaban la tecnología moderna. Se suponía que la industrialización de la agricultura iría acompañada de la modernización e industrialización del país. Por lo tanto, la fuerza de trabajo rural sobrante, se desplazaría a los nuevos centros industriales. Se pensaba que éste era el camino del desarrollo nacional, que era posible un desarrollo autónomo, con industria pesada (sector I) y todo eso. Era lo sucedido en Europa y se pensaba que los mundos y países socialistas habían transitado exitosamente por esa vía.

¿Quién puede sostener esto hoy día? En un marco de industrialización generalizada se puede pensar en el reemplazo de brazos por máquinas. Pero, ¿quién puede pensar en una industrialización generalizada en el actual contexto internacional de crisis industrial? No hay desarrollos nacionales autónomos posibles para nuestros países chicos. No tenemos ni capital, ni tecnología, ni mercados internos para realizar una moderna producción industrial.

No se puede pretender desarrollar la agricultura, liberando brazos. Por el contrario. Pensamos que la agricultura debe absorber mucha fuerza de trabajo urbana o semiurbana. Y eso es posible en Chile, planteándose sistemas flexibles de organización de productores. Sistemas para la forestal, para la vitivinicultura, para las chacras, hortalizas y agricultura tradicional, etc. Sistemas, en fin, diversos para Magallanes y para los Valles del Norte Chico; más de cinco mil kilómetros de longitudinal exigen "a lo menos una cierta flexibilidad". Un desarrollo intensivo en mano de obra, es la base para plantearse técnicas apropiadas para el campo.

El uso intensivo de la tierra, la ocupación plena y adecuada de los recursos productivos, es sin duda la meta y objetivo de un desarrollo económico de esta na-

---

lizar. La tendencia de los países más desarrollados es a la desagregación de la gran industria. Cada vez más en USA las estadísticas muestran la importancia de los talleres familiares en la producción de alta tecnología. El minicomputador está permitiendo la desagregación espacial de las grandes conglomeraciones industriales y el trabajo a domicilio con alto nivel de productividad y alta tecnología.

turaleza. Chile tiene una agricultura que no ha pasado aún de la cultura "del roce, tumba, quema". Esto es, de romper el monte y quemarlo, y sobre ese campo, arar y sembrar. No existe mentalidad, cultura de agricultura intensiva. El sistema extensivo del latifundio marcó la cultura agraria, en todos sus aspectos productivos. La incorporación tecnológica no ha tomado en cuenta –creemos– este aspecto y ha buscado la intensificación por la vía del mayor uso de capital por hectárea y no por el mayor uso de trabajo por hectárea que es finalmente la intensificación que crea mentalidad y cultura de pleno ocupamiento de los recursos naturales disponibles. Esta pareciera ser la base de un desarrollo alternativo, provocar un gigantesco proceso educativo y de cambio cultural en que la población rural y urbana valorice la producción agrícola intensiva. Para ello el Estado debe crear las condiciones adecuadas.

También es necesario anotar un segundo elemento de *orden político.* Antes se pensaba que el Estado centralizado era garantía de democracia popular. Hoy día la experiencia de otros países que han transitado por estos derroteros nos ha mostrado que es mucho más compleja esta cuestión. Pareciera ser que una de las principales *garantías de democracia,* estuviera dada por la existencia de sectores sociales con fuertes raíces económicas, con identidad social, política, cultural fuerte y con cierta autonomía frente al Estado. Por ello pensamos que el desarrollo debe fomentar la especificidad de los grupos, su propia identidad social y política. Todos conocemos las dificultades que tienen hoy día las economías planificadas de poner a la agricultura en los marcos rígidos de la planificación central[19]. Es por ello por lo que surgen las tendencias a la diversidad y autonomía. El plan centralizado es el reflejo de un sistema de poder que cae rápidamente en el despotismo. El plan descentralizado, la operación de formas de intercambio complejas, etc. expresa la descentralización del poder y, por lo tanto, elementos más democráticos en la gestión de la cosa pública. El fortalecimiento de sectores campesinos (como artesanos, de empresas autogestionarias, empresas de trabajadores, cooperativas, agroindustrias, etc.) va más directamente –se lo ve hoy día– en la línea de la democratización.

Y todo esto nos aparece fundamental en una perspectiva de *desarrollo de la cultura nacional.* El desarrollo económico y social debería ser capaz de fomentar la identidad cultural del país y de sus diversos grupos sociales, étnicos y, en general, sus minorías. En los años pasados éste era un tema generalmente olvidado. La cultura se la arrinconaba en el folclore o la música, cuando se trataba de popular, o en el Teatro Municipal y Bellas Artes, cuando se trataba de la "cultura culta".

En general, las políticas de modernización eran –y son– asesinas de culturas. Rompen valores, tradiciones, sistemas de comportamientos, relaciones interpersonales, en fin, identidades y las reemplazan por la cultura que traen implícitas. ¿Quién puede negar que cualquier tecnología que se importa trae consigo valores incorporados y que representa un conflicto con las identidades culturales locales? La pretensión es respetar nuestra identidad –lo que queda–; rescatarla si fuera necesario; par-

---

19 La experiencia exitosa búlgara es de principal interés. Allí se operó con un sistema de cooperativas con bastante autonomía y no se afectó la propiedad de los productores. La agroindustrialización del país llevó rápidamente a ser irrelevante el problema de la propiedad rural y sacarlo de los términos tradicionales.

tir en un proceso endógeno de transformaciones para que haya una armonía entre los distintos aspectos del desarrollo.

Esto que es válido para el desarrollo nacional, es también válido para los procesos de desarrollo local. Cada decisión tecnológica tiene consecuencias sobre la cultura, sobre la organización del grupo, sobre su propia vida e identidad.

A modo de ejemplo citemos un par de cuestiones con que nos topamos cotidianamente. La tecnología importada lleva consigo una *desvalorización* brutal del *conocimiento campesino*. El campesino conoce palmo a palmo la tierra, las plantas, los insectos, etc. Tiene un conocimiento práctico experimental, tradicional si se quiere, pero que le permite producir. Al llegar la técnica importada, llamada "moderna", se le niega al campesino todo su conocimiento anterior. Es convertido en un dos por tres, en un ignorante. No sabe nada de lo nuevo y todo lo que sabía antes es viejo, malo, inútil, etc. El desarrollo dependiente no valoriza el conocimiento propio de la gente, la desprecia.

Las implicaciones de este hecho en lo cultural, en la identidad, dignidad, seguridad en sí mismo del propio campesinado, son muy grandes. Se impone un patrón cultural urbano-industrial-moderno que aplasta al hombre del campo. La cultura campesina queda relegada al interior de las casas, a las conversaciones al lado del fogón, a la sabiduría que a pesar de tantas modernizaciones, se sigue transmitiendo con porfiada persistencia.

Es perfectamente posible pensar un desarrollo rural que valorice el conocimiento tradicional, que parta de allí, incorpore otros elementos y avance con la conciencia y la cultura que la gente efectivamente tiene. Esto es posible tanto al nivel de proyectos locales como en el ámbito nacional. Es tener claridad sobre el problema. Es en definitiva, plantearse seriamente la disyuntiva de "construir casas sobre rocas o sobre arenas". Si se impone –con técnicos autoritarios– la aplicación de determinadas dosis de pesticidas, seguramente en el corto plazo se ampliarán las cosechas. El problema será que el conjunto del campesinado no sabrá por qué y para qué se ponen esas determinadas dosis.

Al finalizar estas líneas una palabra sobre la *utopía*. No cabe duda que las fuerzas del desarrollo caminan crecientemente hacia la destrucción cultural de los pueblos, hacia la homogeneización del hombre a sistemas de pensamiento transnacionales, y hacia la instauración de relaciones jerarquizadas, autoritarias, desiguales, despersonalizadoras y generalmente deshumanizantes. No es ser pesimista reconocer estos hechos. En la medida que el desarrollo esté entregado a la ley de la ganancia de esas empresas transnacionales y a "la razón del Estado" de los países industrializados, no se puede esperar demasiado optimismo.

TECNOLOGIA APROPIADA PARA PEQUEÑOS PROPIETARIOS: ALGUNAS IMPLICACIONES DE LA ESTRATIFICACION SOCIAL PARA LA INVESTIGACION EN SISTEMAS DE PRODUCCION AGROPECUARIA*

Patricia Garrett **

La estratificación social afecta las actividades de investigación y desarrollo en formas que no se han reconocido en la literatura general sobre sistemas agropecuarios. Esto es evidente cuando se distingue entre tres estratos de pequeños propietarios: pequeños productores de mercancías, campesinos y semiproletarios. Existen importantes diferencias entre los distintos estratos que influyen en la manera en que los objetivos agrícolas son alcanzados, así como en el diseño de tecnologías apropiadas. El propósito de este ensayo es desarrollar este argumento en un lenguaje que resulte accesible a científicos de disciplinas distintas a las sociales.

La tesis básica de este ensayo es que *las características socioeconómicas de las familias y empresas agropecuarias determinan el alcance de las soluciones agronómicas viables.* Las tecnologías agrícolas –ya sean recomendaciones sobre prácticas de cultivo o semillas mejoradas– tienen características socioeconómicas específicas que las hacen apropiadas o inapropiadas, según el caso. Esto varía en formas que son conocidas o susceptibles de conocerse. Y es precisamente el conocimiento de la covariación en las características socioeconómicas de los grupos familiares y de las tecnologías lo que puede ayudar a orientar los programas de desarrollo agropecuario hacia grupos específicos de productores.

1. CONCEPTUALIZACION DE LOS ESTRATOS SOCIALES

Los investigadores de sistemas agropecuarios rara vez reconocen que no todos los pequeños propietarios son iguales entre sí. Empero, la categoría es en realidad

---

* La investigación que sirvió de base a este ensayo se condujo bajo un Programa de Apoyo a la Investigación Colaborativa, el proyecto (CRSP) Fréjol/Caupí (AID/DSAN/XII/G-0261). Este es un proyecto colaborativo de investigación sobre sistemas de producción agropecuaria entre científicos de la Universidad de Cornell y el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) en Ecuador. Las opiniones expresadas en este ensayo son de la autora y no reflejan necesariamente las interpretaciones de la institución auspiciadora ni de los colegas de Cornell o de INIAP.

** Profesora Asociada, Departamento de Sociología Rural, Universidad de Cornell, Ithaca, New York.

heterogénea. Las variaciones ocurren a lo largo de dos dimensiones principales –la proporción de la producción agrícola propia respecto del ingreso familiar total y la organización social de la producción agropecuaria. Estas diferencias permiten identificar tres grupos principales: campesinos, pequeños productores de mercancías y semiproletarios.

Existen diversos enfoques para conceptualizar la estratificación social entre los pequeños propietarios. Las diferencias corresponden generalmente a las orientaciones disciplinarias y/o teóricas de los autores, y la sutileza de algunas definiciones refleja la sofisticación creciente de esta literatura. Estas discusiones son generalmente inaccesibles a los que se dedican a la investigación en sistemas agropecuarios. Por consiguiente, se intentará traducir a términos más simples nociones teóricas complejas sin menoscabo de la sofisticación y el nivel conceptual de dicha literatura.

Toda definición está enmarcada dentro de una teoría en la medida que incluye lo que ha sido seleccionado, destacado e interrelacionado. Las definiciones también incorporan concepciones sobre el cambio social reflejando, implícita o explícitamente, tanto análisis históricos como expectativas sobre el cambio futuro. Entre los temas más controvertidos se encuentra el relativo a la especificidad del campesinado y sus perspectivas de existencia en el futuro. Es necesario que alguna opinión sobre estas cuestiones informe toda discusión, especialmente si ésta se orienta hacia aplicaciones prácticas.

La discusión sobre la especificidad del campesinado tiene varias dimensiones. Existe un debate sobre si debería aplicarse o no a las empresas campesinas los conceptos de la microeconomía neoclásica como proponen algunos economistas como Schultz (1964), Becker (1976), y Popkin (1979). La posición alternativa es que las empresas campesinas son unidades de producción y consumo que obedecen a una lógica distinta a la de las empresas capitalistas. Esta posición es sostenida por académicos tan diversos como Chayanov (1966), Redfield (1956), Wolf (1966), Galeski (1972) y Scott (1976). Se refleja en definiciones como la de Shanin, quien considera que el campesinado presenta cuatro características:

> *La finca familiar como unidad básica multifuncional de organización social y la producción agropecuaria como medio principal de subsistencia, una cultura específica y tradicional reflejada en la manera de vivir de las pequeñas comunidades rurales, y un sometimiento multidireccional a forasteros poderosos (Shanin 1973: 140).*

Una variante del argumento general sobre la especificidad es el de la existencia de un "modo de producción campesino" que coexiste con (Chayanov 1966) o es dominado por (Vergopoulos 1978) otros modos de producción. Algunas interpretaciones expresadas en el lenguaje de la "articulación" han planteado cuestiones esotéricas (Foster-Carter 1978) que ameritan al menos un comentario breve.

Cualquier conceptualización de un modo de producción debe especificar los mecanismos que reproducen las relaciones sociales de producción características de ese modo (Taylor 1977). Bien podría definirse tentativamente al patriarcado como fundamento de las relaciones sociales de producción campesina, argumentando, por consiguiente, que el control sobre la mano de obra familiar ejercido por el jefe

masculino de la familia tipifica el proceso de trabajo. Las relaciones patriarcales se reproducen dentro de la familia y están respaldadas por las instituciones de las comunidades campesinas. Esta interpretación podría ser errónea; sin embargo, tiene el mérito de especificar las relaciones sociales de producción que son características de y reproducidas dentro del modo de producción referido. El patriarcado es un tema crítico para los especialistas en agricultura, especialmente porque la división sexual del trabajo y la coexistencia de empresas masculinas y femeninas revisten una notable complejidad. Es por eso por lo que estas cuestiones deben ser abordadas explícitamente en vista de sus implicaciones tanto teóricas como prácticas.

Afortunadamente no es necesario defender la existencia de un "modo de producción campesino". Es suficiente con identificar la fuerza de trabajo familiar como un elemento crítico en la organización de las economías campesinas y considerar cómo los cambios en su asignación entre tareas afecta la reproducción de las familias campesinas. El modelo desarrollado por Deere y De Janvry (1979: 603) facilita esta tarea. La mano de obra familiar está organizada en un proceso de producción doméstica que genera lo que analíticamente se llamaría renta. Los productos se consumen en la finca como valores de uso y/o se venden en el mercado como mercancías por su valor de cambio. Los medios de producción consumidos durante el ciclo de producción —incluyendo materias primas, instrumentos de trabajo y la fuerza de trabajo familiar —deben ser reemplazados. Analíticamente, este es el proceso de reproducción de la economía campesina que sirve de base a la diferenciación del campesinado y a la estratificación social, es decir, a la formación de las clases sociales dentro de las comunidades campesinas (Deere y de Janvry 1979: 602-603).

Este modelo provee algunos elementos básicos para caracterizar a los estratos sociales. Las familias campesinas dependen principalmente de la mano de obra familiar, organizan la producción primeramente por su valor de uso y llevan a cabo un proceso de reproducción simple. Las redes económicas, políticas y sociales en que los campesinos se hallan inmersos drenan los excedentes y limitan la diferenciación adentro de la comunidad. Sin embargo, las comunidades campesinas se hallan estratificadas (Lenski 1965: 243-296), y recientemente el ritmo de cambio se ha acelerado.

La penetración del capitalismo mercantil y la expansión de la producción de mercancías disloca la reproducción simple de las economías campesinas. Distintos estratos sociales empiezan a aparecer a medida que las familias se encaminan ya sea hacia la reproducción ampliada, generando excedentes e invirtiendo en medios de producción, o bien hacia su disolución por no producir lo suficiente para mantener la finca en operación. Estos procesos contradictorios se resumen bajo el concepto de la diferenciación del campesinado (Lenin 1977: 175-192). Los pequeños productores de mercancías, los campesinos y los semiproletarios observan dimensiones y direcciones diferentes del mismo proceso histórico.

En comparación con los campesinos, los pequeños productores comerciales dependen en mayor grado de la contratación de mano de obra, producen mercancías y requieren, por lo tanto, de un ingreso en efectivo a fin de acceder a la reproducción ampliada. Debido a que están tan envueltos en y dependen tanto del mercado, los términos de intercambio y otros aspectos similares de la política agraria son

particularmente importantes para los pequeños productores de mercancías. Si estos productores logran acumular excedentes e invertirlos en medios de producción, es decir, si la reproducción ampliada prospera, podrán entonces convertirse en productores agrícolas comerciales o "farmers", como lo expresa Murmis (1980).

Las familias semiproletarias no tienen los medios de producción suficientes para sobrevivir con lo que producen en sus parcelas. En fincas pequeñas, especialmente de tierra marginal, la mano de obra familiar no puede ser utilizada cabalmente. Por lo tanto, las familias semiproletarias dependen de la venta de su fuerza de trabajo. Estas características hacen que los semiproletarios sean sumamente problemáticos para los programas de sistemas agropecuarios. De hecho, estos grupos se ven más beneficiados con programas de desarrollo rural integrado que proveen servicios sociales. Entre mayor sea la proporción del ingreso total proveniente de trabajo asalariado, más importante serán las oportunidades de empleo y los niveles de salario.

Siempre es problemático captar una realidad compleja con una definición sencilla. En la práctica, los agricultores producen para su subsistencia y/o el mercado y trabajan para ellos mismos y/o para otros. Consecuentemente, es difícil ubicar sin ambigüedad a las unidades familiares dentro de un estrato social. No obstante, puede considerarse al destino de la producción y la distribución de la mano de obra como factores de primera importancia para el diseño de programas dirigidos a beneficiar a diferentes estratos de pequeños agricultores.

2. LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE MERCANCIAS

La investigación en sistemas agropecuarios puede contribuir a incrementar la producción doméstica de alimentos de primera necesidad. Esto puede hacerse ayudando a los pequeños productores comerciales a mejorar sus prácticas y a aumentar su productividad, con lo cual se ampliará la disponibilidad de bienes agrícolas en el mercado. Estos productores pueden, de esta manera, mejorar su nivel de vida, primordialmente incrementando el ingreso proveniente de la venta de sus productos e incidentalmente mejorando la producción para el autoconsumo de la familia.

Los programas para los productores comerciales en pequeña escala pueden promover la producción de cultivos ya existentes y aprovechar las investigaciones realizadas por la comunidad agrícola internacional. Es probable que los programas de granos y alimentos básicos sean de creación más reciente, dispongan de menos personal y cuenten con menos fondos, en comparación con los programas más establecidos de productos de exportación. La asistencia técnica necesaria para desarrollar tecnologías apropiadas a las condiciones locales se halla disponible en los centros internacionales de investigación agrícola y a través de los Programas de Apoyo a la Investigación Colaborativa (CRSPs). Las tecnologías para los pequeños productores comerciales están mejor desarrolladas que las técnicas que requieren un mínimo de insumos adquiridos en el mercado. Por consiguiente, los centros nacionales de investigación están en posiciones relativamente ventajosas para elaborar programas de investigación y desarrollo dirigidos a los pequeños productores comerciales.

La evaluación de tecnologías apropiadas puede llevarse a cabo utilizando las técnicas derivadas de la microeconomía neoclásica (Hildebrand 1979; Casley and Lu-

ry 1981). Los pequeños productores comerciales realizan desembolsos en mano de obra y otros insumos productivos y reciben también dinero en efectivo al vender sus productos. En este proceso calculan pérdidas y ganancias usando la racionalidad económica como parte de sus criterios de evaluación. Los criterios de los productores y los de los economistas agrícolas pueden diferir en el detalle, pero ambos consideran a las fincas como empresas que deben generar un producto y reportar una ganancia. Los economistas agrícolas están entrenados para ser más efectivos con los pequeños productores comerciales que con otros estratos de pequeños propietarios. Esto es importante ya que es posible que sean ellos los únicos científicos sociales empleados por los institutos nacionales de investigación agrícola.

Los programas de sistemas agropecuarios que sirven a los pequeños productores comerciales maximizan la potencialidad de los programas de cultivos, así como la de los recursos humanos nacionales e internacionales. Esto provee una base relativamente fuerte para ir más allá de las actividades convencionales, considerando tanto el ciclo completo de la producción como las relaciones entre las empresas comerciales y las de subsistencia.

El objetivo general de un programa de sistemas de producción agropecuaria es que los pequeños productores de mercancías eleven su nivel de vida mediante mejoras introducidas en sus empresas comerciales. Las investigaciones deben, por lo tanto, enfocarse a tecnologías que reduzcan los costos de producción mejorando de esa manera la habilidad de los productores para hacer rentable la operación de sus fincas.

La mayor parte de la producción comercial depende de insumos adquiridos en el mercado, como semillas, abonos y otros productos químicos. Una información crítica para el desarrollo de programas de apoyo es determinar si estos insumos están frescos y disponibles en las cantidades requeridas. Igualmente importante es el que se instruya a los agricultores sobre el uso de las nuevas tecnologías. En varios países los fabricantes de agroquímicos proporcionan instrucciones sobre sus productos tanto a los vendedores como a los agricultores que los usan. El incentivo económico de los fabricantes para recomendar más agroquímicos de los necesarios es relativamente claro, mientras que la capacidad de los extensionistas para contrarrestar tales recomendaciones es generalmente limitada. Ningún programa realista puede llevarse a cabo sin una información adecuada acerca de la disponibilidad de insumos agrícolas y acerca de las recomendaciones de las fuentes de insumos tanto públicas como privadas (INIAP/Cornell 1982).

Existen razones tanto económicas como ecológicas para desarrollar variedades con resistencia genética a las enfermedades y plagas más importantes. Sin embargo, es posible iniciar programas de mejoramiento de semillas en la finca aún mientras continúan las investigaciones, ya sean básicas o aplicadas. Estas técnicas pueden adaptarse a la producción en la finca enfatizando la selección de variedades resistentes a las enfermedades y un almacenaje adecuado para una buena germinación (Arévalo 1983). De esta manera, los productores se hacen menos dependientes del mercado y aumentan su control sobre la genética de los cultivos. Este control puede, potencialmente, reducir los costos de producción, aumentando así el margen de ganancia.

Los productores en pequeña escala usualmente se hallan en desventaja al comercializar los productos agrícolas. Los precios en el lugar de producción tienden a ser bajos, mientras que los precios en las ciudades centrales tienden a ser altos. Las desventajas de los pequeños propietarios, atribuíbles a la estructura del mercado, se complican en los casos en los que los comerciantes constituyen la única o la principal fuente de crédito para financiar la producción, siendo aún más marcadas cuando los préstamos deben pagarse inmediatamente después de la cosecha (Barril 1983). Estas cuestiones deben ser exploradas para determinar si son los productores o los comerciantes los que más se beneficiarían de un programa de sistemas de producción agropecuaria.

Un aspecto importante es la habilidad de los productores en pequeña escala para conservar los productos hasta que los precios suban. Algunas veces el problema es económico; por ejemplo, la falta de facilidades de almacenamiento en la finca o en locales cooperativos. Otras veces, el problema es de tipo biológico; por ejemplo, en el caso de las pérdidas ocasionadas por el ataque de plagas (Arévalo 1983). Un programa comprensivo de sistemas agropecuarios, especialmente si sirve a un distrito de desarrollo rural integrado, podría explorar los aspectos técnicos del almacenamiento posterior a la cosecha. Se podrían considerar facilidades de almacenamiento cooperativo y/o al nivel de la finca, y una tecnología de mediana o alta intensidad en el uso de insumos para prevenir pérdidas a corto plazo. El costo de construir una infraestructura de almacenamiento debe ser mínimo, si bien los desembolsos para adquirir los agroquímicos son siempre aceptables en vista de que su uso generalmente conduce a una aceleración en la rotación del capital.

El almacenamiento para el autoconsumo de productos con un alto valor nutritivo debe promoverse de manera especial. Es una práctica bien documentada (Flueret y Flueret, s.f.), que los agricultores venden productos de alto valor nutricional y compran alimentos menos nutritivos. Bajo estas circunstancias, el ingreso monetario puede aumentar incluso ante un deterioro en el valor nutritivo de la dieta de los pequeños productores.

Es necesario desarrollar diversas tecnologías de almacenamiento —para conservar semillas hasta la próxima temporada, para retener la producción durante el período posterior a la cosecha y para guardar granos para el consumo doméstico. La atención debe enfocarse hacia la selección de productos agroquímicos no dañinos y su uso apropiado. Los pequeños productores de mercancías pueden tener varias alternativas, ya que ellos pueden hacer desembolsos moderados en insumos incluso para protejer granos almacenados para el consumo doméstico.

Es deseable el que se diversifique a las empresas comerciales de tal manera que los agricultores no dependan completamente de un sólo mercado sobre el cual ejercen un control muy limitado. Tal diversificación puede lograrse manteniendo empresas múltiples durante una misma temporada y/o rotando los cultivos durante las temporadas subsiguientes. Una limitación importante es de orden ambiental, cuáles son las alternativas, dado el criterio básico de la rentabilidad.

Es precisamente el criterio de la rentabilidad lo que hace difícil ubicar a las empresas agrícolas de subsistencia, excepto en tierras que no se prestan para la

producción comercial. Es probable que los pequeños productores no se alcancen a alimentar a sí mismos. Puede ser que retengan más para su consumo personal, pero también es probable que continuen comprando la mayor parte de sus alimentos.

La producción de mercancías agrícolas frecuentemente desplaza a las empresas pecuarias, reduciendo de esta manera la diversidad en las fincas. Dentro de este contexto, las especies menores pueden jugar un papel central. Las empresas pecuarias pueden complementar las actividades comerciales, siempre y cuando dichas empresas estén orientadas hacia la subsistencia y controladas por mujeres. Los animales pueden venderse en caso de emergencia para hacer frente a compromisos especiales, sirviendo así como un fondo de ahorro expedito para el pequeño productor. Adicionalmente, constituyen una fuente de proteínas de alto valor nutritivo para suplementar una dieta basada fundamentalmente en granos, legumbres, verduras y frutas.

Los investigadores tendrían que determinar qué tipo de animales se podrían mantener, ya que los recursos necesarios para la crianza de ganado menor varían según la especie. Se tendría, por lo tanto, que seleccionar a las especies de acuerdo al criterio de que se adapten al medio ambiente y consuman los residuos de las cosechas (McDowell and Hildebrand 1980). Finalmente, la demanda de mano de obra también varía. Todas estas variables deberían considerarse antes de recomendar la crianza de cualquier especie.

Los programas tradicionales de desarrollo agrícola generalmente no dan la debida atención a las actividades de subsistencia, tanto agrícolas como pecuarias. Aun más, el análisis probablemente esté incompleto en la medida que se enfoca más hacia la primera etapa del proceso de producción, dejando de lado las etapas posteriores a la cosecha. En contraste, un enfoque de sistemas agropecuarios va más allá de las investigaciones tradicionales al incorporar un análisis más comprensivo del proceso de producción agropecuaria, en relación a actividades orientadas tanto al mercado como al autoconsumo.

3. CAMPESINOS

Los programas de sistemas de producción agropecuaria pueden mejorar la nutrición rural ayudando a los productores campesinos a mejorar sus prácticas y su productividad, aumentando así la disponibilidad de alimentos para consumo en la finca. A corto plazo tales programas pueden mejorar los niveles de vida de los productores primeramente aumentando la productividad de las empresas de subsistencia. Posteriormente es posible que les permitan producir un excedente comercializable. *Inicialmente, sin embargo, los programas de sistemas agropecuarios deben dirigirse a las empresas de subsistencia en vez de a las comerciales.*

Las empresas de subsistencia de los productores campesinos normalmente hacen combinaciones de más de un cultivo (Kass 1978; Jodha 1980). Tales prácticas con policultivos desafían inmediatamente las orientaciones basadas en un solo producto. Incluso los intentos preliminares para identificar las limitantes agronómicas requieren experiencia en varios cultivos. Un análisis serio requiere la especificación

de cuáles cultivos se complementan y cuáles compiten entre sí (Harwood 1979). No obstante, el adiestramiento de técnicos, la organización formal de las instituciones y las relativas recompensas intelectuales de las distintas disciplinas son factores que no propician tal tipo de análisis multidisciplinario (Gilbert et al. 1980: 77-81). Estas cuestiones deben ser abordadas si es que los centros nacionales e internacionales de investigación agrícola han de desarrollar la capacidad para entender y mejorar las empresas agropecuarias de subsistencia.

Las familias campesinas organizan la producción agropecuaria de una manera relativamente compleja. Puede que el cómo y el cuándo se siembran los distintos cultivos, tengan un significado religioso importante. Además, es posible que se acostumbre organizar celebraciones posteriores a la cosecha que requieran la preparación de platillos especiales. En Ecuador, por ejemplo, se acostumbra comer durante la Semana Santa un potaje hecho a base de leguminosas, llamado "fanesca". Esta costumbre reduce los patrones de cultivo y las variedades de leguminosas a aquellas que maduran en la época de la Pascua. Esto ilustra el principio general de que los rituales y las festividades constituyen, de hecho, determinantes de gran importancia del calendario agrícola. Las comunidades campesinas están integradas por lazos de parentesco. En consecuencia, la familia nuclear en ocasiones no resulta apropiada como unidad de análisis. Las relaciones de parentesco y compadrazgo implican ciertas obligaciones para la redistribución de los recursos. El intercambio de mano de obra es importante. En algunas ocasiones las familias pueden requerir, para propósitos personales o comunales, el trabajo de los miembros de la comunidad. Las familias tienen, a su vez, obligaciones correspondientes de aportar su trabajo en reciprocidad si le es requerido por otros miembros. Si bien este tipo de intercambio implica un cálculo determinado, es distinto al de las relaciones que involucran alguna forma de trabajo asalariado. El trabajo recíproco puede ser importante para el análisis de la utilización de la mano de obra en las comunidades campesinas. (Mayer 1974).

La división del trabajo entre hombres y mujeres, niños y adultos, es fundamental para la organización de la producción campesina (Hanger y Moris 1973; Stoler 1977). Se pueden distinguir dos aspectos básicos —la toma de decisiones y la asignación de las tareas en la finca. Con respecto a una sola actividad, puede o no haber coincidencia entre la toma de decisiones y la asignación de las tareas. Más aún, el patrón puede variar según actividad. Hay empresas identificadas como de "él", de "ella" y de "nosotros", lo cual está relacionado con patrones de responsabilidad financiera o presupuestos familiares. Quién asume la responsabilidad y controla los excedentes de cada actividad es información crucial que permite anticipar las consecuencias de una intervención programática (Palmer y von Buchwald 1980).

Las economías campesinas han sido definidas como orientadas primeramente hacia la subsistencia. Esto no significa que sean economías naturales en donde las familias producen todo lo que necesitan y participan mínimamente en el trueque o el intercambio. El proceso histórico por el cual los campesinos se incorporan a la economía monetaria obviamente varía (Skocpol 1979). En la América Latina contemporánea, sin embargo, la mayoría de los campesinos están incorporados de dos maneras: a través del intercambio de lo que producen por bienes rituales o industriales, y mediante la venta de su fuerza de trabajo por un salario (de Janvry 1981).

La investigación en sistemas agropecuarios debe explorar cómo se gasta el dinero obtenido como salario. El ingreso monetario puede complementar la producción de subsistencia y subvencionar el consumo. Alternativamente, podría financiar la inversión en infraestructura productiva, permitiendo así la reproducción ampliada de la economía campesina. Las consecuencias de cada alternativa son radicalmente diferentes y los investigadores probablemente deseen promover la segunda.

A fin de localizar geográficamente los proyectos, los investigadores deben identificar las regiones que poseen posibilidades para una reproducción ampliada viable. La información socioeconómica y ambiental es igualmente importante. Los censos agropecuarios permiten identificar regiones con patrones relativamente equitativos de distribución de la tierra (Palacios y Garrett 1983). Los datos sobre precipitación pluvial en zonas de temporal permiten identificar regiones en las cuales las variaciones anuales no son dramáticas y el patrón básico de precipitación es apropiado para las variedades en estudio (Staver 1982). La disponibilidad de riego también es una indicación de condiciones relativamente estables. Una base adecuada de recursos y un ambiente moderadamente predecible podrían aumentar las posibilidades de éxito de un programa de sistemas agropecuarios.

Las empresas campesinas se caracterizan por la diversidad tanto en cultivos como en animales. Los programas de sistemas agropecuarios deben tratar de mantener esta diversidad, aun cuando las investigaciones estén dirigidas a aumentar la productividad de cultivos básicos de la dieta campesina. Las tecnologías disponibles probablemente requieran la compra de insumos. En este caso, las pruebas efectuadas en la finca pueden dirigirse a establecer cuál es la mejor opción para los campesinos. Otros experimentos pueden también ser intentados, incluyendo la modificación de las prácticas de cultivo y la incorporación de nuevas variedades a los sistemas de cultivos (Ruano 1984).

Un enfoque menos tradicional puede también resultar adecuado. La selección y almacenamiento de semillas ofrece oportunidades inmediatas para mejorar la productividad de las empresas campesinas. La selección de semillas y el procesamiento primario de los cultivos son tareas asignadas típicamente a las mujeres. En Ecuador, por ejemplo, es tradicional que las mujeres seleccionen las semillas mediante la inspección de cultivos antes de la cosecha. En algunas comunidades indígenas, por ejemplo, en Otavalo (Dillon 1982), el cuidado y la habilidad con que las mujeres seleccionan semillas son altamente apreciados. Estas mujeres podrían ser entrenadas para examinar los cultivos y etiquetar plantas con las características deseadas, como pueden ser resistencia a enfermedades o tallos adecuados. Las mujeres podrían adaptar la selección de semillas a las necesidades de la familia, aplicando una variedad de criterios en el proceso de selección final.

Las semillas así seleccionadas deben almacenarse adecuadamente para minimizar el riesgo de infestación y proteger la germinación (UNEP 1983). Los investigadores pueden apoyar este esfuerzo explorando tecnologías con bajos requerimientos de insumos y evaluándolas bajo las condiciones de las fincas. Deben desarrollarse, asimismo, tecnologías viables para el almacenaje en la finca si se espera que una mejor selección de semillas y un mejor almacenaje sean algunos de los medios prin-

cipales para aumentar la productividad a corto plazo. Un almacenamiento adecuado es también importante si es que ha de lograrse un fitomejoramiento a mediano o largo plazo.

Un estudio de las pérdidas posteriores a la cosecha puede establecer tanto la magnitud como las causas de las pérdidas (UNEP 1983:29). Esta es una información esencial para los programas de sistemas de producción agropecuaria. Dado que el almacenaje en la finca es para el autoconsumo, los desembolsos en insumos deben ser mínimos. Si la productividad aumenta en realidad, los granos deben protegerse por más tiempo. Esto plantea problemas serios, ya que todas las pérdidas, especialmente las debidas a insectos, aumentan con la duración del período de almacenamiento (UNEP 1983:14). Si no es posible desarrollar una tecnología efectiva y económica, los aumentos en la productividad pueden desaparecer en la forma de pérdidas posteriores a la cosecha.

Es de esperarse que el aumento en la productividad permita generar excedentes comercializables. Es deseable que estos excedentes se produzcan periódicamente durante el año a fin de que puedan proveer una fuente estable de ingresos. Son particularmente convenientes las variedades de temprana maduración que puedan consumirse y venderse antes de la temporada pico de las variedades tradicionales. Tales variedades pueden suplir las necesidades nutricionales en tiempos de "hambrunas" y lograr precios especiales al principio de la temporada (Staver 1982). Hay algunas variedades precoces, como el maíz INIAP 101 (INIAP/Cornell 1982), las cuales son difíciles de almacenar sin incurrir en pérdidas. Este problema es menos severo cuando las variedades tradicionales maduran después de las variedades precoces, reduciendo de esta manera el período del almacenamiento de la variedad precoz.

Las empresas de especies menores pueden considerarse desde una perspectiva similar. Las especies que pueden consumirse y/o venderse proporcionan alguna seguridad en cuanto a alimentación en épocas de hambre. La crianza de animales mayores, sin embargo, es también importante en las economías campesinas. Hay comunidades, como San Francisco de Natabuela en Imbabura, Ecuador (INIAP/Cornell 1982), en las cuales los campesinos conversan espontáneamente sobre la manera de cerrar el ciclo de alimento/animal/estiércol/cultivo. Los animales son considerados importantes, tanto que los acuerdos sobre dar y tomar al partir los animales, especifican quién va a recibir el estiércol. Puede ser que estos intentos conscientes para intensificar la interacción animal/cultivo no caractericen a todas las comunidades campesinas. Sin embargo, las relaciones entre los animales y los cultivos constituyen un tópico relevante de investigación en sistemas de producción agropecuaria.

Los animales representan una fuente de proteínas, dinero para emergencias, ahorro a largo plazo y energía para la producción (Sprague 1976). Por lo tanto, la investigación para incrementar la productividad de las empresas pecuarias, especialmente forrajes con un más alto valor nutritivo (McDowell, comunicación personal), tiene una importancia crítica para las empresas campesinas. Otra cuestión es el alojamiento para el ganado mayor. Lo que hace valiosos a los animales para los campesinos es precisamente lo que los hace también atractivos para los ladrones.

Los programas de sistemas agropecuarios dirigidos a los estratos campesinos deberían concentrarse en las empresas de subsistencia. Si la atención se reduce sola-

mente a determinar los niveles mínimos de agroquímicos, probablemente se ignoren líneas de investigación e intervención prometedoras. Se pueden obtener mejoras inmediatas y probablemente dramáticas, enseñandole a las mujeres criterios comprensivos para seleccionar semillas y desarrollando técnicas apropiadas para su almacenamiento. Los aumentos que se esperan en la productividad plantean la cuestión del almacenaje en la finca para el autoconsumo. Esto ilustra por qué el aumentar la productividad y disminuir las pérdidas posteriores a la cosecha deben ser enfoques complementarios en cualquier programa de sistemas agropecuarios dirigido hacia los campesinos.

4. SEMIPROLETARIOS

La investigación en sistemas agropecuarios puede hacer poco para beneficiar a las familias semiproletarias. Esto se deduce casi por definición, ya que la producción en la finca provee la menor parte del ingreso total de la familia. El nivel de vida, por lo tanto, depende del número de trabajadores en la familia, los salarios que pueden ganar y el número de días en que pueden encontrar empleo. El mejoramiento de la productividad agrícola es generalmente beneficioso, empero mejores servicios sociales y salarios más altos son factores relativamente más importantes para los semiproletarios. Por estas razones, es probable que las familias semiproletarias se beneficien más de proyectos de desarrollo rural integrado que de programas de sistemas agropecuarios. Existen, así mismo, limitaciones específicas para el diseño de programas de sistemas de producción agropecuaria para semiproletarios.

Las familias semiproletarias suelen estar concentradas en áreas agrícolas marginales. Esto plantea problemas técnicos. Los cultivos o combinaciones de cultivos que se dan bien en ambientes marginales puede que no hayan sido objeto de mucha investigación. Los granos y tubérculos andinos tradicionales constituyen un buen ejemplo. Existe poca investigación que haya sido publicada sobre cultivos tales como la legumbre choco (lupinus) y el tubérculo oca (oxalis) (León 1964). No obstante, las mismas son importantes en las fincas marginales de la Sierra del Ecuador (INIAP/Cornell 1982). Los agricultores saben más que los agrónomos sobre estos cultivos por lo cual los científicos necesitan estudiar los sistemas tradicionales antes de hacer recomendaciones.

Los ambientes marginales y frágiles son problemáticos, especialmente si las prácticas tradicionales se han intensificado. Muchas comunidades han experimentado cambios en el patrón de uso de la tierra, en los sistemas de riego, en las prácticas de rotación y en la disponibilidad de tierras de pastizal y áreas forestales. El resultado neto puede ser una intensa y rápida degradación ambiental (Hoskins 1979). Los resultados pueden ser catrastróficos. Algunas regiones (por ejemplo, en Cotacachi, Ecuador) tienen problemas de tal magnitud que exceden la capacidad de las instituciones nacionales para intervenir efectivamente (Garrett 1983). En zonas menos deterioradas, los investigadores en sistemas agropecuarios deben considerar el impacto ambiental y desarrollar tecnologías que eviten una mayor degradación del medio ambiente.

La disponibilidad de mano de obra, especialmente la masculina, es otro asunto crítico. La migración altera la complementariedad de las actividades femeninas

y masculinas y la distribución del trabajo familiar. La migración masculina está frecuentemente asociada con la transferencia de la responsabilidad principal de la finca a la jefe femenina (Boserup 1977). Esto puede aumentar substancialmente la jornada de trabajo para las mujeres (UNDP 1980). Alternativamente, los migrantes masculinos pueden coordinar sus actividades de tal forma que regresen regularmente y mantengan la responsabilidad principal de la producción en la finca. Este fue el patrón observado en todas las sub-regiones estudiadas en la provincia de Imbabura (INIAP/Cornell 1982). Bajo estas circunstancias la carga principal del trabajo recae en los hombres.

A corto plazo la migración aumenta las responsabilidades de algún miembro u otro de la familia. A largo plazo el riesgo que se corre es que el mantenimiento de la infraestructura de la finca —cercas, canales herramientas, etc.—, sea pospuesto. Es posible que el descuido en el mantenimiento de la infraestructura acelere la descomposición de las economías semiproletarias (Chaney y Lewis 1980). Esta hipótesis merece una investigación más a fondo.

Los programas para los semiproletarios confrontan severas limitaciones. La producción de la finca no es la fuente principal de ingresos. Aún más, los terrenos generalmente tienen un potencial productivo limitado y la migración necesariamente ejerce presión sobre la finca. Bajo estas circunstancias, es difícil identificar cuáles son las estrategias para aumentar la producción en la finca.

Las tecnologías apropiadas son generalmente aquellas que requieren un mínimo de insumos adquiridos. Los semiproletarios pueden, por lo tanto, beneficiarse de las tecnologías desarrolladas para los estratos campesinos. En este contexto, las técnicas para la selección y almacenamiento de semillas con bajos requerimientos de insumos son especialmente importantes. La responsabilidad de estas actividades es normalmente asignada a mujeres. Afortunadamente, en Ecuador es típico que las mujeres estén presentes a lo largo de todo el ciclo agrícola. Esta es una condición necesaria a fin de que puedan identificar y etiquetar a tiempo las plantas con las características deseadas. Por lo tanto, las técnicas que maximizan la habilidad femenina para seleccionar semillas son viables y a la vez importantes.

Con el fin de aprovechar cabalmente los beneficios del mejoramiento genético a través de una mejor selección, las semillas deben almacenarse en un lugar seguro hasta la siguiente siembra. El problema es esencialmente el mismo en el caso de familias campesinas y semiproletarias. De la misma forma, es importante minimizar las pérdidas en granos almacenados para el autoconsumo. Dado que este período de almacenamiento es de sólo unos cuantos meses, los problemas técnicos en este caso son menores que los que enfrentan las familias campesinas. Esto sugiere que unos procedimientos efectivos para la selección y almacenamiento de semillas desarrollados para los estratos campesinos pueden beneficiar también a los estratos semiproletarios.

Los beneficios potenciales derivados del mejoramiento en los sistemas de cultivo están limitados por la extensión de las parcelas de los estratos semiproletarios. La crianza de especies menores puede presentar oportunidades viables. Los cuyes o conejillos de Indias en Ecuador son un ejemplo. Estos animales son criados por la

jefe de la familia, quien controla tanto su cuidado como su venta. Los cuyes deambulan usualmente por la casa y comen las yerbas recogidas por las mujeres y/o los niños. Los animales son consumidos por la familia o vendidos por la jefe del hogar. Cuando se venden, reportan un buen precio equivalente al salario de un día de un trabajador masculino no calificado (INIAP/Cornell 1982).

La productividad en la crianza de animales menores puede ser incrementada si se desarrollan técnicas con bajos requerimientos de insumos para mejorar las especies domésticas, aumentar el valor nutritivo de los forrajes y alojar a los animales en corrales construídos con materiales locales. En Ecuador, por ejemplo, la crianza de cuyes no deriva actualmente ningún beneficio de los programas de INIAP para el mejoramiento de pastos. Estos programas estaban orientados a beneficiar a los productores de ganado; sin embargo, los forrajes con un valor nutritivo superior (por ejemplo, la alfalfa) pueden usarse también para alimentar a los cuyes. Inicialmente, las investigaciones sobre forrajes y cuyes pueden ser adaptadas; eventualmente, las investigaciones deben ser sistematizadas y adaptadas a las distintas razas, regiones y estratos sociales (Zambrano 1982). Este ejemplo ilustra un principio general. Ajustes modestos, tales como el uso de forrajes mejorados, pueden producir rendimientos sustanciales e inmediatos para las empresas de animales pequeños.

Los programas de sistemas agropecuarios pueden desarrollar estrategias que minimicen la dependencia de la tierra y el trabajo masculino. El mejoramiento de las empresas agrícolas es problemático, especialmente debido a que los semiproletarios normalmente tienen fincas pequeñas y marginales que producen una variedad de cultivos poco estudiados. Sin embargo, los programas integrados de sistemas agropecuarios pueden enfatizar la crianza de especies menores y la mano de obra femenina. Esto puede ayudar a que lo semiproletarios consuman proteínas completas y vendan. Esta estrategia merece ser considerada más. Puede tener un impacto positivo sobre el consumo y los ingresos, incluso en familias que no derivan la mayor parte de sus ingresos de su propia finca.

5. CONCLUSION

La organización social de la producción agropecuaria y de las comunidades rurales, han sido tradicionalmente objeto de investigación en las ciencias sociales. Las principales dimensiones de la variación de las economías domésticas y las comunidades agrarias son, por lo tanto, conocidas. De igual forma, se conocen las relaciones básicas entre las características socioeconómicas de las familias agrícolas y la tecnología que utilizan en la producción. *El problema estriba en que estas relaciones no son conocidas por aquellos que desarrollan las tecnologías agrícolas.*

Los científicos sociales pueden utilizar la literatura teórica y etnográfica para precisar la investigación de sistemas agropecuarios. Existe, por supuesto, una especificidad de la producción agropecuaria y ninguna persona razonable sugeriría que las agendas de investigación sean desarrolladas independientemente del trabajo de campo. No obstante, es posible conceptualizar a los diferentes estratos sociales y especificar objetivos según estrato y empresa. La figura No. 1 resume la discusión anterior sobre los pequeños productores de mercancías, los campesinos y los semiproletarios.

Figura No. 1

RESUMEN DE LAS CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGIA APROPIADA PARA TRES ESTRATOS DE PEQUEÑOS PROPIETARIOS

	PEQUEÑOS PRODUCTORES DE MERCANCIA	CAMPESINOS	SEMIPROLETARIOS
RESUMEN DE LAS CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGIA APROPIADA	insumos de costo medio en procesos de producción; almacenamiento para auto consumo y para semilla de costo medio.	insumos provenientes de la finca o comprados a costo bajo; hacer énfasis en reducir los desembolsos a lo largo del ciclo de producción	insumos provenientes de la finca o comprados a un precio mediano o bajo; poner énfasis en la reducción de costos durante las primeras etapas del ciclo de producción
PRODUCCION DE CULTIVOS	aumentar la productividad y reducir los costos de producción de los cultivos principales; diversificar los cultivos para el mercado y para el autoconsumo.	mantener la diversidad y aumentar la productividad de productos básicos en la dieta; modificar las prácticas tradicionales e incorporar nuevas variedades en los sistemas policultivos	hacer hincapié en las técnicas simples de selección/almacenaje de las semillas, usando los materiales disponibles y considerando la probabilidad de la escasez de la mano de obra masculina
CRIANZA DE ANIMALES	mantener o reintroducir algunos animales menores, mayormente para el autoconsumo.	mantener la diversidad; preocuparse por el ciclo de alimento/animal/estiércol/ cultivo; criar animales de huerto para autoconsumo y para venta	fomentar la crianza de animales pequeños, en particular aquellos que pueden criarse con un mínimo de desembolsos
DISPONIBILIDAD DE INSUMOS AGROQUIMICOS	estudiar la oferta/demanda de los insumos agroquímicos, las recomendaciones técnicas de los comerciantes y los extensionistas, y un programa tradicional de extensión.	estudiar los niveles mínimos de los insumos químicos; concentrarse en las prácticas mejoradas para la selección/almacenaje de semillas y la integración del sistema cultivo/animal	maximizar la producción en la finca de insumos requeridos para los procesos productivos subsiguientes; minimizar el uso de insumos comprados
VENTA DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS	reconocer que los problemas de mercadeo son potencialmente más serios y menos tratables que los problemas de la producción.	hacer hincapié en un patrón anual de excedentes de manera que haya productos disponibles para la venta a lo largo del año.	considerar las ventajas especiales de los animales pequeños que pueden consumirse o venderse según las necesidades de la familia y el juicio de la jefe de la familia
PRODUCCION Y ALMACENAJE DE SEMILLAS	desarrollar técnicas para la producción, seleccion y almacenaje de semillas en la finca para evitar la compra de semillas antes de las siembras.	trabajar con las mujeres que tradicionalmente seleccionan y almacenan las semillas para identificar y etiquetar las plantas con características ventajosas.	involucrar a las organizaciones privadas en la investigación sobre la selección/almacenaje de semillas de manera que puedan difundir los resultados en las comunidades semiproletarias.
ALMACENAJE DE GRANOS PARA EL CONSUMO DOMESTICO	adoptar una tecnología de almacenaje en la finca que evite riesgos a los seres humanos, requiera desembolsos moderados, y proteja los granos retenidos para el autoconsumo	desarrollar una tecnología de bajos costos; a medida que aumentan las cosechas destinadas al autoconsumo, también aumenta el período en que los granos deben ser protegidos	la selección y almacenamiento de semillas tiene más importancia que el almacenamiento para el autoconsumo, dado el corto período antes de agotarse la producción propia

Los teóricos podrían considerar penoso reducir los debates esotéricos en torno a la economía campesina a un cuadro con veintiún celdas. La sutileza de la estratificación social por supuesto se pierde al aplicar definiciones nominales y establecer categorías. Los etnógrafos pueden también encontrar esto problemático. Pueden cuestionar no solo las variables usadas para definir las celdas, sino también la notable ausencia de todo aquello que es específico a una realidad determinada. Ambas protestas son válidas. Tanto la sofisticación teórica como la riqueza etnográfica se ven perdidas. Lo que se gana es claridad.

El verdadero propósito de este ensayo es ser lo suficientemente específico para que otros puedan debatir el argumento. *Los pequeños productores comerciales, los campesinos y los semiproletarios son todos pequeños propietarios, pero son también estratos sociales distintos.* Los tres estratos se articulan de diferentes formas a la economía, por lo que tanto los mecanismos como las consecuencias de mejorar la productividad agropecuaria y el nivel de vida serán distintos. Más aún, las unidades familiares en cada estrato social organizan algunas empresas para el autoconsumo y otras para la venta. En consecuencia, se da una coexistencia conflictiva entre las actividades de subsistencia y las orientadas al mercado.

Los programas de investigación en sistemas de producción agropecuaria deben enfrentar estas complejidades. Los investigadores deben adecuar los programas a los diferentes estratos sociales y empresas agropecuarias. La Figura No. 1 resume un conjunto de recomendaciones a este respecto. Estas pueden aplicarse o bien cuestionarse en caso de ser inadecuadas.

BIBLIOGRAFIA

AREVALO, Venus (1983). "Informe Preliminar de la Encuesta sobre la Producción de Frejol en la Zona de Pimampiro en Imbabura". Manuscrito.

BARRIL, Alex, (1983). "El Crédito Agropecuario en el Ecuador: Antecedentes y Comentarios sobre el Acceso al Sector Campesino". Manuscrito.

BECKER, Gary, (1976). The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press.

BOSERUP, Ester, (1970). Women's Role in Economic Development. New York: St. Martin's Press.

CASLEY, D. J., and D. A., Lury (1981). Data Collection in Developing Countries. Oxford: Clarendon Press.

CHANEY, Elsa and Martha Lewis. (1980). "The Impact of Migration on Women's Food Production". Informe presentado al Board for International Food and Agricultural Development (BIFAD).

CHAYANOV, A. V. (1966). On the Theory of Peasant Economy. Edited and Translated by Daniel Thorner. Homewood, IL: American Economic Association.

DEERE, Carmen Diana and Alain De Janvry, (1979). "A conceptual Framework for the Empirical Analysis of Peasants". American Journal of Agricultural Economics 61:601-611.

DE JANVRY, Alain (1981). The Agrarian Question and Reformism in Latin America. Baltimore: John Hopkins University Press.

DILLON, Paul, (1982). "Informe sobre las Comunidades del Sur de Otavalo". Manuscrito.

FOSTER-CARTER, Aidan, (1978). "Can We Articulate 'Articulation'?" en John Clammer, ed., The New Economic Anthropology. New York: St. Martin's Press, pp. 210-249.

GALESKI, Boguslaw, (1972). Basic Concepts of Rural Sociology. Manchester: Manchester University Press.

GARRETT, Patricia, (1983). "Identifying Appropriate Target Populations", en Cornelia Butler Flora, ed., Farming Systems in the Field. Farming Systems Research Paper Series No. 5. April, pp. 215-225.

GILBERT, E. H., D. W., Norman, and E. E., Winch, (1980). Farming Systems Research: A Critical Appraisal. East Lansing: Michigan State University. Department of Agricultural Economics. Rural Development Paper No. 7.

HANGER, Jane and Jon Moris, (1973). "Women and the Household Economy", en Robert Chambers and Jon Moris, eds. Mwea: An Irrigated Rice Settlement in Kenya. Munchen: Weltforum Verlag, pp. 209-244.

HARWOOD, Richard R. (1979). Small Farm Development: Understanding and Improving Farming Systems in the Humid Tropics. Boulder: Westview Press.

HILDEBRAND, Peter E. (1979). "The ICTA Farm Record Project with Small Farmers: Four Years of Experience". Mimeografiado.

HORTON, Douglas, E., (1984). Social Scientists in Agricultural Research: Lessons from the Mantaro Valley Project, Peru. IDRC 219e. Ottawa: International Development Research Centre.

HOSKINS, Marilyn W., (1979) "Women in Forestry for Local Community Development". Grant No. AID/OTR-147-79-83.

INIAP/Cornell, (1982). "Características de los Pequeños Productores en Zonas de Imbabura". Manuscrito.

JODHA, N. S., (1980). "Intercropping in Traditional Farming Systems". The Journal of Development Studies 16:427-442.

KASS, Donald C. L., (1978). "Polyculture Cropping Systems: Review and Analysis". Cornell International Agriculture Bulletin 32. Cornell University, Ithaca, NY.

LENIN, V. I. (1977). The Development of Capitalism in Russia. Moscow: Progress Publishers.

LENSKI, Gerhard E. (1966). Power and Privilege: A Theory of Social Stratification. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

LEON, Jorge, (1964). "Plantas Alimenticias Andinas". Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas Zona Andina. Lima, Perú. Boletín Técnico No. 6.

MAYER, Enrique, (1974). "Las Reglas del Juego en la Reciprocidad Andina", en Giorgio Alberti y Enrique Mayer, eds., Reciprocidad e Intercambio en los Andes Peruanos. Lima: Instituto de Estudio Peruanos, pp. 37-65.

McDOWELL, R. E., and P. E. Hildebrand, (1980). "Integrated Crop and Animal Production: Making the Most of Resources Available to Small Farms in Developing Countries". Working Papers. The Rockefeller Foundation. New York.

MURMIS, Miguel, (1980). "Tipología de Pequeños Productores Campesinos". Documento PROTAAL No. 55. Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas: San José.

PALACIOS, Juan y Garrett, Patricia, (1983). "Guía Básica para el Análisis Censal Agropecuario". Manuscrito.

PALMER, Ingrid and Ulrike von Buchwald, (1980). "Monitoring Changes in the Conditions of Women: A Critical Review of Possible Approaches". Report No. 80.1 United Nations. Research Institute for Social Development. Geneva.

POPKIN, Samuel L., (1979). The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam. Berkeley: University of California Press.

REDFIELD, Robert, (1956). Peasant Society and Culture. Chicago: University of Chicago Press.

RUANO, Sergio, (1984). "The Adoption of ICTAs Technology among a Sample of Farmers of Southeastern Guatemala". Unpublished Ph. D. Dissertation. Cornell University.

SCHULTZ, Theodore, (1964). Transforming Traditional Agriculture. New Haven: Yale University Press.

SCOTT, James C., (1976). The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven: Yale University Press.

SHANIN, Teodor, (1973). "The Nature and Change of Peasant Economies". Sociologia Ruralis 13:141-169.

SKOCPOL, Theda, (1979). States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China. Cambridge: Cambridge University Press.

SPRAGUE, Howard B., (1976). "Combined Crop/Livestock Farming Systems for Developing Countries on the Tropics and Sub-Tropics". Office of Agriculture. Technical Asistance Bureau. USAID. Technical Series Bulletin No. 19.

STAVER, Charles, (1982). "Un Comentario sobre la tecnología mejorada del PIP de la Provincia de Imbabura". Manuscrito.

STOLER, Ann, (1977). "Class Structure and Female Autonomy in Rural Java". Signs 3:74-89.

TAYLOR, John C., (1979). From Modernization to Modes of Production: A Critique of the Sociologies of Development and Underdevelopment. Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press.

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (UNDP), (1980). Rural Women's Participation in Development. Evaluation Study No. 3. New York.

UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME (UNEP). (1983). Guidelines for Post Harvest Food Loss Reduction Activities. ISBN 92 807 1066 4.

VERGOPOULOS, Kostas, (1978) "Capitalism and Peasant Productivity", Journal of Peasant Studies 5:446-465.

WOLF, Eric, R. (1966). Peasants. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

ZAMBRANO, Ely, (1982). "Propuesta para Realizar una Investigacion en Cuyes en la Provincia de Imbabura, Ecuador".

TECNOLOGIA Y CAMPESINADO: CONSIDERACIONES SOBRE EL CASO DE BRASIL*

José Graziano da Silva,
Angela A. Kageyama,
Devancyr A. Romão,
José A. Wagner Neto.
Luzia C. Guedes Pinto.**

1. INTRODUCCION

La tecnología es uno de los elementos que afecta directamente el funcionamiento de las economías campesinas ocasionando, muchas veces, transformaciones profundas tanto dentro de la unidad productiva como en sus relaciones con la sociedad capitalista.

En el interior de la unidad productiva la variable tecnológica está estrictamente asociada a la disponibilidad de recursos físicos y financieros; al proceso de producción y de trabajo; a la división interna del trabajo entre los miembros de la familia o la mano de obra eventualmente contratada, etc. En cuanto a las relaciones externas, esta variable se vincula con el grado de mercantilización de la producción, y la articulación con los sistemas de comercialización y financiamiento. Todos esos elementos se asocian, de una u otra forma, al patrón tecnológico adoptado, pudiendo modificarlo o ser modificados por él en una relación que no es lineal sino biunívoca y recurrente.

Así, la política tecnológica para el sector de pequeños productores campesinos constituye un elemento clave en la transformación dinámica de ese sector. Esta puede contribuir a la desintegración, mantenimiento o ascenso de la economía campesina a un nivel más profundo de integración con la economía global. En otras palabras, la política tecnológica tiene gran relevancia en la orientación de los procesos de diferenciación y descomposición del sector campesino (proletarización o capitalización).

Este trabajo presenta en una *primera sección,* una evaluación crítica del patrón tecnológico impuesto a la agricultura brasileña en el período reciente y sugiere

---

* Versión actualizada de la ponencia presentada en el Seminario Latinoamericano sobre Campesinado y Tecnología, GIA-CLACSO, Punta de Tralca, Chile, octubre de 1983.

** Investigadores del Instituto de Economía de la Universidad Estadual de Campinas, Brasil.

algunas estrategias alternativas respecto a la política tecnológica para los pequeños productores[1]. En la *segunda sección* se expone un diagnóstico general de la situación y características del campesinado en Brasil, mostrando las dificultades para delimitar y caracterizar este sector debido a su dispersión, la variabilidad de formas que asume y su amplia permeabilidad. No obstante, se intentó destacar algunas características fundamentales, principalmente el papel que desempeña en la producción agrícola, adquisición de bienes industriales y provisión de mano de obra para el sector capitalista. En la *tercera sección* se analiza el impacto de la modernización agrícola sobre el sector campesino. Con base en la información disponible sobre la relación entre modernización tecnológica y comportamiento del sector campesino, se propone una sistematización de las formas más frecuentes de subordinación de la pequeña producción (al propietario rural, a las agroindustrias y cooperativas y al capital comercial), acompañada de una interpretación que dé cuenta del problema general de la subordinación y de las particularidades de cada caso.

En la *sección cuarta,* a manera de diagnóstico, se presentan los principales aspectos relativos al patrón tecnológico adoptado y sus efectos sobre el sector campesino, y cuestiones relacionadas con la organización institucional para la generación y difusión de tecnología agrícola en Brasil. El patrón tecnológico se orientó, básicamente, a la expansión del complejo agroindustrial (suministro de insumos y maquinaria y al procedimiento de la producción agrícola); el mismo no fue totalmente absorbido por los pequeños productores, cuyos niveles de productividad se fueron diferenciando cada vez más de los obtenidos por las unidades que lograron una importante modernización. El factor limitante de la mordernización en el sector campesino parece residir, fundamentalmente, en la incompatibilidad entre la escala mínima de producción necesaria para adoptar el nuevo patrón tecnológico, y la insuficiencia de los recursos productivos y financieros del sector. En cuanto a la organización institucional para la generación y difusión de tecnología, se resalta el papel jugado por el sector público a través de sus dos organismos (EMBRAPA y EMBRATER), en la implementación de una política tecnológica que no ha favorecido a los pequeños productores. Al contrario, la nueva organización institucional, basada en líneas de investigación por producto y en la centralización de los recursos disponibles, tiende a reforzar las cargas impuestas por el sistema económico a los pequeños productores.

Finalmente la *quinta sección* analiza las posibles estrategias de modernización del sector de pequeños campesinos, proponiendo medidas alternativas.

Lo que se intenta en este trabajo es reubicar la "cuestión de la tecnología" mostrando que es más importante la discusión sobre la apropiación de los excedentes logrados por el aumento de la productividad que los problemas de adecuación tecnológica. Esto remite el análisis al poder relativo de cada una de las clases o fracciones de clases participantes en el proceso. Además es posible, a partir de la identificación de las condiciones generales y comunes a las economías campesinas, apun-

---

1 Estas recomendaciones se hicieron con base en los resultados de PROTAAL y de la literatura revisada para el estudio de caso de los productores de frijol de Itararé, São Paulo. (Graziano da Silva, coord., 1982).

tar posibles caminos alternativos que les permitan beneficiarse de la modernización tecnológica agropecuaria.

2. UBICACION Y CARACTERISTICAS DEL SECTOR CAMPESINO

A diferencia de lo que ocurre en la mayoría de los países latinoamericanos, Brasil no cuenta con un sector campesino claramente identificable, localizado en determinadas regiones geográficas o vinculado a producciones específicas. No existe una segmentación nítida que permita encontrar situaciones como la del sector ejidal mexicano, el sector reformado de Chile, las comunidades indígenas del Perú y otros países latinoamericanos, o la producción de café en Colombia.

Debido a la extensión territorial en la cual se presentan configuraciones regionales muy contrastantes y, principalmente, a la forma particular de desarrollo que el capitalismo engendró en Brasil, la producción campesina tendió históricamente a penetrar en los más diversos sectores productivos agrícolas y regiones del país.

Este hecho creó una riqueza en las formas que asume el sector campesino; desde la de pequeñas aparcerías escasamente monetizadas (Nordeste), hasta la de un eslabón en la integración vertical de las agroindustrias en donde la unidad campesina está altamente tecnificada y mercantilizada (sur del país).

Sin embargo, esa gran variabilidad formal e inclusive funcional del campesinado, dificulta la caracterización del conjunto. Por una parte, es difícil generalizar para todo el país una categoría, a partir de los resultados analíticos que se obtienen de una región pues, muchas veces, las especificidades locales constituyen variables determinantes del comportamiento y del papel de las unidades campesinas estudiadas. Por otra, no existe información global sobre lo que pueda denominarse rigurosamente, sector campesino. Las estadísticas agrícolas en Brasil clasifican, invariablemente, a las unidades investigadas en función de la superficie cultivada o del valor de la producción, lo cual impide realizar cualquier corte analítico cualitativo y obliga a recurrir a un sinnúmero de aproximaciones cuantitativas para tratar de identificar un sector de unidades productivas que presente, en un nivel razonable, las características campesinas.

Antes de caracterizar al sector conviene hacer algunas consideraciones generales sobre las formas de producción campesina en Brasil. Este país se integró al circuito del capital comercial europeo inmediatamente después de la ocupación portuguesa, constituyéndose en la "colonia de explotación", abastecedora de ciertas materias primas. A partir de entonces su integración al circuito se amplió mediante la exportación de productos tropicales (caña de azúcar primero, después café) y la importación de esclavos.

Hay un aspecto de la evolución económica del país que interesa destacar, con el objeto de examinar luego algunas características actuales de la pequeña producción en la agricultura brasileña. En la medida en que no hubo una clase de productores independientes previamente constituída que pudiera cubrir los requerimientos de fuerza de trabajo, se recurrió a la importación de esclavos africanos. Cuando se abolió la esclavitud, se contrató a inmigrantes quienes tra-

bajaron bajo el régimen conocido como "colonato", especialmente en la región del estado de São Paulo.

Además de esos dos "momentos" por los que pasan la génesis y la constitución del mercado de trabajo en Brasil, otro elemento fundamental ha estado siempre presente en todos los tipos de actividades agrícolas desarrolladas en las distintas regiones, cual es la presencia de innumerables formas de pequeña producción campesina: el "morador", el "agregado", el "colono", el "posseiro", el "mediero", el pequeño arrendatario, el campesino-propietario, etc. Todos ellos trabajan para el capital representado por la gran agricultura de exportación, la agroindustria y el capital comercial. Sin embargo, estos pequeños productores no perdieron totalmente la posesión de los medios de producción; todos de una forma u otra tienen acceso a la tierra en la cual cultivan productos agrícolas, utilizando mano de obra familiar.

Las formas actuales que asume la pequeña producción en el país pueden clasificarse en tres grandes grupos:

1.- *Formas subordinadas a la gran propiedad.* En estos casos el excedente se extrae a través del pago que el aparcero hace por el uso de la tierra (un porcentaje de la producción para la venta o de la de subsistencia); mediante una cantidad fija de la producción o de dinero entregado por los arrendatarios; o la obligación del aparcero o arrendatario de trabajar en la propiedad prestando ciertos servicios por un salario inferior al regional.

2. *Formas subordinadas al capital comercial.* El excedente se extrae por el comerciante quien controla el financiamiento y concede crédito a los productores a tasas de interés más elevadas que las del sistema financiero oficial; abastece de alimentos o insumos cobrando precios superiores a los del mercado y compra anticipadamente la producción a precios inferiores a los del mercado. En muchos casos el propietario de la tierra cumple el papel de capitalista comercial.

3. *Formas subordinadas a las agroindustrias y a las cooperativas-capitalistas.* En este caso la subordinación se produce a través del financiamiento de los insumos y de la asistencia técnica, creando en el pequeño productor una dependencia y forzándolo a la adopción de nuevas tecnologías así como mediante la venta de su producto en un mercado monopsónico. Se debe señalar que, a menudo, las agroindustrias subordinan a los pequeños productores utilizando mecanismos semejantes a los del capital comercial.

Las dos primeras formas de subordinación son más frecuentes en las regiones de frontera agrícola, donde los "ocupantes" están sometidos a las más variadas formas de capital comercial: beneficiador, bodeguero, camionero, intermediario, mayorista, etc. En estas zonas las contradicciones principales entre los productores directos y los propietarios y comerciantes pasan por el control de la tierra y del financiamiento y comercialización de los productos agrícolas.

La última forma está asociada a la producción de materias primas, intensiva en el uso de mano de obra, y se sitúa especialmente en la región Centro-Sur del

país (legumbres, huevos, frutas, tabaco, vino, producción porcina y otros). En este caso, las contradicciones principales se centran en las negociaciones relativas al precio pagado al productor agrícola por la materia prima.

Además, la pequeña producción se subordina al capital a través de la venta directa de su fuerza de trabajo en determinados períodos del año y en distintas regiones del país bajo la forma clásica del asalariado temporal.

En todos los casos, lo importante es percibir que el campesinado no es independiente ni está desconectado del circuito global del capital; al contrario, se encuentra, de diversas formas, subordinado a este circuito. Asímismo, las transformaciones impuestas por el desarrollo del capital en la agricultura brasileña volvieron a las unidades campesinas cada vez más dependientes de los mecanismos estructurales de mercado, a varios niveles: obtención de sus medios de vida; compra de insumos, instrumentos de trabajo y tierra; venta de sus mercaderías en grado creciente; financiamiento de sus gastos corrientes e inversiones; mercado de trabajo, tanto por el suministro temporal de su fuerza de trabajo a las grandes propiedades como por el contrato eventual de mano de obra para completar la fuerza de trabajo familiar.

A continuación se presentan algunos datos sobre la participación de la pequeña producción en los principales aspectos de la actividad agropecuaria. Como se apuntó, la ausencia de datos estadísticos para el sector obliga a recurrir a algún criterio cuantitativo que abarque a la mayoría de las unidades campesinas existentes en el país. Con base en estudios realizados en Brasil, es posible verificar que tal corte cuantitativo varía considerablemente según región y tipo de producto. Como promedio nacional se puede adoptar un corte *aproximado* entre 50 ha. y 100 ha. de la superficie total de la explotación. Las explotaciones menores de 50 ha. abarcan, en su mayoría, las unidades de producción familiar las cuales, también por aproximación, podrían incluirse dentro del sector campesino.

La principal variable que puede justificar los estratos considerados es la composición de la fuerza de trabajo utilizada en las explotaciones. El Cuadro No. 1 muestra esa composición.

En los dos primeros estratos la mano de obra familiar representa más del 75% de la fuerza de trabajo ocupada en las explotaciones; la presencia de aparceros y trabajadores permanentes es insignificante. En el tercer estrato (20 ha. a 50 ha.) ya se nota una caída sensible en la participación de la mano de obra familiar y un aumento de la aparcería y el trabajo permanente los cuales superan el 10% de la fuerza de trabajo absorbida por las explotaciones. El porcentaje puede considerarse alto comparado con el promedio nacional (13,7%).

En el estrato siguiente (50 ha. a 100 ha.), aunque la fuerza de trabajo familiar representa cerca del 50% del total, los asalariados (permanentes y temporales) superan el 40% del total. Por lo tanto, las explotaciones menores de 20 ha. representan, en su gran mayoría, a las unidades campesinas. El estrato de 20 ha. a 50 ha. puede incluir muchas unidades campesinas posiblemente bajo otras formas más diferenciadas junto a unidades de pequeños capitalistas.

Cuadro No. 1

Composición de la fuerza de trabajo[a] ocupada en las explotaciones agropecuarias menores de 100 hectáreas. Brasil, 1980.

Estratos de tamaño (ha.)	Familiar	Aparceros y otros	Trabajadores permanentes	Trabajadores temporales
– 10	85,2	0,7	1,7	12,5
10 – 20	78,5	2,0	4,1	15,5
20 – 50	68,8	3,4	7,0	20,8
50 – 100	53,3	4,9	12,3	29,5

[a] La fuerza de trabajo fue calculada por equivalente-hombre-año. Los factores de conversión son los siguientes:

Familiares: niños menores de 14 años = 0.4 EH
mujeres mayores de 14 años = 0.6 EH
empleados: niños menores de 14 años = 0.5 EH
mujeres mayores de 14 años = 1.0 EH
aparceros y otra condición: niños menores de 14 años = 0.5 EH
mujeres mayores de 14 años = 0.66 EH
hombres mayores de 14 años en todas las categorías = 1.0 EH

Para una descripción detallada sobre este aspecto, ver Graziano da Silva, 1981.

Fuente: Censo Agropecuario de 1980.

Con el fin de dar una idea del tamaño e importancia relativa del sector campesino en Brasil, se presentan algunos datos censales sobre explotaciones de menos de 50 ha. recordando, al mismo tiempo, las limitaciones de este procedimiento: ni todos los establecimientos de menos de 50 ha. son necesariamente unidades campesinas, ni todas las unidades campesinas están necesariamente contenidas en esos estratos, aunque la gran mayoría sí lo están. Los Cuadros Nos. 2 y 3 muestran el tamaño y la participación relativa de las explotaciones menores de 50 ha. en relación con varios aspectos del sector agropecuario.

Si consideramos *el conjunto de explotaciones cuya extensión es menor o igual a 50 ha,* se puede notar que, aunque es numéricamente importante (82% del total), ocupa una fracción mínima de la superficie total (13%). Sin embargo, todavía mantienen cierto peso en la producción agropecuaria del país (40% del valor total) y su papel en la demanda de bienes industriales no es despreciable (35% de los tractores y 40% de los gastos en insumos modernos) a pesar de la poca disponibilidad de crédito (25% del valor del financiamiento). No obstante, *sus principales características son:* aglutinar cerca del 64% de la fuerza de trabajo ocupada en la agricultura brasileña y absorber el 81% de la mano de obra familiar no remunerada del país. Así, el papel del sector campesino parece ser suministrar mano de obra a la agricultura en general y servir de refugio a la gran porción de la mano de obra subempleada, que

Cuadro No. 2

Número e importancia relativa en relación con el total nacional de las explotaciones agropecuarias menores de 50 ha, en 1980

Indicadores	Valor absoluto	%
No. de explotaciones	4.223.400	81,9
Superficie total (1000 ha.)	46.141	12,6
Superficie explotada[a] (1000 ha.)	32.049	14,3
Valor de la producción agrop.[b]	610.077	39,6

a Area con cultivos (permanentes + temporales) y áreas de pastoreo.

b En millones de cruzeiros de 1980.

Fuente: Censo Agropecuario de 1980.

Cuadro No. 3

Participación relativa de los establecimientos de menos de 50 ha, en el valor de la producción agrícola, en la absorción de mano de obra y en el uso de tractores e insumos químicos. Brasil, 1980 (porcentajes en relación con total de cada item).

Indicadores	%
Valor de la produc. pecuaria	34,7
Valor de la produc. agrícola	42,7
Personal ocupado	64,1
Mano de obra fam. no remunerada	81,1
Número de tractores	34,8
No. de establec. que usan:	
–abonos químicos	76,9
–fungicidas, insecticidas, herbicidas	76,4
Gastos en insumos modernos[a]	39,6
Valor de los financiamientos	25,0

a Abonos, calcáreos, fungicidas, insecticidas, herbicidas, medicamentos y raciones animales.

Fuente: Censo Agropecuario de 1980

únicamente puede conseguir trabajo temporal. Es necesario hacer la salvedad de que entre las explotaciones con una superficie menor de 50 ha. existe un pequeño número de unidades capitalistas donde probablemente se concentra la maquinaria e insumos mencionados.

3. EL PROCESO TECNOLOGICO Y LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES CAMPESINOS

En la década de 1970 se aceleró el proceso de modernización de la agricultura brasileña. Este proceso fue y continúa siendo parcial ya que ha involucrado particularmente a determinadas regiones, productores o productos. Asímismo, la modernización no siempre afectó *todo* el proceso productivo, habiéndose concentrado en la fase de preparación del suelo y prácticas culturales, mediante la substitución de la fuerza humana y/o manual por la mecánica (tractores), o por la introducción de insumos químicos (fertilizantes, insecticidas, fungicidas y más recientemente herbicidas).

El elemento clave que actuó como palanca en la intensificación del proceso fue el *crédito rural*. Creado a nivel nacional en 1965 e implementado en 1967, el sistema de crédito rural para el financiamiento e inversión con intereses subsidiados se tornó, innegablemente, en un agente catalizador, la condición necesaria de la modernización de la agricultura. La política gubernamental de crédito rural benefició hasta la mitad de la década de los 70, mucho más a la región centro-sur del país que al norte-nordeste; privilegió a los productos llamados modernos (que usan tecnologías de punta), lo cual permitió reducir sus costos de producción en desmedro de la rentabilidad relativa de los productos tradicionales; y favoreció a los grandes productores en perjuicio de los pequeños. Al aumentar el ritmo del proceso de modernización de la agricultura brasileña, se aceleró también la concentración de la tierra, la proletarización de los trabajadores rurales, el éxodo del campo a la ciudad, etc., manifestaciones típicas de un proceso de rápido desarrollo capitalista en el campo.

En términos generales, se puede afirmar que el crédito rural se tornó en el agente fundamental de la reciente modernización de la agricultura brasileña porque: a) eliminó el viejo esquema de subordinación al capital comercial-usurario que dominaba el proceso de comercialización de los productos agrícolas; y b) creó un mercado sólido y creciente para el subsector industrial que produce insumos, maquinaria y equipos para el sector agrícola.

Sin embargo, lo que interesa analizar es el impacto que tuvo esa modernización sobre el sector campesino. Antes se apuntó que en Brasil no existe un sector campesino claramente delimitado ya sea en términos de regiones y/o productos. Aunque su participación relativa en la producción se esté reduciendo gradualmente[2], todavía existe un gran número de pequeños productores, organi-

---

[2] De 1970 a 1980 la participación de las explotaciones menores de 50 ha. en la superficie total cultivada en Brasil cayó de 52.1% a 38.6% y su participación en el valor de la producción agropecuaria disminuyó de 47.6% a 39.6% entre 1970 y 1980.

zados con base en el trabajo familiar y distribuidos en todas las regiones del país, que participan en la producción agropecuaria nacional. Justamente por su dispersión y las múltiples facetas que asume la producción campesina en el país es difícil identificar a este sector como un grupo diferenciado cuando se trata de formular políticas específicas. El gobierno brasileño se ha caracterizado por ignorar la diferenciación de clases sociales en la agricultura (un desconocimiento conveniente porque beneficia a los más poderosos: los grandes propietarios rurales) y por formular las políticas por región y/o producto y no por tipo de productor. El hecho de tratar en igual forma a productores que son profundamente desiguales, además de ser socialmente injusto, ha permitido que los resultados de la modernización agropecuaria beneficien a una minoría de grandes productores rurales, a sectores oligopólicos de la industria proveedora de insumos, maquinaria y equipos para la agricultura, a las agroindustrias procesadoras de materia prima (que casi siempre son productos agrícolas modernos) y a los bancos que manejan los recursos del crédito rural[3].

A pesar de esto, una misma política por región y/o producto ha afectado en forma desigual a los pequeños y grandes productores en cuanto al impacto tecnológico resultante[4].

Habría muchas formas de sistematizar los diferentes impactos tecnológicos a los que fueron sometidos los campesinos brasileños: regional, por producto, directo o indirecto, etc. Se consideró que el mejor camino era a través de las formas de articulación de la pequeña producción con los sectores capitalistas (básicamente los grandes propietarios, agroindustrias, cooperativas y comerciantes). Dada la posición de la pequeña producción al insertarse en el modo de producción capitalista, la tecnificación (o modernización) representó más una imposición que una oportunidad conquistada y su sentido general fue uno: lograr una mayor subordinación del pequeño productor al "sistema" aunque el resultado final pueda ser la persistencia de la situación campesina bajo una forma modernizada (diferenciación) o un proceso de descomposición "hacia abajo" (semiproletarización) o de capitalización ("farmers"), dependiendo de las particularidades de su articulación con el capital.

Desde este punto de vista, es posible identificar tres formas generales de rearticulación de la pequeña producción con el capital debido a cambios tecnológicos: rearticulación con el gran propietario rural; subordinación a las agroindustrias y grandes cooperativas; y rearticulación con el capital comercial.

---

3 Una honrosa excepción es la política de tasas de interés diferenciado para los beneficiarios de crédito rural, a pesar de que las categorías allí definidas (mini, pequeño, medio y gran productor) sean poco precisas y que nunca se haya fijado el monto global del crédito destinado a cada una de esas "clases". Esto significa que los mayores continúan siendo los privilegiados.

4 Existen políticas regionales que previamente excluyen a los pequeños productores como es el caso del Programa de Desarrollo de los "Cerrados" (Polocentro) en el Sudeste de Goias; la superficie mínima de la explotación considerada "adecuada" para recibir la nueva tecnología fue fijada en 600 hectáreas (ver al respecto, Convenio IBGE/EMBRAPA 1980).

A. Rearticulación con el Gran Propietario Rural

Una de las formas clásicas de articulación de la pequeña producción en la agricultura brasileña es la que se lleva a cabo con la gran propiedad; puede ser *interna,* como la aparcería y el pequeño arrendamiento, o *externa,* en el caso de los propietarios minifundistas que trabajan como asalariados temporales. A su vez, el impacto tecnológico puede involucrar directa o inderectamente a los productos cultivados por los pequeños productores.

1. El impacto directo

El caso más interesante es el de la soya en Paraná (Germer 1982). Hasta finales de los años sesenta, los pequeños y medianos productores predominaban en ese estado y el cultivo de soya se desarrollaba rápidamente en tierras antes ocupadas por el café, debido al estímulo de los precios vigentes en el mercado internacional para el afrecho de aquel producto. Esa substitución de cultivos, por su impacto en la forma de organización del trabajo en las grandes propiedades, prácticamente eliminó de vastas regiones las formas internas de pequeña producción, como la aparcería y el arrendamiento. Pero el "paquete tecnológico" importado con las nuevas variedades de soya, presentaba una incompatibilidad entre el capital fijo necesario y la tenencia de la tierra en la región. En consecuencia, se inició un proceso de concentración de la tierra a través de la compra y arrendamiento de pequeños lotes por parte de los grandes propietarios. La utilización de estos mecanismos para ampliar la superficie de las explotaciones fue cada vez más difícil, debido a la elevación del precio de la tierra en la región. A su vez, los pequeños y medianos propietarios tuvieron acceso al crédito lo cual les permitía adquirir el capital circulante prescrito por el "paquete" (semillas seleccionadas, abonos, fungicidas, insecticidas, etc.) y su alternativa para disponer de capital fijo fue el alquiler de máquinas. Hoy, prácticamente todos los productores de soya del Paraná han incorporado el paquete tecnológico completo aunque solamente los grandes son propietarios de la maquinaria y equipos necesarios. De esta forma, el pequeño productor pasó a depender del alquiler del capital fijo lo que impone rígidos límites a sus posibilidades de acumulación. Paralelamente, el mecanismo de alquiler de maquinaria viabiliza la compra de capital fijo por parte de los medianos y grandes propietarios, incentivando la concentración de tierras en la región.

2. El impacto indirecto

Tres casos pueden ilustrar cómo la tecnología moderna redefinió la articulación con el gran propietario aún cuando el impacto tecnológico no alcanzó a los cultivos de los pequeños productores. Todos ellos ocurrieron en el Nordeste del país:

a. La innovación tecnológica más difundida en el "Sertão" (la región más árida del Nordeste), fue la que se dio en la actividad pecuaria tradicional y extensiva, mediante la introducción de nuevas variedades de gramíneas resistentes a la sequía y de una cactácea que sirve de forraje. Antes de que se introdujera este cambio, las relaciones de aparcería y arredamiento eran fundamentales para el desarrollo de la gran actividad pecuaria durante las sequías. La aparcería vinculada al cultivo del algodón arbóreo (perenne), asociados con maíz y frijol, o simplemente el "arrenda-

miento por la paja", permitían al gran propietario alimentar su ganado con el rastrojo de los cultivos de subsistencia de esos pequeños productores. La "autosuficiencia" conquistada por la actividad pecuaria con la introducción de los pastos perennes y con la cactácea, posibilitó al gran propietario ampliar la superficie dedicada a pastos, la cual redujo drásticamente la importancia de las relaciones de aparcería y arrendamiento (Alves y Fiorentino 1981).

b. En la región cañera de la zona de la Mata, la producción se ha concentrado rápidamente en función de la creciente introducción de maquinaria en las diversas fases del cultivo, con excepción de la cosecha que todavía se realiza manualmente. Este proceso de mecanización del cultivo de caña eliminó, en un primer momento, la pequeña producción. Esta se desarrollaba dentro de las grandes propiedades y estaba representada por la figura del "morador" (inquilino), trabajador permanente que disponía de un pedazo de tierra alrededor de la casa para producir parte de lo destinado al autoconsumo. Al mismo tiempo, el proceso acentuó la dependencia de las grandes plantaciones de caña, de los trabajadores temporales oriundos de los minifundios cercanos. En un segundo momento, la concentración de grandes contingentes de trabajadores, expulsados del campo, en la periferia de las ciudades (conocidos como "clandestinos", los volantes del Nordeste), permitió a la gran propiedad librarse de la dependencia de la mano de obra temporal suministrada por los pequeños productores. Debido a la necesidad de expandir la superficie destinada al cultivo de la caña, las grandes propiedades han ido absorbiendo gradualmente a los minifundistas de la región y convirtiéndolos en trabajadores asalariados temporales de las plantaciones de caña. (Carneiro 1978; Sigaud 1977).

c. En el estado de Paraíba (Nordeste de Brasil), en la década de 1970 se desarrolló el cultivo de la piña para exportación. Por la rotación, el tipo de suelo y las elevadas inversiones en insumos, este cultivo lo desarrollaron grandes arrendatarios capitalistas. El precio de la tierra en la región era muy elevado y a los propietarios no les interesaba venderla ya que podían obtener una buena renta arrendándola para este cultivo y recibirla al cabo de dos años con pasto plantado, lo que les permite la rotación de esas tierras cultivadas con pastos. Antes de que se introdujera el cultivo de la piña las grandes propiedades de la región se dedicaban sobre todo a cultivos de subsistencia a través del tradicional sistema del "morador", ya citado. La "carrera de la piña" desplazó la agricultura de subsistencia, obligando a los "moradores" a migrar a las ciudades cercanas, más aún si se considera que su producción demanda sólo salarios temporales en determinadas fases del ciclo productivo. (Brito 3, 4, 1980).

En resumen, las características básicas del cambio tecnológico que afecta a los campesinos subordinados a los grandes propietarios rurales son: a) su impacto puede ser indirecto, es decir, no toca a los productos cultivados por pequeños propietarios, aparceros y arrendatarios; o directo, en cuyo caso el resultado final casi siempre es la proletarización de los segmentos "más débiles"; b) siempre se presenta un proceso de "substitución de productos y productores", dislocando cultivos de subsistencia y formas tradicionales de relaciones de trabajo como la aparcería, el pequeño arrendatario o el "morador"; c) en un primer momento, la desarticulación de las relaciones de trabajo tradicionales en el interior de la gran propiedad acentúa su dependencia del trabajo temporal de los minifundistas quienes por esta razón son pre-

servados; pero, a medida que se organiza el flujo urbano-rural de trabajadores volantes, las pequeñas propiedades son absorbidas por las grandes, acelerando la valorización de las tierras de la región; y d) la rearticulación de los pequeños productores modernizados con los grandes productores se hace básicamente por el sistema de alquiler de capital fijo (maquinaria y equipos) cuando el impacto tecnológico es directo.

B. Subordinación a la Agroindustria y Grandes Cooperativas

1. Subordinación a la agroindustria

La articulación de la pequeña producción con el gran capital se establece a partir de la existencia de un mercado monopsónico o de un oligopsónio fuertemente concentrado; el comprador impone las reglas de comercialización y a veces, incluso de producción. Se pueden distinguir en función de eso dos modalidades:

a. Cuando la firma compradora funciona como si se tratara de un capital comercial modernizado: a través de contratos de compra impone el precio y las condiciones de pago, sin interferir en la esfera de la producción propiamente dicha. Con base en la literatura existente se pueden citar los casos de la agroindustria vinícola y de la caña de azúcar.

El estudio clásico de los "colonos del vino" (Santos 1978) ilustra bien esa relación. La industria vinícola que se desarrolló en Río Grande do Sul a partir de los años setenta eliminó los "cantineiros", pequeños productores artesanales. Las relaciones personales de los cantineiros que mantenían una "clientela cautiva" mediante lazos incluso no monetarios, fueron substituídas por contratos de compra entre la industria vinícola y los productores de determinada región. El contrato impone precios y condiciones de pago desventajosos para el campesino pero no interfiere en su proceso de trabajo ni en la organización de la producción: el volumen de la producción es regulado por cuotas y, una vez que estas son cubiertas, el compromiso de compra deja de regir. Las innovaciones tecnológicas usadas por los campesinos son pocas y dictadas básicamente para reponer la desgastada fertilidad del suelo (abonos químicos), debido a la imposibilidad de rotar las tierras por la escasa extensión disponible y por tratarse de cultivos permanentes; facilitar la utilización de fuerza de trabajo familiar (uso de herbicidas y bomba de fumigación); y proteger un producto comercial, de plagas y enfermedades (insecticidas y fungicidas). En este caso es de suma importancia la producción para la subsistencia, sin la cual el presupuesto doméstico de esas unidades sería negativo.

Otro ejemplo es el cultivo de la caña en la región de Campos, estado de Rio de Janeiro. El 80% de los productores está constituído por pequeñas unidades basadas en el trabajo familiar, al contrario de lo que ocurre en Sâo Paulo donde predominan los grandes productores. El estudio de Neves (1981) destaca la dependencia que tienen esos pequeños productores del crédito subsidiado del gobierno para la compra de insumos químicos y maquinaria, y las condiciones de explotación a las que son sometidos en función de su escaso poder de negociación frente al complejo agroindustrial. En este caso también resalta la importancia que tienen otras actividades productivas desarrolladas por esas unidades (frijol, maíz y cría de ganado) para la

reproducción social de los pequeños productores, cuando la caña es insuficiente o deficitaria.

b. Cuando la firma compradora a través de contratos impone no sólamente el precio y las condiciones de pago sino que también incluye cláusulas relativas a la "manera de producir" de las unidades campesinas. Se pueden citar dos ejemplos extraídos de la literatura existente: la producción de pollos y tabaco.

La producción avícola integrada de Santa Catarina (Sorj, Pompermayer y Coradini 1982), la cual reúne a millares de pequeños propietarios organizados con base en el trabajo familiar, es una de las mayores agroindustrias en el ramo de carnes y derivados; esta forma parte de un vasto complejo industrial (SADIA), propietario de compañías de aviación y fábricas de insumos agrícolas, entre otros. El "contrato de integración" engloba el suministro de insumos en general (pollitos, medicamentos, concentrados), asistencia técnica intensiva e incluso control completo de la comercialización y transformación industrial. El productor debe utilizar prácticas de crianza prescritas por la asistencia técnica, producir maíz y usar otros componentes en la mezcla del concentrado para poder obtener la ración indicada por la agroindustria. Debido a la estructura agraria de la región existe un número muy grande de pequeños campesinos que no poseen otras opciones de producción; esto permite a la empresa "seleccionar los mejores" en función de: el tamaño de su explotación (una mayor superficie les permite sembrar una mayor cantidad de maíz); sus condiciones de acceso al crédito rural; y su cercanía al matadero. Sin embargo, la condición fundamental, según la propia empresa, es que el productor sea "minifundista y que la mano de obra sea familiar porque la SADIA no trabaja con propietarios ausentistas (...). La familia es la que debe trabajar en el vivero, porque la SADIA no quiere peón, porque el peón no pone esmero en la producción" (Sorj, Pompermayer y Coradini 1982:41). Según esta investigación, el 90% de los costos de producción está previamente determinado por el patrón tecnológico impuesto; la actividad integrada presenta un saldo positivo debido a que los campesinos producen una parte de los componentes (principalmente el maíz).

Los productores de tabaco de Río Grande do Sul ilustran el caso de un oligopsónio fuertemente concentrado; una empresa, filial de la British American Tobacco, controla el 75% del mercado. En la década de 1940 esa empresa introdujo el cultivo de variedades "nobles" de tabaco "Virginia" en la región, las cuales sólo podían secarse en hornos. La empresa se encargó de brindar asistencia técnica, distribuir semillas e insumos y avalar el financiamiento para la construcción de hornos. Para esto se constituyeron equipos de "inspectores" pagados por esa empresa y reclutados entre los hijos de los campesinos de la región que tenían un mayor dominio de la técnica del cultivo del tabaco, el cual demanda grandes contingentes de mano de obra durante todo el ciclo productivo. [5].

---

[5] Nótese que en este caso, a diferencia de lo observado en el de la producción de pollos, la agroindustria aún depende de la "experiencia personal" de los productores en uno de los momentos más delicados de la producción, cual es la cosecha de las hojas del tabaco. La época exacta de la cosecha, cuando el estado de las hojas puede garantizar la calidad del producto, depende aún de la habilidad y conocimiento personal de la familia campesina. La industria se

Los inspectores brindan la orientación técnica y sirven de vínculo entre los campesinos y la empresa (compra del producto y venta de insumos). Como es necesario rotar los cultivos, la producción para el autoconsumo también está en parte determinada por los inspectores, al menos con respecto al tipo de producto. También aquí, la producción para autoconsumo es fundamental para equilibrar el presupuesto doméstico, el cual sería insuficiente si sólo dependiera de la remuneración de la mano de obra familiar ocupada en la producción de tabaco. (Liedke 1977).

2. Subordinación a las grandes cooperativas

Esta forma de articulación es semejante a los casos de subordinación a la agroindustria, en la medida en que se configura una situación de una empresa monopsónica/monopólica en la cual los asociados funcionan en un mercado "casi cautivo". La diferencia es que las relaciones aparentan ser "más democráticas" porque, por lo menos teóricamente, el productor es socio (menor) de la cooperativa; de ahí que el cambio tecnológico deba ser más sofisticado aún, al imponer la subordinación.

En Brasil el caso más conocido es el de las cooperativas de horti-fruti-granjeros que comercializan la producción a escala nacional y prestan asistencia técnica a sus miembros, en su gran mayoría pequeños productores. Esas cooperativas, motivadas por la competencia capitalista, diversificaron los servicios prestados (asistencia técnica, crédito, comercialización), comenzaron a actuar en la fase de transformación industrial de algunos productos (aceites, dulces, conservas, etc.) y venta de insumos (nutrientes, abonos, etc.), muchas veces asociados a empresas privadas nacionales y multinacionales. (Loureiro 1981).

El mecanismo de extracción del excedente se dá ya sea garantizando un precio promedio de mercado (en contraste con las grandes oscilaciones típicas de esos productos altamente perecibles y/o de oferta temporal), o a través de la venta de insumos a gran escala lo que permite a la cooperativa reducir significativamente los precios de reventa a los asociados. La cooperativa se preocupa de que el asociado "no pierda todo" y evita al mismo tiempo que "gane mucho"; de esta manera, las unidades campesinas se reproducen aumentando paulatinamente la tecnificación.

Se debe resaltar que la cuestión de la producción para el autoconsumo es distinta en el caso de subordinación a la agroindustria que en el de las cooperativas. Generalmente, en la primera el producto principal es deficitario en términos de rendimientos líquidos. La forma de sortear esa situación es cultivando otros productos para el sustento de la familia, conforme se verificó en los ejemplos de la uva, caña de azúcar, tabaco y avicultura. En el caso de subordinación a las grandes cooperativas se constata una especialización mayor de los productores en torno a los produc-

---

apropia del "saber del campesino" contratando como inspectores a los hijos de los mejores productores lo cual les asegura un estándar tecnológico. En el caso de la avicultura, existen especificaciones técnicas ya bien definidas; el campesino sólo tiene que ser entrenado para cumplir las normas prescritas; por tanto en el proceso productivo no interviene el conocimiento de la familia campesina.

tos comercializados (hortifrutícolas), sin que paralelamente exista una producción significativa para el autoconsumo. Parecería que en estos casos los posibles déficits se cubren a través del crédito para consumo, suministrado por las cooperativas.

La característica general de esas formas de subordinación de los campesinos a la agroindustria y a las grandes cooperativas es que, aunque en apariencia se mantiene el carácter de producción mercantil independiente, el capital socializa todo el proceso de producción campesina, llegando incluso a imponer un control sobre el proceso de trabajo mismo, como en los casos de los pollos y del tabaco. Las empresas y/o grandes cooperativas establecen siempre "mecanismos de compensación", tales como postergar o refinanciar las deudas pendientes, evitando de esta forma que los productores pierdan su propiedad. Esta sirve como vínculo con la empresa a la cual además le interesa mantener unidades campesinas basadas en el trabajo familiar.

La propiedad de la tierra y de los medios de producción son únicamente formales; los campesinos asumen las responsabilidades especialmente respecto a los riesgos en la producción. Estos productores se visualizan como pequeños propietarios autónomos y, en la medida en que los contratos son individuales, sus reivindicaciones se restringen casi exclusivamente al precio pagado y al sistema de clasificación de su producto, lo que es siempre disfrazado con criterios técnicos aparentemente científicos y neutros. Las razones por las que las agroindustrias establecen en ciertos casos el control total del proceso productivo (tabaco y pollos) y en otros no (la uva y caña de azúcar), parecen estar ligadas a la sofisticación de la tecnología de producción impuesta, o bien a la necesidad de garantizar una oferta estable y un producto final estándar. Estas dos últimas condiciones son menos importantes cuando se trata de cultivos permanentes o semi-permanentes y de materia prima para la industria como los casos de la uva[6] y caña de azúcar.

C. *Rearticulación con el Capital Comercial*

Esta forma de articulación de la pequeña producción con el mercado capitalista abastecedor de insumos o comprador del producto es la más general y frecuente en el país. Como en los otros casos (agroindustrias y grandes cooperativas), el impacto tecnológico alcanza *directamente* a los productos campesinos; no obstante se debe establecer dos diferencias cruciales. La primera es que no existen "mecanismos compensadores"; el pequeño productor se enfrenta directamente con las leyes del mercado capitalista, lo que casi siempre trae como resultado final una aceleración del proceso de descomposición, es decir, la pérdida de la condición campesina de las unidades afectadas por el cambio tecnológico.

La segunda diferencia es que la actuación del Estado –particularmente de las políticas de crédito rural y de precios– además de ser fundamental para la adopción

---

6 Aunque en principio la calidad del vino esté muy influenciada por el tipo de uva, en el caso específico de Río Grande do Sul, la homogenización de la materia prima no juega un papel importante ya que la industria estudiada acostumbra mezclar todos los tipos de uva en la producción del vino.

de las innovaciones tecnológicas (como en las formas antes analizadas), pasa a ser *determinante en la dirección que asumen los procesos de diferenciación* (campesinos ricos y pobres) o *descomposición de las unidades campesinas*, esto es, capitalización ("hacia arriba") o proletarización ("hacia abajo").

Dos casos extremos representados por el cultivo de la soya pueden ilustrar la articulación de la pequeña producción con el capital comercial. Uno es el caso de los pequeños productores de soya de Cruzeiro do Sul (RS) analizado por Peixoto, Chalout y Figueiredo (1979). La comparación de los datos de los años agrícolas 1971 - 1972 y 1975 - 1976 mostró que había ocurrido un proceso de descomposición. Los propietarios, que contaban con pequeñas superficies, perdían sus tierras y se asalariaban, y los que tenían superficies mayores, aumentaban la extensión cultivada con el producto más rentable (en este caso la soya), utilizaban de forma creciente equipos mecánicos y trabajadores asalariados e incorporaban nuevas tierras ya sea a través de la compra o arrendamiento. Estos productores, aún basados en el trabajo familiar, están fuera del alcance de las grandes cooperativas; la comercialización (principalmente de la soya) la realizan a través de comerciantes de la región, quienes se disputan la producción ofreciendo mejores precios y otras facilidades como transporte, condiciones de pago más ventajosos, etc.[7].

Otro caso interesante es el de los pequeños productores de Erexim (RS), una región con un relieve bastante accidentado y relativamente aislada de las grandes redes viales que atraviesan el sur del país. Se trata de pequeños productores familiares que todavía utilizan el sistema de intercambio de días de servicio, en lugar de asalariados temporales y tracción animal. En el inicio de los años setenta, con la amplia disponibilidad de crédito y la atractiva rentabilidad de los sistemas de rotación trigo/soya, los campesinos de la región aumentaron rápidamente la superficie dedicada a esos cultivos y el uso de equipos mecánicos y abonos químicos, en desmedro de la producción para el autoconsumo y del sistema tradicional de rotación de tierras y cultivos con pastizales. Debido a la mala calidad de los suelos de la región y a las recientes restricciones del crédito, no pudieron mantener el "nivel tecnológico mínimo necesario" en esos cultivos (semillas mejoradas, abonos químicos y equipos mecánicos). Con el progresivo desgaste de los suelos por la intensificación de la producción (dos cosechas anuales), la productividad física y la rentabilidad de los cultivos de soya, maíz y trigo han ido decayendo rápidamente, provocando el empobrecimiento de los pequeños productores de la región. Estos se han visto obligados a in-

---

7 Es interesante observar que un proceso semejante ocurrió entre los pequeños productores de soya del Paraná citado anteriormente (Germer 1982). Mientras hubo competencia entre los compradores, los pequeños productores pudieron mantenerse e incluso beneficiarse con la expansión de la soya. Pero a partir de 1972 cuando la industria de aceites se volcó hacia el mercado externo (hasta entonces lo fundamental era la exportación de afrecho), los productores y el sector agroindustrial introdujeron un conjunto de innovaciones mecánicas y químico-biológicas que se encontraban disponibles en los Estados Unidos de América (equipos de secado de granos y cambio del proceso de extracción por solvente). Esas innovaciones impusieron una rápida concentración de la producción y comercialización de soya en Paraná en la segunda mitad de la década del setenta.

troducir una "involución tecnológica" (uso de semillas propias, ausencia de abonos químicos, restablecimiento del "poisio", etc.) en esos cultivos, o dedicarse a otras actividades, como la cría de porcinos incentivados por la asistencia técnica oficial brindada a esta actividad en la región. (Piran 1982).

Estos casos reflejan que el acceso pleno de los pequeños productores a políticas gubernamentales que les "favorezcan" es una condición necesaria, aunque no suficiente, para que puedan apropiarse de las ganancias derivadas de los aumentos en la productividad debidos a la modernización a la que fueron sometidos. Esa posibilidad depende de su "poder de negociación" en el mercado capitalista: en la medida en que el grado de concentración de este mercado se va fortaleciendo, el resultado tiende a reflejar lo que ya fue visto en el caso de las agroindustrias y grandes cooperativas, esto es, una "tecnificación" (adopción de prácticas modernas) sin "capitalización" (pérdida de la condición campesina en un proceso de descomposición "hacia arriba"). En otras palabras, la posibilidad concreta de los campesinos de captar las ganancias dependen, por un lado, de su capacidad de lucha y organización y de los "recursos antes poseídos" (acceso a los medios de producción, fundamentalmente la tierra en la condición de propietarios). Por otro, está sujeta a la existencia de algún mecanismo de competencia entre las firmas vendedoras o compradoras que se relacionan con esos campesinos. Sólo así las variaciones de los precios –ya sea del producto final, de los insumos o de los medios de producción– podrán redundar favorablemente sobre la rentabilidad de la pequeña producción modernizada.

Esta es la principal conclusión que se desprende del estudio del caso sobre los productores de frijol de la región de Itararé (SP). Allí se aliaron tanto políticas agrícolas estatales favorables (crédito fuertemente subsidiado, seguro contra pérdidas, asistencias técnicas e innovaciones tecnológicas), que pudieron ser asimiladas por los campesinos, y una relativa competencia entre los compradores de la producción. Ambos aspectos permitieron que incluso los pequeños productores se beneficiaran del aumento de los precios de mercado del producto final (Graziano da Silva, coord., 1982).

4. RECOMENDACIONES SOBRE POLITICA TECNOLOGICA

A. El Patrón Tecnológico: sus efectos y posibles alternativas

A partir de los años sesenta, la implantación y consolidación de la industria de bienes de producción para la agricultura –primero, tractores e implementos agrícolas; luego, fertilizantes y fungicidas– y el desarrollo de las agroindustrias procesadoras, provocaron, y al mismo tiempo viabilizaron, profundas transformaciones en la base técnica del sector agropecuario. El nuevo patrón agrícola se orientó, fundamentalmente, al logro de una expansión vertical del complejo agroindustrial, a la elevación de la productividad de la mano de obra agrícola y a la ocupación de las fronteras bajo bases técnicas nuevas (notoriamente la de la región Centro-Oeste del país). Este patrón agrícola estuvo acompañado de un nuevo patrón tecnológico incluido en el "proceso de modernización" de la agricultura, cuyas características más importantes son las siguientes: a) en cuanto a la producción propiamente dicha: utilización creciente de procesos mecánicos (tractores, arados, cosechadoras) y de insumos químicos (fertilizantes, herbicidas, fungicidas); b) en la circulación de mercan-

cías: se redefinen las relaciones con el capital comercial tradicional, mediante el aumento de la capacidad de almacenamiento de la producción y de la mejora en los transportes. Adicionalmente, la afiliación a las cooperativas y la venta directa a la agroindustria favorecen las transformaciones en la comercialización agrícola; c) respecto al financiamiento de la actividad agropecuaria: el principal factor fue el crédito rural subsidiario, el cual sirvió para dislocar el capital usurario tradicional, y de esta manera, hacer viable el proceso de modernización tecnológica; d) en relación con el empleo: expansión del trabajo asalariado y substitución de las formas tradicionales de aparcería y otras que se remuneraban en especies.

La intensidad de las transformaciones impuestas por el nuevo patrón de producción agrícola variaron según la región, el tipo de producto y el tipo de productor. Por un lado, esto significó el mantenimiento y, a veces, la profundización de las desigualdades existentes; por otro, aunque en determinadas regiones ocurrieron cambios rápidos, cuando se considera el promedio del país se constata la existencia de un grado relativamente bajo de tecnificación. Así, en 1980 apenas el 7,0% de las unidades productivas utilizaba tractores; el 6,1% , arados mecánicos; el 1,9% , cosechadoras; el 32,1% aplicaba fertilizantes y el 60,3% , herbicidas, fungicidas e insecticidas.

A pesar de los bajos valores observados para el total del país, en el período 1960-1980 hubo una intensa adopción del nuevo patrón tecnológico particularmente en las regiones más desarrolladas (Centro-Sur), en las grandes propiedades y en ciertos productos (soya, caña de azúcar, producción pecuaria). El sentido general de la tecnificación fue intensificar el proceso de producción a través de la aplicación creciente de capital fijo tanto por unidad de superficie como por unidad de fuerza de trabajo empleada, lo que redundó en un aumento progresivo de la productividad. Entre 1970 y 1980 la productividad del trabajo en la agricultura brasileña (medida por el valor real del producto por equivalente hombre/año) creció a una tasa anual de 2,0% (22% en el período), y el valor de la producción por hectárea explotada creció a una tasa anual de 3,6% (40% en el período).

El sector de pequeños productores no ha podido absorber totalmente el nuevo patrón tecnológico, especialmente en los items que dependen de una escala mínima de producción como la mecanización. Así, en 1980, mientras un 30,8% de las explotaciones menores de 50 ha. utilizaban fertilizantes y un 56,3% usaban fungicidas, insecticidas y herbicidas, apenas el 4,0% usaban tractores y un 3.5%, arados de tracción mecánica. En otras palabras, los pequeños productores tendieron a incorporar tecnologías físico-químicas en un grado muy superior a las mecánicas[8]. El resultado es que la productividad de la tierra en las pequeñas explotaciones es bas-

---

8 Sin embargo, conviene resaltar que el mayor control químico y biológico del proceso productivo impone la realización de ciertas operaciones en épocas precisas; se modifican las exigencias en cuanto al "timing" de las operaciones agrícolas lo que probablemente induce a intensificar la mecanización. En otras palabras, el uso de químicos es totalmente independiente de la escala de la producción, además de estar indirectamente asociado con el aumento del trabajo temporal.

tante más elevada que en los grandes[9], aconteciendo lo inverso con la productividad del trabajo.

Como se señaló en la sección anterior, debido a la escasez de medios de producción, especialmente tierra y a la baja productividad del trabajo, junto a los obstáculos que enfrenta el campesino para mecanizar, su participación en la generación del producto agrícola ha disminuido y se ha transformado gradualmente en simple oferente de mano de obra para las unidades capitalistas. Recientemente, con la aparición de un mercado de trabajo urbano-rural basado en el trabajador volante ("bóia-fria"), fruto de la intensa proletarización, el sector campesino parece estar perdiendo importancia también en este ámbito.

El hecho de que la política agrícola se elabore "por producto" conduce, en algunos casos, a la exclusión casi total del sector campesino de ciertos cultivos, especialmente cuando el sistema tecnológico propuesto presupone la mecanización a gran escala. Ejemplos típicos son el de la soya y caña de azúcar, desarrollados en la sección anterior. En los casos en los cuales el paquete tecnológico tiene como centro las innovaciones biológicas y físico-químicas que no dependen de la escala de producción, crecen las posibilidades de tecnificación y capitalización del sector campesino. Tal es el caso, por ejemplo, de los productores de fríjol de la región de Itararé (SP). (Graziano da Silva, coord, 1982).

Más allá de los aspectos puramente técnicos, el nuevo patrón tecnológico seguido por la agricultura brasileña, significó una subordinación cada vez más efectiva de la fuerza de trabajo al capital, a través del control sobre la intensidad y el ritmo del trabajo, posibilitado por las modificaciones en las propias relaciones de trabajo. Puede considerarse a este, el principal efecto social de la modernización de la agricultura brasileña.

Cuadro No. 4

Brasil: Variación en el empleo agrícola, 1970-1980

(Tasas geométricas)

	Tasa anual
Fuerza de trabajo:	+ 2,2%
a) Contratada directamente	+ 2,2%
familiar	+ 0,8%
aparceros y otra condición	− 3,8%
trabajadores permanentes	+ 6,3%
trabajadores temporales	+ 8,5%
b) contratada a destajo	+ 2,5%

[9] Esto no se debe exclusivamente a la adopción de tecnologías físico-químicas sino, sobre todo, a la intensificación del trabajo familiar por unidad de superficie explotada.

Los datos del cuadro No. 4 muestran la variación del empleo en la agricultura brasileña entre 1970 y 1980.

La tasa anual de crecimiento del empleo (2.2%) fue prácticamente igual que la del crecimiento de la superficie total (2,2%) y explotada (2.4%).

No obstante, las tasas por categoría de mano de obra, revelan rápidos cambios en las relaciones de trabajo que pueden ser vistos desde tres ángulos:

1. El ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo reclutada a través de contratistas (2.5% anual) es poco superior al de la fuerza de trabajo contratada directamente por las unidades. La contratación a destajo se lleva a cabo generalmente en "bandos" (trabajo colectivo) de trabajadores ya proletarizados; por lo tanto, ese movimiento refleja no solo una expansión del trabajo asalariado en relación con el familiar sino también el aumento de la participación del trabajo colectivo bajo la forma de cooperación simple, en oposición al trabajo individual y aislado de la familia.

2. Las tasas de crecimiento de trabajadores (permanentes y temporales), en general asalariados, superan ampliamente el ritmo de crecimiento de la mano de obra familiar y la de aparceros y otras condiciones (las últimas decrecieron significativamente en el período). Esto refleja el fuerte proceso de penetración de las relaciones sociales típicamente capitalistas en la agricultura brasileña, estrechamente asociado con la difusión del progreso técnico.

3. Las tasas de crecimiento del trabajo temporal son las más elevadas del período: 8,5% anual, para los contratados directamente; 2,5% anual, para los reclutados por contratistas; y 6,6% anual, para estas dos categorías. Esta cifra supera las tasas de todas las demás categorías y refleja la tendencia a emplear cada vez más la fuerza de trabajo en los momentos estrictamente necesarios de las actividades agropecuarias, sin responsabilizarse de su mantenimiento el resto del año.

El trabajo temporal, principalmente en las etapas de mayor necesidad de mano de obra (deshierbe y cosecha), en las cuales la mecanización aún no se ha generalizado, está relacionado con el patrón tecnológico que se impuso (principalmente con la mecanización parcial de las actividades y con la especialización en uno o varios productos). Así, el patrón tecnológico adoptado al mismo tiempo que representó una elevación de la capacidad productiva de la tierra y del trabajo y permitió aumentos sensibles en la productividad, provocó una proliferación del trabajo temporal. Desde el punto de vista de los trabajadores, esto significó el aumento de desempleo (o subempleo) temporal.

El movimiento de substitución de mano de obra familiar y de aparceros por trabajadores temporales también ocurre en los pequeños establecimientos, lo que podría estar reflejando el proceso de proletarización al que están sometidas las familias campesinas. Con la salida de algunos miembros de la familia a trabajar en las ciudades o en otras propiedades agrícolas, la mano de obra disponible se torna insuficiente en determinadas épocas del año (cosecha, principalmente), forzando la contratación de trabajadores temporales para suplir la demanda de fuerza de traba-

jo. La necesidad de contratar trabajadores temporales se debe a la alteración introducida en el calendario de la actividad agrícola, en función del aumento en la escala de producción y de la tendencia a la especialización de la unidad productiva.

Ante este panorama, las posibles alternativas para incorporar el sector campesino al nuevo patrón tecnológico de manera significativa, se vuelven bastante reducidas. Resalta, en cuanto a las posibilidades meramente técnicas, que el punto de estrangulamiento reside en la escala de la producción. Como se señaló, la adopción de tecnologías físico-químicas e incluso de innovaciones biológicas, presenta menores problemas que la adopción de innovaciones mecánicas, las cuales requieren una escala mínima de producción para ser rentables.

A continuación se sugieren algunas medidas por las cuales los pequeños productores podrían ampliar la tecnificación y lograr incrementos en la productividad: a) mayores inversiones en investigación y difusión de innovaciones biológicas, tales como semillas y vientres; b) incentivos a la producción y difusión de equipos menores (menos potentes) que se adapten a escalas menores de producción[10]; c) desarrollo de los sistemas de "leasing" o formas cooperativas de utilización de maquinaria agrícola; y d) financiamiento a intereses diferenciados cuando se trate de equipos menos potentes o de insumos preferencialmente adoptados por los pequeños productores.

La eficiencia de estas medidas alternativas, sin embargo, está siempre sujeta a la disponibilidad de recursos financieros por parte de los productores, lo que, a su vez, está estrechamente asociado con la orientación de la política agrícola[11]. Evidentemente, además de los precios y el crédito, la orientación de las políticas de investigación y asistencia técnica es fundamental en cuanto pueda privilegiar o perjudicar al sector campesino. La planificación y la programación de los sectores institucionales ligados a la investigación y extensión pueden efectuarse de tal forma que favorezcan a determinados grupos sociales en desmedro de otros; esto dependerá básicamente del poder de presión y del peso político de los diferentes grupos.

---

10 La actual tendencia, que favorece la producción de máquinas más potentes, parece provenir de dos factores. Por un lado, las industrias procuran fabricar los mismos modelos de máquinas demandadas en los países en los cuales fueron creados y que generalmente tienen una agricultura de mayor escala. Por otro, los bancos dan preferencia al financiamiento de maquinaria y equipos que demandan un mayor volumen de recursos. Así, debido a los fuertes intereses oligopólicos y financieros en juego, sería fundamental la participación del Estado mediante una política que incentive el uso de maquinaria y equipos menores, considerando desde la investigación de nuevos modelos adaptados a las condiciones locales hasta el financiamiento preferencial para esos modelos. Un ejemplo interesante de cómo las condiciones locales pueden afectar el desarrollo de nuevas máquinas es el de la trilladora de fríjol producida por la industria nacional Laredo, que por ser acoplable a los tractores disponibles se difundió rápidamente entre los productores de fríjol de la región de Itararé (SP).

11 Este tema se desarrolla en la última sección.

En el caso brasileño, el funcionamiento del sector estatal de investigación y extensión tiende a perjudicar al sector campesino. En la siguiente sección se intenta desarrollar este aspecto.

B. *La Organización Institucional para la Generación y Difusión de Tecnología para el Sector*

Como se vio en las secciones anteriores, en la década de 1970 se aceleró el proceso de modernización de la agricultura brasileña mediante la implantación de un conjunto de medidas sobre política agrícola; la participación del Estado hizo viables las transformaciones ocurridas en el campo. Asimismo fue necesario reformular la organización del aparato institucional de asistencia técnica e investigación agrícola a fin de tornarlo más ágil y adecuado a sus nuevas funciones. En este contexto se crearon la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (EMBRAPA) y la Empresa Brasileña de Asistencia Técnica y Extensión rural (EMBRATER), órganos públicos responsables de la investigación y asistencia técnica agropecuaria, y de las actividades de extensión rural, respectivamente. EMBRAPA fue creada el 26 de abril de 1973 con el fin de centralizar la investigación agropecuaria desarrollada en el país[12]. Esta institución provocó un profundo cambio en la administración de la investigación por parte del gobierno federal. A partir de su creación aumentó significativamente el monto de los recursos y su continuidad. Así, en el período 1974-1980, las inversiones realizadas por EMBRAPA en investigación agrícola pasaron de US$32 millones a más de US$131 millones (Silva 1982:4). Este hecho permitió, entre otras cosas, ampliar los sistemas de investigación federal y garantizar, con un flujo constante de recursos, la planificación de las actividades a ser desarrolladas.

Antes de que EMBRAPA iniciara sus actividades, la investigación agrícola federal estaba bajo la responsabilidad y administración directa del Ministerio de Agricultura a través de varias unidades localizadas en todo el país. EMBRAPA introdujo también un cambio profundo en la forma de conducción de la investigación agropecuaria. De una organización similar a la seguida por las universidades, es decir, de acuerdo con las diferentes disciplinas que componen el conocimiento, se pasó a otra, desarrollada por producto dentro de una perspectiva de "sistemas de producción"; para cada producto existe un conjunto de tecnologías y procedimien-

12 El Instituto Brasileño del Café, el Instituto del Azúcar y del Alcohol y la Comisión Ejecutiva del Plan de Recuperación Económica-Rural de la Agricultura del Cacao, órganos con importantes sectores de investigación, no fueron absorbidos por EMBRAPA. Cabe recordar que en el estado de São Paulo funciona la Coordinadora de Investigaciones Agropecuarias, a la cual pertenecen, entre otros, el Instituto Agronómico de Campinas, el Instituto Biológico y el Instituto de Zootecnia que tampoco forman parte de EMBRAPA. En 1974 el presupuesto para investigación equivalía al monto total destinado a investigación agrícola federal. Con la centralización de los recursos fiscales en el Gobierno Federal, la situación se fue invirtiendo y hoy el sector paulista de investigación agrícola tiene el mismo presupuesto, en términos reales, que en 1974 (aproximadamente US$22 millones). En el área de educación superior, este estado posee tres universidades donde también se desarrolla investigación agrícola (No se dispone de información detallada al respecto).

tos auxiliares recomendados para alcanzar una mayor productividad física. La institución procura presentar diferentes alternativas de producción para cada producto investigado, según regiones y tipos de productores.

El modelo institucional está constituido por un Sistema Nacional de Investigación Agropecuaria que incluye dos tipos de acciones: ejecutora y coordinadora. La primera se realiza a través de varios centros que forman parte de su estructura y la segunda, a través de convenios, cooperación técnica, asignación de recursos, etc., con los gobiernos estaduales, universidades y otras instituciones de investigación del sector público y privado.

Los siguientes centros tienen a su cargo la ejecución de las acciones de EMBRAPA: Doce Centros Nacionales por Producto, los cuales concentran los recursos humanos y financieros para la investigación con un máximo de tres productos por centro: algodón; arroz y fríjol; caprinos; ganado de corte, ganado de leche; mandioca y fruticultura; maíz y sorgo; trigo y hortalizas, caucheras; soya y porcinos; y aves. Tres Centros de Recursos Naturales que también concentran los recursos financieros y humanos dedicados al desarrollo de los recursos naturales de regiones con problemas tecnológicos específicos como es el caso del trópico húmedo (Amazonía), región semiárida (Nordeste), y de los "Cerrados" (Brasil Central). Su acción es de naturaleza regional y su objetivo es el estudio de la relación animal/planta/suelo/medio ambiente. Cuatro Servicios Especiales: Centro Nacional de Recursos Genéticos, Centro de Tecnología Agrícola y Alimenticia, Servicio de Levantamiento y Conservación de los Suelos y Servicio de Producción de semillas básicas. Los dos últimos, además de sus acciones específicas, apoyan el trabajo de los Centros Nacionales por Producto y de los Recursos Naturales. Dieciocho Unidades de Ejecución de Investigación que funcionan en las unidades de la federación donde no existen empresas de investigación del Sistema Nacional. En cierta forma serían unidades de transición pues a medida en que se van creando empresas, la EMBRAPA acostumbra transferirlas a otros estados. Están distribuidas en: Pelotas, Bento Conçalves, Cascata y Gagé (RS), Manaus (AM), Altamira (PA), Terizina (PI), Caicó (RN), Lagoa Seca (PB), Penedo (AL), Aracajú (SE), Corumbá y Dourados (MS), Río Branco (AC), Sâo Carlos (SP), Porto Velho (RO), Macapá (AP) y Boa Vista (RR).

La acción coordinadora de la EMBRAPA se efectúa, principalmente, a través del sistema estadual y de los programas integrados de nivel estadual. En general, corresponden a los centros nacionales por producto la generación de tecnología y a los sistemas estaduales su adaptación a las condiciones locales. El sistema estadual cuenta con catorce empresas de investigación agropecuaria (Minas Gerais, Goiás, Espírito Santo, Santa Catarina, Río de Janeiro, Ceará, Pernambuco, Bahía, Maranhâo, Paraíba, Mato Grosso do Sul, Alagoas, Río Grande do Norte y Mato Grosso). Estas empresas tienen independencia técnico-administrativa, están vinculadas a las Secretarías de Agricultura de cada estado y generalmente reciben un significativo apoyo técnico y/o financiero de EMBRAPA. Los Programas Integrados existen sólo en los Estados en los cuales previamente se había desarrollado un esfuerzo mayor de investigación y sus instituciones no fueron transformadas en empresas, como es el caso de Sâo Paulo, Paraná y Río Grande do Sul. Es importante recordar que el estado de Sâo Paulo posee un importante sector de investigación

agrícola, independiente del federal aunque forma parte del programa integrado de EMBRAPA. Asimismo, las universidades federales también participan en investigación agrícola, aunque resulta imposible evaluar su contribución por la falta de información.

Se sabe que la iniciativa privada también actua en el área de la investigación agropecuaria, principalmente en la provisión de maquinaria, equipos, insumos (fungicidas, abonos, insecticidas) y algunos productos (aves, porcinos, maíz híbrido, etc.), a través de las industrias productoras de esos bienes o directamente ligadas a ellas. Infortunadamente, en este caso tampoco existe información que permita hacer inferencias respecto a la contribución de este sector en ese campo.

En la década anterior también se reformuló el sistema de extensión rural. El 14 de febrero de 1975 fue creada EMBRATER. Esta empresa reeemplazó a la Asociación Brasileña de Crédito y Asistencia Rural (ABCAR), una institución de carácter privado, sin fines de lucro, mantenida con recursos públicos. Su función era coordinar el trabajo desarrollado por sus filiales distribuidas en todos los estados, excepto Sâo Paulo.

La modificación de la estructura institucional de asistencia técnica y extensión rural del país acarreó una mayor continuidad y expansión del flujo de recursos disponibles. Para dar una idea al respecto, en 1980 EMBRATER contaba con 10 mil técnicos, distribuidos en las empresas localizadas en casi todas las unidades de la federación. Además, casi 1.000 empresas autónomas privadas se integraban al sistema brasileño de asistencia técnica y extensión rural, respaldadas por la EMBRATER; las mismas reunían cerca de 7.000 técnicos[13]. El objetivo principal de EMBRATER es la "transferencia de tecnología agropecuaria y gerencial a los productores rurales brasileños" (EMBRATER 1978), mediante acciones como: a) el desarrollo de programas por producto; b) la participación en programas especiales del gobierno (Polocentro, Polamazonía, Polonordeste, etc.); y c) la participación en proyectos especiales. Mediante convenios con otras instituciones se desarrollan proyectos como el de incentivo a la Producción de Goma Vegetal, Productores de Bajos Ingresos, Capacitación de Mano de Obra Rural, Sertanejo, etc. EMBRATER mantiene una estrecha relación con el crédito rural ya que lo considera uno de los más importantes instrumentos de la modernización, "tomando en cuenta su carácter de viabilizador de la adopción de sistemas de producción recomendados" (EMBRATER 1976:18-19). Las acciones directas, es decir, las relacionadas con programas y proyectos especiales así como los programas de crédito rural se definen en función de la política agrícola oficial.

Aunque sea muy difícil evaluar el alcance del trabajo de extensión, y discutible lo que se entiende por producir asistido, el hecho es que el mismo sistema de extensión rural reconoció que su acción llega a un sector restringido que no necesariamente es el de los pequeños productores. Una evaluación reciente mostró que a

---

13 La iniciativa privada también actúa directamente en el área de asistencia técnica a través de la venta de insumos químicos, maquinaria y equipos. No se dispone de información al respecto pero las entidades profesionales del ramo estiman que el número de técnicos es superior a 10.000.

pesar de su expansión, el sistema atendía solamente un 16% de productores, y que los técnicos extensionistas dedicaban gran parte de su tiempo a la fiscalización del crédito y del seguro agrícola, siguiendo un esquema de trabajo muy burocratizado. (EMBRATER 1980). Por tanto se adoptaron algunos principios para el período 1980-1985, entre los cuales se destacan: a) brindar asistencia a los pequeños y medianos productores rurales, dedicados a la producción de alimentos básicos; b) encargar a las oficinas privadas, de la asistencia técnica a los grandes productores apoyando o complementando estos servicios por medio de los centros asociados a la EMBRATER; c) desarrollar una nueva metodología de acción para la extensión rural a fin de que un mayor número de agricultores logren resultados más efectivos en cuanto a producción, productividad, ingresos netos y bienestar de la familia rural.

Se definieron un sin número de directrices entre las cuales se destacan: a) apoyar a las cooperativas agropecuarias; b) ampliar el trabajo con la juventud rural tratando, sobre todo, de evitar que los mejores elementos del medio rural se dediquen a otras actividades en el medio urbano; c) concentrar esfuerzos en campos de demostración por ser un método efectivo para la transferencia de tecnología; d) aumentar el alcance de la extensión rural, utilizando métodos de acción grupal y totalizante por medio del trabajo con grupos de agricultores y divulgación a través de los medios de información (prensa y telecomunicaciones) (EMBRATER 1980). Como se trata de propuestas muy recientes es imposible evaluar su efectividad y resultados. Sin embargo, en las propuestas y modificaciones anteriores se nota la intención de EMBRATER de prestar mayor atención al sector de pequeños productores, y que el trabajo se realice de una forma individual. No obstante, parece difícil que logre alcanzar objetivos como mejorar los ingresos netos y el bienestar de la familia rural, si se recuerda que los estímulos de la política agrícola vigente no favorecen a los pequeños productores.

En síntesis, la reformulación del sistema de investigación, asistencia técnica y extensión rural llevada a cabo en la década pasada, intentó, al menos formalmente, aumentar la disponibilidad de conocimientos técnicos y científicos y lograr una mayor difusión de los mismos. La pregunta en este caso sería: ¿Esos cambios han beneficiado efectivamente a los sectores campesinos?

Ante la ausencia de un análisis respecto a los resultados obtenidos, la alternativa es intentar desarrollar algunas inferencias a partir de los elementos conocidos.

La reformulación de EMBRAPA y de EMBRATER ocurrió en un momento en el cual el Estado había orientado el proceso de modernización de la agricultura en función de los grandes capitales tratando que la agricultura consumiera los bienes industriales. La investigación agronómica obviamente está influenciada por este hecho; por ende, no cabe esperar que los grandes beneficiados sean los pequeños productores. En cuanto a la asistencia técnica, ciertos datos confirman la débil incidencia que este servicio ha tenido en esos productores. En conclusión, la modernización de las estructuras de investigación y asistencia técnica promovida en el país, no se hizo en función de los intereses de los sectores campesinos. Por el contrario, se orientó a atender las nuevas demandas de los sectores industriales en cuanto al suministro de insumos, maquinaria y procesamiento de la produc-

ción agropecuaria, fortaleciendo el dominio del capital en el campo. Así, si antes de la reforma la investigación y la asistencia técnica no reivindicaban a los pequeños productores, menos aún es de esperar que lo hagan ahora que se ha fortalecido la centralización y las políticas por producto.

5 CONCLUSIONES

A. *Las posibles estrategias*

Cuando se piensa en las estrategias posibles de modernización de los pequeños productores campesinos se presentan dos alternativas: a) la generación de "tecnologías adecuadas" a las condiciones de las economías campesinas; y b) la adecuación de las condiciones campesinas a las tecnologías disponibles.

En la primera, los instrumentos fundamentales de la política serían el desarrollo de la investigación y asistencia técnica para las condiciones específicas –incluso particulares– de cada sistema de producción campesina. La segunda se relaciona con políticas de precios y de crédito subsidiado a fin de que el sector campesino pueda tener acceso a los medios de producción que necesita para incorporar las tecnologías disponibles para el sector capitalista[14].

Cada una de esas estrategias presenta problemas intrínsecos a su propia formulación. La primera alternativa –una adecuación tecnológica al sector campesino– ha venido recibiendo mucha atención y apoyo; sin embargo, recientemente ha mostrado sus limitaciones no sólo por el costo que demanda –cada problema tecnológico resuelto es un caso particular difícilmente aprovechable por los demás productores no campesinos del sector– sino también por el escaso número de "alternativas tecnológicas" realmente disponibles.

O sea, la tecnología no es una variable tan "fuerte" o por lo menos "independiente", que se pueda modificar como se quiera. Al revés, es una variable endógena del sistema capitalista y no se modifica sino en concordancia con él, en función de los intereses de clase que, en determinadas circunstancias históricas, sociales y políticas, sean dominantes.

La segunda alternativa –garantizar el acceso a los recursos financieros necesarios para la incorporación de las tecnologías disponibles– es también bastante onerosa y exige una serie de políticas e incentivos específicos. Por lo tanto, sólo los "programas con carácter de emergencia" han podido obtener algún éxito, como fue el caso del fríjol en Itararé.

La posible combinación de las dos alternativas –que se intenta lograr a través de los programas basados en el concepto de "desarrollo rural integrado"– involucra una complejidad de variables y situaciones que impiden su aplicación a gran escala;

---

14 Esa caracterización se basa en la clasificación que Piñeiro, Chapman y Trigo (1981:157-8) denominan, respectivamente: "adecuación de la tecnología" y "adecuación del contexto socioeconómico".

son viables en situaciones específicas y áreas especiales (reubicación de poblaciones provenientes de áreas inundadas por represas o proyectos de irrigación).

Otra crítica a la estrategia de la adecuación tecnológica es la siguiente: para poder garantizar que el sector campesino se apropie de una mayor porción del excedente, la estrategia debe ir acompañada de otras condiciones socioeconómicas o político-institucionales adecuadas para el sector. O sea, "los efectos resultantes de una estrategia de desarrollo basada en el concepto de tecnología apropiada dependerán básicamente de las relaciones existentes entre el sector campesino y los demás sectores sociales que componen la economía nacional. En otras palabras, si no existen las condiciones sociales y económicas bajo las cuales el sector campesino pueda disfrutar de los beneficios económicos provenientes de un cambio tecnológico que incremente su productividad o que disminuya sus costos, la tecnología apropiada *per se* no es un instrumento eficaz para el desarrollo de la economía campesina". (Piñeiro, Chapman y Trigo 1981:158).

En el caso brasileño, no hay duda de que el camino escogido fue dar acceso a los pequeños productores campesinos a las tecnologías disponibles por medio de una política de crédito rural subsidiado. Y difícilmente podría ser diferente, debido a las características del actual modelo institucional de investigación (centralizado y por producto) y de asistencia técnica (difusión de paquetes tecnológicos, principalmente maquinaria e insumos químicos), y las características del sector campesino (disperso y con gran variabilidad de formas).

Por lo tanto, parece que el problema principal no radica en la estrategia escogida; incluso se argumentó que la alternativa de la "adecuación tecnológica" no puede ser separada de la "adecuación al contexto socioeconómico". En rigor, solo esta última estrategia puede ser considerada como una opción en cuanto al papel de las políticas públicas agropecuarias: esto es, crear condiciones diferenciadas y (más) favorables a los sectores campesinos.

La cuestión fundamental, en el caso brasileño, es que el régimen político-institucional bajo el cual se desarrolló la modernización de los pequeños productores impidió que las organizaciones campesinas mantuvieran una postura reivindicativa. De esta manera, la tecnificación únicamente garantizó la transferencia de mayores excedentes del sector campesino a los capitales industrial y financiero que lo subordinan.

En otras palabras, la presencia de un sector campesino tecnificado o de un "nuevo campesino" no se tradujo en un proceso de diferenciación "hacia arriba" de esas unidades. Aunque resulta innegable que se logró un aumento de la productividad, la inserción de esos campesinos "desorganizados" en mercados fuertemente concentrados los reduce, la mayor parte de las veces, a condiciones semejantes a las de los "trabajadores a domicilio en tierra propia" para el gran capital, sin que exista la posibilidad de apropiarse de esas ganancias[15]. Los casos citados de subordinación a la agroindustria y grandes cooperativas ilustran en un grado extremo esa situación.

---

15 Ver al respecto Müller (1982) y Graziano da Silva (1982), en especial el capítulo 7.

Lo anterior no pretende negar que la disponibilidad de "tecnologías adecuadas" ayuda a que los campesinos las adopten pero sí señalar que este hecho no resuelve la cuestión relativa a la apropiación de los beneficios derivados del aumento en la productividad, que la modernización trae consigo. Al contrario, la tecnología acaba por transformarse en una eficiente forma de dominación la cual se presenta disimulada por criterios aparentemente científicos y neutros.

La cuestión fundamental parece ser, por lo tanto, la de la organización de los sectores campesinos. A través de ésta, pueden lograr un mayor poder de negociación al gran capital y exigir que, al menos, una parte del excedente por ellos generado, les sea transferido.

Finalmente, queremos expresar nuestro desacuerdo en relación con el diagnóstico que señala la existencia de una "cuestión tecnológica general", que atraviesa el problema de la modernización de los pequeños productores campesinos en Brasil, ya que sin lugar a dudas ciertos "problemas de adecuación tecnológica" son específicos del sector campesino y en su mayoría se vinculan con la escala de producción necesaria para lograr una utilización rentable de la innovación. Además, todavía no se han resuelto ciertos problemas tecnológicos de la agricultura brasileña, como, por ejemplo, la explotación de los campos de "Cerrados" del Centro-Sur y de las tierras de la Amazonía, que involucran a todos los productores de esas regiones.

Los datos presentados en la Sección II indican que *los sectores campesinos del país están incorporando, de manera creciente, las tecnologías actualmente disponibles. La razón de que no lo hagan con mayor rapidez, debe buscarse en la precariedad de sus medios de producción y en la insuficiencia de los recursos financieros a su alcance, y no en la tecnología misma.*

B. *Posibles Alternativas*

A pesar de la gran variabilidad de formas que asume la pequeña producción campesina en el Brasil, presenta algunos rasgos comunes que, en cierta medida, condicionan la adopción o no de tecnología. Así, la implementación de nuevos sistemas tecnológicos debe considerar esas condiciones ya sea para superarlas, transformarlas o adecuarlas mediante técnicas específicas. Al menos cinco condiciones generales y comunes a las economías campesinas aparecen en el caso brasileño:

1. *La escasa disponibilidad de tierra.* Esta constituye el obstáculo inmediato para la adopción de técnicas que exijen una escala de producción mínima, como, por ejemplo, la mecanización. En este caso, las alternativas giran en torno a dos posibilidades: o se intenta adecuar la maquinaria existente, produciendo equipos de menor potencia (minitractores, trilladoras acopladas a tractor en vez de automotrices, etc.), o se desarrollan sistemas cooperativos para la compra de maquinaria ya disponible o se establecen sistemas de alquiler ("leasing") por parte de las empresas oficiales, privadas o cooperativas.

2. *Las condiciones ecológicas adversas.* Generalmente los pequeños productores ocupan tierras con una menor fertilidad natural, relieve accidentado y sujetas a condiciones climáticas adversas, ya que el precio de las mejores tierras las hace pro-

hibitivas. De esa forma, si la mayor parte de las nuevas técnicas se desarrolla de acuerdo a condiciones ecológicas favorables, difícilmente acarreará beneficios a los pequeños productores. Una posible alternativa, en este caso, sería reorientar las investigaciones de forma tal que abarquen también otras condiciones ecológicas, o en su defecto, mejorar las condiciones vigentes mediante programas de irrigación y drenaje de suelos, corrección y conservación, etc.

3. *El multicultivo.* Aunque los pequeños productores, por su integración al mercado, se dediquen prioritariamente al cultivo de un producto comercial, el multicultivo todavía es un rasgo característico de esas unidades. Generalmente, al lado del producto principal se cultivan otros destinados al autoconsumo, al mercado, o que sirven de insumo (materia prima intermedia), como ocurre cuando se combinan la producción animal y la de maíz. Por lo tanto, las técnicas de rotación de cultivos, cultivos intercalados, etc., ganan mayor importancia en el caso de los pequeños productores. No siempre las recomendaciones técnicas, derivadas de experimentos hechos en monocultivos, se adaptan a los cultivos intercalados o asociados. Este constituye un campo que puede desarrollarse como una alternativa de adaptación de la tecnología disponible.

4. *Insuficiencia de los medios de producción.* Debido al tamaño de la unidad, la cantidad y calidad de los recursos disponibles y la baja productividad del trabajo, los campesinos enfrentan casi siempre una precaria situación financiera. Esto restringe la adaptación de cualquier innovación tecnológica que implique gastos monetarios adicionales. En ese caso, ganan importancia las fuentes externas de recursos como el crédito, especialmente el subsidiado.

5. *La mano de obra familiar.* Las unidades campesinas operan con base en el trabajo familiar. La disponibilidad potencial de mano de obra a lo largo del año tiende a mantenerse en un nivel más o menos constante e independiente de las necesidades objetivas de fuerza de trabajo en la producción agropecuaria. Al introducir un monocultivo o un sistema tecnológico con necesidades muy variables de mano de obra durante el año, se tiende a crear un desequilibrio entre la mano de obra disponible y la realmente demandada. En otras palabras, parte de la familia queda subocupada o desocupada, reduciéndose así la productividad media del trabajo disponible en la unidad familiar. Se debe notar que, dependiendo del avance del proceso de proletarización, esa situación puede llegar a invertirse: la mano de obra familiar puede escasear en ciertas etapas de la producción debido a la migración de algunos miembros de la familia a las ciudades en cuyo caso la unidad campesina deberá recurrir a la contratación eventual de trabajadores temporales. Así, nuevamente adquieren relevancia las técnicas que combinan cultivos bajo la forma de rotación ya que permiten mantener compatible el nivel de exigencia de mano de obra con la disponibilidad de fuerza de trabajo familiar.

Antes se apuntaron algunas particularidades que, desde el ángulo de la tecnología, constituyen importantes condicionantes para el logro de una adopción exitosa por parte de las unidades campesinas. No obstante, la cuestión tecnológica se relaciona no sólo con las características peculiares de la producción campesina sino, y sobre todo, con las políticas agrícolas. Antes se indicó que el crédito rural fue el factor que hizo posible la modernización de la agricultura brasileña. En el ca-

so de la producción campesina, la modernización depende más de la conjunción de un programa tecnológico con otros instrumentos de política. Pueden apuntarse los siguientes instrumentos de acción paralelos a la política tecnológica:

a) *Política de Precios.* Generalmente la tecnificación demanda un aumento de los gastos monetarios y eleva los costos de la unidad productiva. Esa elevación debe ser compensada por una política de sustentación de precios de los productos a fin de posibilitar la apropiación de los aumentos en la productividad por parte de los productores agrícolas. Además, la estabilidad de los precios se convierte en un factor importante. Mientras el productor utiliza únicamente los recursos disponibles en la unidad productiva (básicamente tierra y trabajo familiar), la oscilación de los precios es manejada mediante modificaciones internas que, aunque muchas veces acarrean un deterioro de la condición campesina, no llegan a poner en peligro la propiedad de los medios de producción básicos. Sin embargo, cuando aumentan los gastos monetarios y consecuentemente el volumen de endeudamiento externo de los productores, una caída brusca de los precios del producto puede obligar a la venta de la tierra o los instrumentos de trabajo, lo que a su vez conduce a una pérdida progresiva de la condición campesina.

b) *Crédito.* De la misma forma que la garantía de precios, la disponibilidad de recursos financieros es vital para que las economías campesinas puedan enfrentar los costos de la nueva tecnología, ya que éstas, como se destacó, sufren una insuficiencia crónica de medios de producción. Una política de crédito que garantice el acceso de los pequeños productores a los recursos financieros, en lugar de concentrarlos en las manos de los grandes propietarios y capitalistas, y que otorgue tasas diferenciadas de interés, compatibles con su capacidad de pago, se convierte en el principal instrumento para la modernización de esos productores. Esto es más importante aun cuando se trata del financiamiento para inversión (mejoras, conservación del suelo, o maquinaria agrícola), ya que en este caso el gran volumen de recursos comprometidos vuelve aún más precaria la situación de los campesinos.

c) *Comercialización.* Una política de crédito rural que contemple las necesidades de los pequeños productores constituye ya un gran paso en el sentido de que ayuda a romper la dependencia que mantienen con el capital comercial usurario para el financiamiento de las actividades productivas. Quedaría aún pendiente la cuestión de la apropiación de una gran porción del excedente generado por la producción campesina, por parte del sistema de comercialización cuando se trata de oligopolios. Así, resulta fundamental la presencia de un cierto grado de competencia en la comercialización agrícola o su control por parte del Estado para poder garantizar cierto poder de negociación de los productores, especialmente de los pequeños. Por otra parte, el mejoramiento de la infraestructura estatal de almacenamiento también tiene un peso importante; uno de los puntos más débiles de la relación entre el pequeño productor y el comerciante es la necesidad del primero de vender el producto a precios desfavorables por la falta de almacenamiento.

d) *Insumos.* Los insumos "modernos", tales como fertilizantes, insecticidas, herbicidas, semillas mejoradas, etc., son los que más fácilmente adopta el pequeño productor, ya que no dependen directamente de la escala de producción. Por lo tanto, una política que favorezca su difusión (mediante subsidio directo o crédito)

puede tener resultados prácticos a corto plazo. Mientras tanto, en este caso lo más importante parece ser la adecuación de los insumos a las condiciones presentes en la economía campesina. Por ejemplo, brindar mejor orientación técnica respecto a los tipos de fertilizantes, fungicidas, herbicidas, etc., recomendados, e intensificar los programas de mejoramiento genético de plantas y animales, entre otros.

En resumen, tres son las consideraciones que se juzgaron esenciales con respecto a la política tecnológica cuando se trata de pequeños productores campesinos: *la primera es el reconocimiento de las condiciones peculiares que rigen en esas unidades, y que reunidas las colocan en una posición subordinada en el mercado capitalista.* Por lo tanto, y a pesar de sus peculiaridades no tienen sentido recomendar que las unidades campesinas usen una tecnología "tradicional" o "ahorradora de insumos industriales" porque eso aumentaría cada vez más las diferencias en la productividad obtenida en relación con el sector capitalizado, y contribuiría a acelerar su ruina y desintegración. Por otro lado, sus especificidades y, principalmente, su bajo poder de negociación en el mercado deben ser tomados en cuenta; en consecuencia *la segunda consideración sería que la participación de los pequeños productores en la formulación de las políticas agrícolas –principalmente las de precios, crédito, comercialización, investigación y asistencia técnica– sea efectiva y esté garantizada legal e institucionalmente por medio de mecanismos democráticos;* esto equilibraría su parco poder económico real con el importante peso político que potencialmente poseen.

Finalmente, la *tercera y última consideración se refiere al papel del Estado. Este no puede continuar siendo el árbitro de una lucha que sigue las reglas impuestas por los mercados capitalistas, y observando una pretendida neutralidad que se traduce, la mayoría de las veces, simplemente en omisión.* Es preciso que el Estado participe efectivamente en el juego, imponiendo reglas a los sectores oligopólicos, tanto en el mercado de insumos como en el de productos. Esto puede llevarse a cabo indirectamente, otorgando crédito diferenciado, controlando precio y/o especificando normas de producción. También se pueden emprender acciones directas: investigación, desarrollo y producción en los ramos de insumos químicos, maquinarias y equipos agrícolas que actualmente están controlados, en su mayor parte, por empresas multinacionales.

En síntesis, *la conclusión final es que este problema se relaciona con una cuestión política y no tecnológica: antes de saber cuál tecnología utilizar es preciso decidir qué sociedad queremos construir.*

BIBLIOGRAFIA

ALVES, M. y R. Fiorentino. A modernizacao agropecuária no Sertao Pernambucano. Revista Economica do Nordeste no. 3:465-540. 1981.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Boletines, 1977-1980.

BRITO, C.A. Análise das relaçôes de trabalho na cultura do abacaxi. João Pessoa, UFPB, 1980 (Texto para discusión No. 5).

BRITO, C. A. O processo de penetraçâo do capital na cultura do abacaxi nos municipios de Sapé e Mari (una análise a partir da renda fundiária). Joâo Pessoa, UFPB, 1980. (Texto para discusión No. 2).

CARNEIRO, R. Capitalismo e pequeña produçâo na agricultura do Nordeste. Tesis de Maestría. Campinas, UNICAMP, 1978.

CONVENIO IBGE/EMBRAPA. Modernizaçâo da agricultura no Sudoeste de Goiás. 1980. (Mimeo).

EMBRATER. Programa Nacional de Assistência Técnica e Extensâo Rural (PRONATER). Brasilia, Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensâo Rural. 1976.

EMBRATER. Desempenho 1977. Brasilia, Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensâo Rural, 1978.

EMBRATER. Objetivos e directrizes para o sistema brasileiro de assistência técnica e extensâo rural – período programático 1980/1985. Brasilia, Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensâo Rural, 1980.

GERMER, C. Progresso técnico na agricultura paranaense; o caso da soja. Curitiba, IPARDES, 1982. (Mimeo).

GRAZIANO DA SILVA, J. A modernizaçâo dolorosa – estructura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil. Río de Janeiro, Zahar, 1982. (Colección Agricultura e Sociedade).

GRAZIANO DA SILVA, J. Coord. Emprego e relacões de trabalho na agricultura paulista, 1960-1975. Convenio UNICAMP/FINEP, 1981. (Texto para discusión No. 15, en producción).

GRAZIANO DA SILVA, J. Cord. Diferenciación campesina y cambio tecnológico: el caso de los productores de fríjol en Sâo Paulo. Campinas, IICA/UNICAMP, 1982. (Mimeo).

GUEDES PINTO, L. C. Notas sobre política agrícola e crédito rural. Campinas, IFCH/UNICAMP, 1980. (Texto para discusión, versión preliminar).

LIEDKE, E. R. Capitalismo e camponeses (relaçôes entre indústria e agricultura na produçaô de fumo no Rio Grande do Sul). Tesis de mestría. Brasilia, UNB, 1977.

LOUREIRO, M. R. Cooperativismo e capitalismo no Brasil. Sâo Paulo, Cortez, 1981.

MULLER, G. Agricultura e industrializaçâo do campo. Revista de Economia Política 2 (6):47-78. 1982.

NEVES, D. P. Lavradores e pequeños produtores de cana. Rio de Janeiro, Zahar, 1981.

PEIXOTO, H., Chalout, N., y Figueiredo, V. A soja na pequeña produçao: um estudo dé caso do Rio Grande do Sul. Brasilia, BINAGRI, 1979. (Estudios sobre Desarrollo Agrícola No. 9).

PIÑEIRO, M., J. Chapman, J., y E. Trigo. Temas sobre el desarrollo de tecnologías para pequeños productores campesinos. Desarrollo Rural en las Américas 13(3):145-160. 1981.

PIRAN, N. A pequena produçâo rural em Erexim: um estudo de caso. Tesis de Maestría. Río Claro, UNESP, 1982.

SANTOS, J.V.T. DOS. Colonos do vinho. Sâo Paulo, HUCITEC, 1978.

SECRETARIA DA AGRICULTURA E ABASTECIMIENTO DO ESTADO DE SÃO PAULO. Instituto de Economía Agrícola (datos inéditos)

SIGAUD, L. Os clandestinos e os direitos. Tesis de Doctorado. Sâo Paulo, DCS-FFCH/USP, 1977. (Mimeo).

SILVA, G. A pesquisa agrícola em Sâo Paulo. Sâo Paulo, Instituto de Economía Agrícola, 1982. (En producción). Trabajo presentado en la 34a. Reunión Anual del SBPC.

SORJ, B., M. Pompermayer y O. Caradini, Camponeses e agroindústrias: transformacâo social e representaçâo na avicultura brasileira. Río de Janeiro, Zahar, 1982.

cinep
Centro de Investigación y Educación Popular
Dirección: Carrera 5a. No. 33A-08
Apartado Aéreo 25916
Teléfonos: 2324440 - 2871284 - 2871278
Bogotá, Colombia, Sur América

PUBLICACIONES		SUSCRIPCION ANUAL		COLECCIONES	
		$	US$	$	US$
Controversia 10 números al año (Colección 52 Nros.)		3.000	50	21.865	469
¿Qué Pasó? 4 números al año		500	10	700	15
Documentos Ocasionales 31 números editados		—	—	4.742	34
Colecciones:					
- ECONOMICA	10 números editados	—	—	8.390	180
- DERECHOS HUMANOS	5 números editados	—	—	3.830	82
- JURIDICA	4 números editados	—	—	1.860	40
- LABORAL	2 números editados	—	—	2.660	57
- MARXISTA	3 números editados	—	—	1.925	41
- POLITICA	20 números editados	—	—	10.675	229
- SOCIOLOGIA	9 números editados	—	—	4.968	106
- URBANA	11 números editados	—	—	8.690	186
- TEORIA Y SOCIEDAD	10 números editados	—	—	6.673	143
- AGRARIA	11 números editados	—	—	7.850	168

Todas nuestras publicaciones se pueden obtener por colecciones de temas, con un 45% de descuento. Si Ud. desea mayor información sobre las colecciones puede solitarla a nuestra dirección.

.....

NOMBRE _____

DIRECCION _____

CIUDAD _____ PAIS _____

Adjunto cheque No. _____

del Banco _____ por valor _____ correspondiente

al pago de _____

_____

Favor girar cheque a favor de CINEP
Cheques de otras plazas favor incluir la comisión.

NOTAS PARA LA DISCUSION DEL PROBLEMA AGRARIO EN NICARAGUA*

Eduardo Baumeister**

Distintos análisis muestran la peculiaridad actual de la Revolución Sandinista en relación con otros procesos de transformaciones profundas en América Latina. La nota más común es insistir en la persistencia de un sector de economía privada de tipo capitalista con una esfera política e ideológica donde se hacen presentes posiciones que apuntan a un proyecto alternativo al subdesarrollo y la dependencia, e incluso al propio capitalismo.

En este trabajo pretendemos ofrecer elementos para comprender el contexto estructural en que se origina la alianza antisomocista en el campo y la política agraria de la Revolución. Del período posterior a julio de 1979 incluiremos un balance de la fase primera de la Reforma Agraria y una visión rápida de la segunda fase de la Reforma Agraria y de la política agraria. Nuestra preocupación central pretende observar cómo en el agro ciertos determinantes estructurales explican el carácter de la alianza antisomocista y la política económica y de reforma agraria de la Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional (JGRN). En consecuencia, el tipo de estructura agraria (principalmente el tipo de relaciones establecidas entre las distintas fases del capital relacionadas con el agro y la configuración de clases y de fracciones de clase que emergen de este capitalismo agrario), con fuertes singularidades en relación al resto de Centroamérica y otros países de América Latina. Al mismo tiempo, partimos de la hipótesis que el tipo de reforma agraria que se desarrollará en Nicaragua en el corto y mediano plazo tendrá fuertes peculiaridades en relación a otras transformaciones agrarias profundas ocurridas tanto en América Latina como fuera de ella.

En última instancia, en este documento estamos más preocupados en insistir en las peculiaridades estructurales de la agricultura nicaragüense y su posible influencia en la configuración de la nueva estructura agraria de mediano plazo, que en analizar la dinámica de las políticas 1979-82. Con todo, pretendemos observar cómo esas determinaciones estructurales han estado presentes en las iniciativas propuestas y en los resultados alcanzados.

Por otro lado, somos concientes que el conjunto de políticas públicas desarrolladas desde 1979 son el resultado de múltiples determinaciones que no pueden

---

* Las opiniones aquí expresadas no comprometen necesariamente a las instituciones a los que el actuar está relacionado.

** Economista, investigador del Instituto Nicaragüense de Reforma Agraria, Ministerio de Agricultura, Managua, Nicaragua.

ser entendidas totalmente dentro de determinaciones estructurales rígidas. Sin embargo, quisiéramos hacer énfasis en la presencia de estos rasgos estructurales sobre las políticas, y no exclusivamente determinadas éstas por la situación política nacional o la coyuntura internacional.

En la primera sección ofrecemos algunos señalamientos comparativos entre la agricultura nicaragüense y el resto de Centroamérica. En la segunda sección presentamos elementos para caracterizar el capitalismo agrario anterior a la Revolución. En la tercera sección haremos una síntesis del proceso de Reforma Agraria y de las políticas hacia el sector agropecuario. Y extraeremos algunas conclusiones provisionales en dos direcciones: el ritmo probable de las transformaciones agrarias en el mediano plazo y en comparación a otros procesos de cambios profundos en el agro latinoamericano.

1 NICARAGUA Y CENTROAMERICA

Parece importante abordar de manera comparativa el tipo de estructura agraria de Nicaragua frente a las estructuras del Istmo Centroamericano, y de manera más amplia en relación a otras experiencias latinoamericanas.

Varias notas diferencian a Nicaragua respecto a los otros casos centroamericanos: 1) en primer lugar, cabe insistir su lejanía del modelo, tantas veces generalizado para Centroamérica y el Caribe, de "Banana República" tanto porque la explotación bananera no ha tenido significación en ningún período, ni la presencia del capital extranjero en la actividad productiva, ya que Nicaragua era en el momento del triunfo revolucionario, el país de América Latina con menor inversión externa directa (sólo 90 millones de dólares)[1].

La ausencia del enclave bananero –el que existió en los años veinte en la Costa Atlántica y más recientemente, en el Pacífico, no tuvo mucha significación–, diferencia a Nicaragua de Costa Rica, Guatemala y Honduras. Y al mismo tiempo, nos muestra su diferencia también con otros países basados en economías de plantación (como son varios del Caribe), lo cual introduce, claramente, significativas demarcaciones en cuanto a la composición de los capitalistas agrarios y del propio proletariado. En efecto, en los contextos de plantación ha existido generalmente una burguesía, pequeña en número pero de gran capacidad de concentración económica y con fuerte presencia de capital extranjero, acompañada de un sector obrero significativo más cercano a las características del proletariado industrial, con tradición organizativa y experiencia sindical y política. El caso extremo fue el cubano donde alrededor del azúcar se sumaron tres "cuestiones" centrales como son la

---

1 Sin embargo, es importante observar el alto nivel de dependencia financiera del país; en 1978 el servicio de la deuda representaba el 23.6 por ciento de las exportaciones, mientras que en Guatemala alcanzaba al 2.9 por ciento, en El Salvador, 6.2 por ciento, Honduras, 9.4 por ciento y Costa Rica, 15.8 por ciento. (CIERA, 1981 b). En los dos últimos años estos valores se elevaron fuertemente en el conjunto del Istmo, producto de la profundización de la crisis externa de las economías centroamericanas.

cuestión nacional, la democracia y la agraria. En efecto, los dueños de los ingenios azucareros eran norteamericanos o partidistas de Batista, y eran grandes terratenientes (aparte de dominar el cultivo del azúcar en condiciones de plantación monocultivista), lo cual pesó significativamente en el hecho de que como producto de la primera Ley de Reforma Agraria el Estado se apropiara del 40 por ciento de la superficie agropecuaria en fincas. (Gutelman 1970 y Rodríguez 1981).

2) En Nicaragua nos encontramos con un peso bien marcado de los sectores de la burguesía media (lo que habitualmente los informes técnicos denominan fincas multifamiliares medianas). Esto se ve tanto en el número, como en el peso de la producción, tal como puede observarse en los cuadros Nos. 1 a 3.

Mientras que en Nicaragua existían más de 20.000 fincas del tipo multifamiliar mediano, en El Salvador alcanzaban a un poco de 3 mil, unas 7,000 en Guatemala y cerca de 13.000 en Costa Rica (Ver cuadro No. 1). Esto se traducía en que, por un lado, Nicaragua sumaba el 11 por ciento del total de fincas de Centroamérica pero controlaba cerca del 40 por ciento de las fincas multifamiliares medianas (que en los estudios técnicos es considerada como aquella que se extiende entre las 50 y las 500 mzs. de extensión total, y que no da empleo permanente a no más de 12 trabajadores y que es administrada por su propietario).

Cuadro No. 1

Centroamérica: peso numérico de los distintos tipos de fincas

	Total	%	Micro Fincas	%	Sub-Familiares	%	Familiares	%	Multi-Familiares Medianas	%	Multi-Familiares Grandes	%
Centroamérica	970,980	100	233,739	100	532,089	100	146,049	100	54,325	100	4,724	100
Guatemala	348,690	36	74,270	32	233,800	44	33,040	23	7,060	13	520	11
El Salvador	266,896	23	107,054	46	100,245	19	15,235	10	3,335	6	1,027	22
Honduras	178,361	18	–	–	120,441	23	47,089	32	10,164	19	667	14
Nicaragua	102,201	11	2,258	1	49,678	9	27,976	19	20,794	38	1,495	32
Costa Rica	114,832	12	50,211	22	27,925	5	22,709	16	12,972	24	1,015	21

En el cuadro No. 2, puede verse el peso de estas unidades de producción en el cultivo del café en El Salvador, Nicaragua y Costa Rica; mientras que en El Salvador y Costa Rica su peso significativo era entre 33% y 38%, en Nicaragua alcanzaba hasta un 58 por ciento de la producción total. En el caso del algodón nos encontramos con que el 60 por ciento de la producción correspondía a estas unidades en Nicaragua, mientras que en El Salvador alcanzaba el 28 por ciento.

Otra característica marcada de esta fracción de empresarios nicaragüenses es su bajo nivel de ingresos brutos en comparación con sectores similares de Centroamérica, tal como puede verse en el cuadro No. 3.

Esto se explicaría, por una parte, por una superficie media inferior y, por otro lado, por un patrón más extensivo del uso del suelo, de lo cual resultan valores de producción / manzanas inferiores.

Cuadro No. 2. Centroamérica:
Peso relativo de los distintos tipos de fincas en la producción de agroexportación

TIPO DE FINCAS	CAFE			ALGODON		BANANO
	El Salvador	Nicaragua	Costa Rica	El Salvador	Nicaragua	Costa Rica
Sub-Familiares	10	5	17	7	2	2
Familiares	23	17	29	13	7	10
Multi-Familiares Medianas	33	58	38	28	60	31
Multi-Familiares Grandes	34	20	16	52	31	56
	100	100	100	100	100	100

Fuente: CIDA/CAIS. Tenencia de la tierra y Desarrollo Rural en Centroamérica 1961. Datos de comienzos de los años 60

Cuadro No. 3. Centroamérica:
Ingreso bruto anual promedio de las fincas de tipo capitalista (U.S. Dólares)

Tipo de Finca	Nicaragua	El Salvador	Guatemala	Costa Rica
Multi-Familiares Grandes	18,226	25,748	40,000	20,473
Multi-Familiares Medianas	2,246	7,106	8,000	2,117

Fuente: EDELBERTO TORRES RIVAS (1971:180); basado en información del Estudio CIDA/CAIS. Tenencia de la tierra y Desarrollo Rural en Centroamérica 1961.

En consecuencia, esta suma de rasgos nos señalarían que Nicaragua no se caracterizaría por el predomino de la gran "hacienda" (cafetalera, ganadera o algodonera) que aparecería como más propia de El Salvador y Guatemala. Por lo tanto, la ausencia del enclave de plantación la diferenciaría estructuralmente de Costa Rica, Honduras y Guatemala y por otro lado, el bajo predominio de la gran "hacienda", la alejaría de las situaciones de El Salvador o Guatemala.

3) Si en el punto anterior nos limitamos al tratamiento en la esfera de producción agropecuaria directa (sin abordar por así decirlo, lo que ocurre más allá de la

finca) en este apartado nos detendremos en uno de los problemas socioeconómicos claves de la agricultura como son sus vinculaciones con la esfera del procesamiento agroindustrial (para nuestros efectos se trata de los procesos del beneficio del café, el desmotado del algodón y mataderos de ganado de exportación), con la comercialización interna y de exportación, y el financiamiento de la producción.

Partimos de la hipótesis de que en Nicaragua el peso de la producción del sector empresarial estaba en manos de sectores con débil presencia en el control del procesamiento agroindustrial, la comercialización interna y externa y el financiamiento bancario y extrabancario. O si se quiere: aquellos capitales ubicados "fuera" de la producción primaria (propiamente agropecuaria), no controlaban porciones significativas de esa producción agropecuaria en fincas. Pero sí existía una alta integración entre las esferas de comercialización –procesamiento– y habilitación. En efecto, en el *café* los propietarios de beneficiaderos de café eran importantes compradores e incluso exportadores que, al mismo tiempo, habilitaban, en buena medida, a sus vendedores de café. Quizás el ejemplo más significativo sea el de MEA que beneficiaba cerca del 40 por ciento de la producción del país y era un fuerte comprador e incluso exportaba. En los *mataderos* teníamos una situación similar: los mataderos, con fuerte presencia del capital Somoza, compraban y habilitaban, procesaban y exportaban carne. En *algodón* nos encontramos con algo semejante con la diferencia de que el papel habilitador del capital comercial-desmotador era relativamente menor en comparación a café y ganado, y de que la cadena de capitales extra-agrarios era más compleja ya que se sumaban los terratenientes rentistas, los proveedores de agroquímicos y las aceiteras. Cabe aclarar que en estas esferas "extrafincas" podían existir sectores que a su vez eran o son en la actualidad productores; sin embargo, viendo las ramas en su conjunto es evidente que domina la imagen antes presentada de baja integración vertical entre producción primaria y el resto de los eslabones.

Antes de profundizar en el análisis del caso nicaragüense presentaremos algunos elementos comparativos referidos a El Salvador.

En *El Salvador* pareciera existir históricamente –por lo menos desde los años 30– una fuerte integración entre la esfera de la producción y el resto de las esferas relacionadas. En efecto, en café y algodón han existido organizaciones, como la Cooperativa Algodonera Salvadoreña y la Asociación Cafetalera de El Salvador y la Compañía Salvadoreña del Café, en las cuales los sectores directamente productores, en mayor o menor grado, participaban en el control del procesamiento, comercialización y financiamiento. Probablemente en el caso del algodón sea más marcado que en el café, ya que la Cooperativa algodonera regula desde la inscripción de las siembras hasta la exportación. En el café si bien los capitales más fuertes están localizados en las operaciones de beneficio y exportación no dejan de tener un peso significativo en la producción directa del café. En pocas palabras, la gran burguesía ha tenido un fuerte peso en la producción directa y ha tenido la capacidad de prolongar su presencia en las otras esferas del negocio agrario, obteniendo un grado mayor de cohesión interna; esto lo decimos más en términos comparativos con Nicaragua que en relación a la propia situación de El Salvador, cuyo análisis está fuera del alcance de este trabajo y de las posibilidades del autor.

A grandes rasgos pareciera que en Guatemala existiría una situación semejante: pocos y grandes productores de algodón con integración vertical y en café bastante concentración por parte de grandes productores con beneficiaderos propios. (Guerra Borges 1973, Monteforte Toledo 1959, Britnell 1969).

Las distintas formas de producción del algodón en Centroamérica permiten ilustrar las diferentes modalidades de desarrollo del capitalismo agrario en la región y los tipos de burguesía emergentes.[2].

En el cuadro No. 4 puede observarse que a comienzos de los años 70 existían en Nicaragua 2,671 productores de algodón, mientras que en Guatemala sólo existían 161 productores y en El Salvador 1.634. El resultado eran, pues, tamaños medios bien desiguales.

En el caso guatemalteco un pequeño núcleo de grandes productores dan cuenta del proceso productivo (acompañado con fuertes vinculaciones en otras esferas del capital).

En el caso salvadoreño, al igual que en el nicaragüense, nos encontramos con una base de productores amplia pero con un fuerte peso de los grandes productores a través del control de la Cooperativa Algodonera Salvadoreña, institución privada –corporativa– que se encarga de autorizar las siembras, controla los equipos agroindustriales, el crédito y la comercialización externa.

Y en el caso de Nicaragua hallamos una base extendida combinada con un proceso extragrario –la agroindustria, el comercio y el financiamiento controlados por capitales diversos sin un peso muy significativo en la producción directa. Antes

---

2 Centroamérica se incorpora a la producción algodonera luego de la segunda postguerra provocando fuertes cambios, especialmente en Nicaragua, en la antigua estructura agraria basada en la hacienda cafetalera y ganadera, la plantación bananera (y en menor medida azucarera) y las economías campesinas. La aparición del algodón creará un tipo de unidad de producción con mayores niveles de capitalización y, en consecuencia, una burguesía más desarrollada, que incluso en muchos casos no mantiene relaciones de propiedad sobre la tierra, acercándose, de alguna manera, al arrendatario "clásico". Probablemente el hecho más trascendental, íntimamente vinculado a lo recién mencionado, se ubique en el nuevo tipo de vinculación con el mercado mundial; se trata del primer producto "no-tropical" que pasa a producirse masivamente en la región. Los productos tradicionales –café y banano– tienen en común el hecho de sólo producirse en países del tercer mundo, mientras que el algodón se produce en todo tipo de economías, con buen peso, de los Estados Unidos. En consecuencia, la producción algodonera no podrá explicarse por el control de tierras tropicales y mano de obra barata solamente, ya que las formas de producción ofrecerán un nivel aceptable de tecnificación y competirán en un mercado mundial donde la formación del precio –de las fibras medias– estará vinculado al nivel de costos de producción norteamericanos (Baumeister 1978).

Cuadro No. 4

Centroamérica: Areas algodoneras (en Ha.), número de productores y tamaños medios de las fincas, 1970-1971

Países	Area Algodonera	Número de Productores	Ha./Productor
Guatemala	74,565	161	463
El Salvador	63,749	1,634	39
Nicaragua	95,400	2,671	36

Fuente: SIECA (1971). El algodón en Centroamérica. Mimeografiado.

de la Revolución, varios miles de productores se relacionaban con 28 plantas de procesamiento agroindustrial (desmotadoras de algodón), 11 firmas exportadoras y 3 bancos. Si bien existían productores con altos niveles de integración vertical eran la excepción y no lo general. Al incorporar el problema de la tierra debemos añadir a los terratenientes ya que cerca del 50 por ciento de la producción se realizaba en tierras arrendadas. El capital somocista estaba detrás de los bancos, las desmotadoras y las empresas comercializadoras. Esto se refleja en la situación actual en la que el Estado siembra en 1981 cerca del 20 por ciento del área pero controla cerca del 50 por ciento de la capacidad industrial del algodón y monopoliza el comercio exterior y la banca.

En pocas palabras, en el caso de Nicaragua existían bases para que se produjeran enfrentamientos inter-burgueses, tanto en el plano económico como en el político; para la formación de alianzas de fracciones de la burguesía con otros sectores sociales buscando contrarrestar el poder de las otras fracciones más fuertes del capital. Y, precisamente, este conflicto estructural tenía una gran connotación política por el fuerte peso del somocismo en la esfera intermediaria del capital, eje de la subordinación del capital productivo. De este modo, cuando el cuadro general de la lucha antisomocista toma mayor vigor estos sectores productivos aceptarán una propuesta de gobierno contra Somoza pero que, al mismo tiempo, será antioligárquica (reducción drástica de la renta del suelo en la siembra del algodón y demás granos básicos); nacionalización del comercio exterior y de la banca.

Por el contrario, los perfiles de El Salvador y Guatemala indicarían que existen menos bases estructurales para los enfrentamientos interburgueses, ya sea por el férreo control de la cúspide en las diversas esferas (El Salvador) y por el tono mucho más oligárquico en el caso guatemalteco.

1.1 El papel del crédito bancario en la agricultura:

Como parte de las vinculaciones entre la producción agropecuaria directa y las otras esferas del capital quisiéramos detenernos, siempre en un plano compa-

rativo, en la importancia del crédito bancario en relación a la producción agropecuaria. En Nicaragua en 1978 la relación Crédito Agropecuario Bancario / Producto Bruto Agropecuario, alcanzaba a un 62%, en Costa Rica a 63.7%, para descender a 25% en El Salvador, 31.4% en Honduras, y a 10.4% en Guatemala. Ahora bien, qué nos están mostrando estas cifras; en principio, se podría suponer simplemente que en Nicaragua estaba más extendido el crédito bancario que en los otros países; sin embargo, como se sabe, el crédito dirigido al campesinado estaba muy poco desarrollado y en verdad lo que pasaba era que la mayor parte del crédito se concentraba en el sector capitalista, y principalmente en los grandes productores. Estos nos muestra la tendencia histórica de este sector a funcionar con bajos niveles de autofinanciamiento y a manejarse en un esquema donde la política bancaria era un aspectro central; mientras que en los otros países, con la excepción de Costa Rica, más cercana en este aspecto a Nicaragua, daría la impresión de que el capital productivo se maneja con niveles altos de autofinanciamiento o recurre a otras formas extrabancarias de crédito que las estadísticas disponibles no reflejan.

Por cierto, con el triunfo revolucionario la extensión del crédito al sector campesino hará más fuerte este contraste entre Nicaragua y el resto de Centroamérica (Véase la sección 3).

Esta alta densidad de crédito en Nicaragua estaba también asociada a otro factor importante para entender la lógica de funcionamiento del sector más hegemónico del capital en el pasado, como era obtener la mayor cantidad de crédito hipotecario de las propiedades para transferir esos activos a otras ramas o al exterior. El capital con más fuerza política podía utilizar las fincas bajo la forma de capital especulativo. Esta modalidad se aceleró en el período final del somocismo por la tendencia a la descapitalización y transferencia al exterior de capitales.

1.2 La densidad de población rural en Centroamérica y en Nicaragua:

Es habitual en los análisis del agro abordar las relaciones que se establecen entre la disponibilidad de tierras agropecuarias y la población existente. Al respecto se muestra que comúnmente en los países subdesarrollados existen densidades altas de población y que la misma tiende a incrementarse. De esto se deducen consecuencias en cuanto al tipo de desarrollo en el campo (presiones por la tierra, migraciones campo-ciudad, salarios de los trabajadores rurales, etc.). En términos comparativos debemos observar que Nicaragua tiene una densidad de población rural muy baja con respecto al resto de Centroamérica e incluso comparativamente con los demás países latinoamericanos. En efecto, mientras que en Nicaragua el área agropecuaria (tierras agrícolas más pasturas permanentes) en fincas por población económicamente activa del agro es de 14.43 hectáreas, en Costa Rica es de 8.03 ha.; en El Salvador, 1.8; en Guatemala, 2.29; en Honduras, 5.84 y Panamá, 7.74 (FAO 1977 y cálculos propios).

Sin embargo, cuando analizamos la relación granos básicos-población rural nos encontramos con patrones dentro de Centroamérica bastante homogéneos. En efecto, el área en granos básicos por habitante rural oscila entre 20 hectáreas/habitantes en Costa Rica y El Salvador a un máximo de .29 en Nicaragua. Al mismo

tiempo, parecería que estas proporciones tienen bastante permanencia pues a comienzos de los años 50 nos encontramos con razones semejantes: Costa Rica, .20, El Salvador, .28, Guatemala, .31; Honduras, .36 y Nicaragua, .30 (basados en datos de FAO y censos de población de la región).

En conclusión, con respecto a Nicaragua se nota el "esfuerzo" del sistema –estructural y superestructural– por impedir un acceso más amplio del campesinado a la tierra. Cabe preguntarse cómo puede manifestarse este esfuerzo en el período posrevolucionario cuando se levantan las trabas políticas para el acceso a la tierra[3].

En esta sección se ha intentado observar ciertos rasgos diferenciadores de Nicaragua con respecto a Centroamérica, los cuales muestran que la estructura agraria de Nicaragua escapa a las tipologías sobre el agro clásicas: ni predominio de la plantación ni de la gran hacienda; fuerte dominación de los capitales ubicados fuera de la producción agropecuaria directa; y condiciones peculiares de la relación tierra-población rural. Parecería que los rasgos típicos a nivel del proceso productivo se expresarían en la presencia de extensos sectores medios –desde campesinos acomodados hasta fracciones inferiores de la burguesía, denominadas localmente como burguesía "chapiolla– que en el pasado estuvieron subordinados a los sectores hegemónicos ubicados fuera de la producción directa, lo que generó conflictos interburgueses en distintos momentos durante los años 30 y 40 y que luego se agudizaron desde comienzos de los 70. Esta agudización de los conflictos entre fracciones productoras y no productoras del agro no debe entenderse exclusivamente dentro de la antítesis somocismo-no somocismo, o bajo la óptica de la "competencia desleal". Con esto queremos señalar que a veces se indica el origen de la coalición antisomocista como muy determinada por fenómenos urbanos: como consecuencia del terremoto de Managua, la problemática de su reconstrucción, el problema de los contratos de la construcción, la participación de Somoza en la industria constructora, el predominio de Somoza en la banca, la crisis de la industria ligada al mercado común, el agotamiento del modelo de desarrollo luego del auge producido por la reconstrucción de Managua con sus secuelas sobre el dinamismo de la inversión y el empleo urbano.

Vista desde la óptica del agro los enfrentamientos entre fracciones productoras y aquellas no ubicadas en la producción agropecuaria propiamente dicha (salvo las excepciones que posteriormente analizaremos), responden a problemas más estructurales (relaciones capital productivo/capital comercial, productores/terratenientes-rentistas, formas de acceso al crédito). Sin embargo, es importante observar

---

3 Este punto requiere de un tratamiento de mayor profundidad que desborda las posibilidades de este artículo. Sin embargo, cabe señalar que la problemática de la "campesinización" o de la "recampesinización" no se agota en la simple observación del grado de acceso a la tierra, es parte de una estructura más amplia donde debe incluirse el problema de los ingresos monetarios y no monetarios, los requerimientos de fuerza de trabajo de las actividades campesinas en relación a la demanda del sector empresarial de la agricultura y la composición del fondo de consumo de la población entre bienes autoproducidos y los adquiridos a través del mercado.

que estas contradicciones afloraron en un contexto de expansión de la producción agropecuaria de exportación (el año 77/78 es el de máxima siembra de algodón, con buenas cosechas de café, caña y niveles altos de sacrificio de ganado para exportación) y se da también en un marco de elevación de los precios internacionales. Precisamente, los conflictos en el sector algodonero se originan por la brusca alza de los precios internacionales y el cumplimiento o no de los contratos de venta de futuros; en la carne se originan alrededor de las famosas listas del matadero IFAGAN y su correspondencia o no con las alzas de precios de las también famosas listas amarillas de las bolsas del mercado de Chicago; con el alza de los precios del café ocurrieron conflictos similares pero que tuvieron menores manifestaciones públicas (en la parte final de la sección II ampliamos este aspecto).

Sin embargo, el capital de los somocistas tenía una presencia significativa en estas esferas no directamente productoras (capital comercial-beneficio-desmote-mataderos de exportación-habilitaciones no bancarias y bancarias); esto se observa fácilmente en la composición actual del APP agropecuario, menos del 20 por ciento de la producción directa de algodón, café y ganado y alrededor del 50 por ciento o más en el beneficio, desmote o matanza de ganado.

De todas formas, hay un ámbito importante de excepciones como es el sector agroindustrial moderno de Nicaragua: producción azucarera, arroz de riego y tabaco habano. En estas tres ramas donde el proceso agrario es relativamente complejo y se une organizadamente a un procesamiento posterior, la presencia de los sectores somocistas era significativa. En efecto, antes de la Revolución la gran producción azucarera (concentrada en 6 Ingenios de los cuales 5 pertenecen actualmente al APP, de los cuales 4 pertenecieron a sectores somocistas) sumaban cerca del 80% de la producción de caña de azúcar. En arroz era un 73 por ciento; en tabaco habano el dominio somocista era total por lo cual el APP pasó a controlar el 100 por ciento de la producción.

Podría decirse que el capital de los somocistas se ubica en 3 segmentos de la producción agropecuaria: 1) haciendas ganaderas extensivas, que explican buena parte del área en fincas del APP, que luego de la Insurrección se encontraban con muy poco ganado; 2) sectores modernos con relativamente alta densidad de capital (arroz, tabaco, azúcar y lechería 3); procesamiento agroindustrial (beneficio, desmote, mataderos). Y en consecuencia tenían, relativamente hablando, una débil presencia en la producción directa de café, algodón, ganado y los granos básicos.

Un último comentario de tipo comparativo. Cuando se analizan situaciones de capitalismo agrario con baja centralización del capital productivo y, por tanto, con fuerte dominio desde fuera (capital comercial y usurario o rentístico), se las asocia con tendencias al estancamiento y bajo crecimiento económico; sin embargo, en el caso nicaragüense no podríamos recurrir a esa imagen, por lo menos si se ven globalmente los últimos 30 años previos a la Revolución de julio.

2. ALGUNOS ELEMENTOS PARA CARACTERIZAR AL CAPITALISMO AGRARIO ANTES DE LA REVOLUCION[4]

En esta sección presentamos algunos elementos complementarios a los ya señalados con el objetivo de dar una visión más abarcadora de la herencia estructural que recibe la Revolución en el campo nicaragüense.

2.1. El fuerte dinamismo de la agricultura en los últimos 30 años

Esto se expresa, en primer lugar, en las tasas de crecimiento del producto bruto agropecuario:

a) entre 1950 y 1977 el producto agropecuario creció a una media anual de 4.7 por ciento, superior a la media latinoamericana, y sólo superado por la tasa de crecimiento de Venezuela (CEPAL 1979: 17);

b) más significativo es aún el comportamiento de la productividad del trabajo agrícola, ya que entre 1950 y 1971 su tasa de crecimiento es de 4.6 por ciento anual, la más alta de América Latina, seguida en segundo término por México con 3.6 por ciento;

c) es por lo demás ilustrativo el hecho de que la tasa de crecimiento agropecuario, en la década del 60, haya sido, según las estadísticas del Banco Mundial, de las más altas del mundo (World Bank 1980);

d) sin embargo, a partir de los años 70 se observa un estancamiento del área agrícola que nos está mostrando los límites a la expansión productiva sobre la base de la estructura agraria vigente.

2.2. Profundización del carácter exportador de la economía

Desde el último tercio del siglo pasado la lógica de la agricultura es articularse al mercado internacional. Hacia 1950 un poco más del 25 por ciento del valor bruto de la producción agropecuaria se destinaba a la exportación. A finales de la década de los 70, cerca del 50 por ciento del valor de la producción se destinaba a la exportación.

Esto vendrá, entonces, a reforzar los rasgos dependientes de la formación social, y será el parámetro principal de las políticas estatales en el período, en la medida en que será el criterio para distribuir el crédito, la asistencia técnica, las obras de infraestructura, etc.

---

4 En esta sección nos basamos en dos documentos del CIERA, Herencia agraria de la Revolución Popular Sandinista. Noviembre 1980, y Capitalismo y Agricultura 1950-1979. Julio de 1981.

Cuadro No. 5

Nicaragua: Destino de la producción (en porcientos)

AÑOS	MERCADO INTERNO	EXPORTACION
1950	73.0	27.0
1955	62.0	38.0
1960	70.0	30.0
1976	53.5	46.5
1977	48.5	51.5
1978	51.0	49.0

2.3. Dependencia del capital financiero nacional e internacional

La aparición de nuevos productos de características típicamente capitalistas y la rearticulación de parte de los ya existentes, unidas al desarrollo general del capitalismo en el resto de la economía, dan una mayor presencia al capital financiero nacional e internacional.

Esto se manifestará a través del desarrollo de las habilitaciones bancarias a las distintas actividades. En relación al capital financiero internacional, cabe resaltar dos aspectos importantes. Por un lado, el desarrollo bancario privado y estatal no logra conformar un núcleo financiero nacional, lo cual determina su enlace orgánico ya sea a través de las instituciones internacionales de crédito —BID, Banco Mundial— o directamente, con capitales privados, fundamentalmente norteamericanos. Por otro lado, la profundización del desarrollo capitalista en la agricultura requiere el montaje de obras de infraestructura —carreteras, puertos, agroindustrias, transporte, comunicaciones, energía, etc. — que se desarrollarán principalmente a través de financiamiento externo.

Tal dependencia se expresará en los niveles crecientes de la deuda externa que de 2.0 millones de dólares en 1950 había saltado a 899.0 en 1977.

En relación al peso creciente de los requerimientos financieros en relación al valor de la producción generada, son elocuentes las cifras:

Cuadro No. 6

Nicaragua:
Colocaciones Bancarias al sector Agropecuario

Años	PIB Agropecuario	Colocaciones Bancarias al Agro	%
1960	557.1	239.4	43.0
1965	996.8	422.1	42.0
1970	1,353.2	837.9	62.0
1975	2,490.6	1.601.8	64.3
1978	3,701.2	2,292.4	62.0

Fuente: Indicadores económicos del Banco Central.

Esta mayor presencia del capital financiero vendrá a reforzar ese viejo rasgo, ya señalado, de la agricultura nicaragüense, como es la *subordinación del capital productivo al capital ubicado en la intermediación comercial y habilitadora.*

2.4. Persistencia de formas atrasadas de producción en el campo

Uno de los rasgos más significativos de la formación agraria nicaragüense es la variada presencia de distintas formas de desarrollo capitalista, en la agricultura; el café, impulsado por la hacienda tradicional y un amplio núcleo de campesinos ricos, subordinados ambos al *capital comercial localizado en el control de los beneficiaderos;* el algodón, con una fuerte presencia de arrendatarios capitalistas clásicos, modernizantes, subordinados al sector rentista y también al capital ubicado fuera del proceso directo (comercial y financiero); la caña de azúcar, fuertemente centralizada en pocos establecimientos agroindustriales con un peso significativo del capital somocista; la ganadería, desperdigada en más de las tres cuartas partes de la superficie agropecuaria, explotadas en su inmensa mayoría con métodos muy extensivos, con escaso capital y mano de obra. Faltaría agregar dos situaciones caracterizadas por la concentración en pocos establecimientos agroindustriales con buen nivel de tecnificación, a saber, el arroz de riego y el tabaco de exportación.

Restaría, además, todo el amplio espectro de los granos básicos donde se encuentran todas las gamas de la diferenciación del campesinado y la presencia de capitalistas agrarios como en el caso del sorgo, pero en su conjunto, esta actividad de granos básicos no escapa a la fuerte dominación del capital comercial y, en el sector campesino, a la subordinación a los terratenientes.

En los últimos 30 años el patrón de desarrollo vigente combinó la vía intensiva (reemplazar granos básicos, áreas de pastos y tierras ociosas por cultivos intensivos en mano de obra y capital en la región Pacífica, y en microzonas de la región central, por tabaco y arroz de riego) y el desarrollo de la vía extensiva en las ganadería y *los granos básicos,* aumentando la producción sin cambio en los rendimientos por manzana, y por lo tanto, manteniendo estables los niveles tecnológicos. Al mismo tiempo, en la Región Central se profundiza el desarrollo cafetalero sobre una vía más intensiva. La superficie agropecuaria –suma de la superficie agrícola y el área de pastos– prácticamete se duplicó entre 1952 y 1977-1978.

Dos terceras partes del incremento de área (exactamente el 63 por ciento) se realizó en la Región Central, probándose de este modo la vía extensiva en la región mientras que el 37 por ciento restante de la superficie incrementada se realizó en la Región del Pacífico, a través de la incorporación de área de monte y bosque en el Pacífico Norte. Esta distribución del incremento de área viene a corroborar los patrones extensivos de crecimiento en la región Central más que en el Pacífico.

Existe, pues, un paralelo entre estos patrones de desarrollo y las relaciones sociales de producción predominantes. Mientras que en la agricultura intensiva predominan las formas capitalistas de producción, en la ganadería y en los granos tienen presencia en buena medida, formas no capitalistas de producción ya que junto a las formas "mercantiles simple" hallamos la renta en trabajo o en especie, y al latifun-

dio ganadero basado en el control de la tierra con escasas inversiones de capital. En la Región Central dentro de las grandes fincas cafeteras coexisten la expansión del café con un esquema más intensivo junto al desarrollo ganadero extensivo.

2.5. Complementariedad y conflicto entre las vías intensivas y extensivas de desarrollo del capitalismo en la agricultura

Viendo al país en su conjunto es evidente que la apropiación de la mayor parte del territorio para las actividades ganaderas extensivas, ha tenido la virtud, para el resto de las actividades capitalistas de exportación, de ser un mecanismo que impidió y controló el acceso a la tierra de la mayor parte de la población rural.

Cuando decimos "impedir" estamos hablando de las barreras absolutas que la hacienda ganadera colocó históricamente al acceso del campesinado a la tierra. Y cuando señalamos "controlar" queremos enfatizar un aspecto complejo de su racionalidad como es el acceso restringido a través de la mediería, el colonato, la renta en trabajo, con lo que se lograba, por un lado, la incorporación de nuevas áreas de pastos a través del despale/siembra de granos/campos empastados y por otro, se era un agente central en la racionalidad del conjunto de la economía capitalista agroexportadora al convertirse en agente mediador de mercancías fundamentales del capitalismo agrario: mano de obra de carácter estacional y granos para la reproducción de la fuerza de trabajo del campo y la ciudad.

Es necesario enfatizar que, con una superficie agropecuaria a fines del período somocista, de alrededor de unos 6 a 7 millones de manzanas, el corazón de la agricultura de exportación sólo absorbía unas 500 mil mzs. (130 mil mzs. de café, 60 mil mzs. de caña de azúcar, 250 mil mzs. de algodón, y otras actividades). Estamos hablando, pues, de menos del 10 por ciento de la tierra en fincas pero, dado su carácter intensivo en mano de obra, controlaba cerca del 54 del conjunto de la fuerza de trabajo rural.

En el caso específico de Nicaragua es necesario enfatizar una serie de aspectos que le dan aún más vida a este papel de la hacienda: a) en primer lugar, y a diferencia de otras agriculturas latinoamericanas, los años 50, 60 y 70, son épocas de fuerte crecimiento de la agricultura; b) nos encontramos en un país donde las condiciones estructurales hacia comienzos de los 50 determinaban la conjunción de dos fenómenos estrechamente ligados: una escasa población y una amplia frontera agrícola que incluía espacios de tierras aptas no explotadas incluso en la Región Pacífica. Esta baja densidad de población, esa existencia de buenas tierras en amplias zonas del país, el fuerte estancamiento del conjunto de la agricultura en los años 30 y 40 aunaban elementos para el fortalecimiento, más o menos independientes, de los campesinos pobres tanto como productores directos como participantes del mercado de fuerza de trabajo de la agroexportación.

Sin embargo, como es bien sabido, el camino de los acontecimientos fue bien distinto: aunque la historia de este proceso dista de ser conocida y trabajada por los científicos sociales, la férrea lógica del capitalismo dependiente y el concurso nada despreciable del accionar de la Guardia Nacional Somocista lograron, como en el

resto de América Latina, subordinar al campesinado, constituir una amplia capa de campesinos pobres de los cuales emergiría, de su fracciones más jóvenes, el proletariado y el semiproletariado rural, y buena parte de la mano de obra, que participaría de la débil industrialización de los 60 y 70.

Se debe hablar, como se ha mencionado para otros procesos, de un pacto social entre distintas fracciones del bloque en el poder que garantizó y determinó esas formas de generación de fuerza de trabajo y de producción de alimentos básicos. Pero hay que observar la traducción de ese pacto social en los patrones estructurales de funcionamiento del capitalismo agrario nicaragüense. Junto al terrateniente, punta de lanza del sistema, se sitúa, visto de una manera procesal, el capital comercial y usurario que mantiene de manera sistemática el intercambio mercantil en contra del campesinado, impide que el grueso del campesinado genere algún proceso de acumulación de excedentes, y por tanto, crea condiciones potenciales de proletarización. El tercer elemento, que se ensambla con los dos anteriores, es el tipo particular de demanda de fuerza de trabajo que generan los principales cultivos de la agricultura capitalista de exportación: en todos los casos más del 60 por ciento de la fuerza de trabajo se concentraba en los meses secos del verano, para los cortes, para luego disminuir drásticamente el resto del año. Aspectos muy importantes de este proceso de fuerte incorporación de mano de obra que debilita, por así decirlo, las posibilidades de negociación del campesinado semiproletariado son, por un lado, el hecho de que el reclutamiento abarca las situaciones demográficas más variadas (niños, mujeres, personas de edad, etc., todo aquello que se llama población dependiente); por otro, el amplio abanico de reclutamiento en el plano espacial (migrantes lejanos, extranjeros, pobres de la ciudad, etc.). Un cuarto elemento, en parte condicionado por los anteriores, han sido las dificultades de organización social, de formación de movimientos sociales reivindicativos del campesinado nicaragüense durante el somocismo, que impidieron fortalecer las posibilidades de negociación social ante la patronal. Por último, pero no menos importante, debemos observar un factor adicional que surge del cuadro más profundo del subdesarrollo: la infraestructura de comunicaciones, la falta de caminos hacia las comunidades campesinas. Y algo íntimamente unido a esto, las políticas públicas de infraestructura que en el pasado, obviamente, se localizaron en el eje agroexportador del Pacífico y las zonas cafeteras de la Región Central. Sin duda, el dominio del capital comercial tiene uno de sus principales sustentos en el control de los medios de transporte de los productos (bueyes y camionetas) y en las propias dificultades del campesinado de montaña para sacar su producción hacia centros de comercialización donde las "leyes" de la oferta y la demanda le sean más favorables. De ahí parte de su debilidad en el mercado aunque esté ofertando un producto de amplio mercado y con niveles de producción con tendencias poco dinámicas.

2.6 Intensificación de las contradicciones entre distintas fracciones empresariales ligadas al agro

En este acápite queremos indicar algunos enfrentamientos entre las fracciones productoras y no productoras relacionadas con la agricultura y observar cómo las reivindicaciones del programa de Gobierno de la Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional (JGRN) incorpora esos planteamientos.

La sistematización de la historia de las clases rurales está lejos de haberse realizado en Nicaragua y lo que sigue son apenas algunos apuntes referidos a los años 70. En relación al algodón, desde comienzos de 1974 se inicia un pleito contra los productores que habían vendido de futuro a los agentes de exportación y, ante el alza de precios a finales de 1973, no querían cumplir con esos contratos. Se inician diversas negociaciones y la posición del Gobierno es que el 75% del algodón se liquide a los precios convenidos previamente y que el 25% se haga libremente. A partir de este hecho se comienzan a escuchar voces en el seno de los productores que propugnan por organizar autónomamente la comercialización externa. Paralelamente se suceden iniciativas gubernamentales –desde la CONAL dirigida entonces por el General Rodríguez Somoza– para una mayor presencia del Estado en la comercialización externa, bajo un sistema mixto productores-Estado. Sin embargo, parecería que los sectores productores, por un lado, no tienen ni la fuerza estructural ni el apoyo político suficientes para concretar su iniciativa de participar directamente en la comercialización pero, al mismo tiempo, se oponen a la ingerencia estatal por la "desconfianza" hacia el comportamiento de los somocistas en el manejo de la administración pública. Otro problema frecuentemente señalado por los algodoneros eran los precios especulativos de los agroquímicos por parte de las casas proveedoras (UNAN-León. Grupo de Investigación 1982).

En relación a la *ganadería vacuna* (Safie 1979) son constantes los enfrentamientos por el nivel de precios que fijaban los mataderos –basados en los precios pagados por el matadero estatal IFAGAN– y su no correspondencia, en las alzas de precios, con las cotizaciones internacionales.

En el caso del *café* a comienzos de 1976 –también en un contexto de alza de los precios internacionales– se escuchan voces de protesta por parte de los productores ante ciertas maniobras de los beneficiadores-compradores (La Prensa, 5-8 de enero 1976). Por su parte, la Cooperativa Anónima de Cafetaleros de Nicaragua se oponía firmemente a la otorgación de personería jurídica por parte del Congreso Nacional a la Asociación de Exportadores de Café en Nicaragua con el argumento de que ello sería legalizar la existencia de un monopolio de 10 o 12 casas exportadoras ante un gremio compuesto por más de nueve mil cafetaleros. *(El Café de Nicaragua,* 1976.: 6-7).

2.7. El Programa de la Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional (JGRN)

El programa de la Junta de Gobierno de Reconstrucción Nacional (JGRN) reflejará bastante bien las reivindicaciones recién señaladas. En efecto, sobre comercialización externa plantea que se "pondrán" en manos del Estado los mecanismos de comercialización de los productos agropecuarios tradicionales de exportación, así como la importación de insumos básicos para la agricultura. Muy significativa es la justificación de la medida: "conseguir mejores mercados; asegurar ingresos y remuneraciones adecuadas en las actividades agrícolas correspondientes; reducir los costos de producción y canalizar hacia el sector público una parte de las divisas generadas por las exportaciones tradicionales" (p. 9).

Aunque no estaba planteado explícitamente en el programa de la JGRN los representantes de UPANIC abogaron por la disminución de los niveles de renta del suelo en la actividad algodonera.

Es conveniente aclarar, aunque no es el propósito de este trabajo, algunos aspectos relativos a la organización corporativa o política de las distintas fracciones de clase o clases sociales actuantes en el agro. Las consideraciones siguientes son en alto grado, hipótesis de trabajo y requieren indagaciones de profundidad: en la agricultura de Nicaragua, como en el resto de la sociedad, durante el somocismo existieron pocas posibilidades para el desarrollo de la sociedad civil, en particular para las clases populares e incluso para los estratos bajos de la burguesía. El desarrollo organizativo de los productores empresariales se dio siempre alrededor de cambios repentinos en los precios internacionales, tanto bajas como alzas, y sus consecuencias, y para enfrentarse a iniciativas estatales de aumentos de los impuestos a medidas similares. Da la impresión que el movimiento gremial empresarial agropecuario actual es de reciente formación: UPANIC se creó en marzo de 1979, formada por representantes de los cafetaleros, algodoneros y ganaderos; las Asociaciones Algodoneras –ADAL, ADACH y ADADO– se constituyeron a partir de agosto de 1978. (La fundación de estas asociaciones estuvo muy influenciado por período finales de la lucha antisomocista y su antecedente más lejano podría ubicarse probablemente, en la primera convención de la iniciativa privada en marzo de 1974). Da la impresión que la mayor parte de estos agrupamientos corporativos reflejaban las posiciones de los sectores subordinados de los grandes productores con mayor o menor grado de oposición a Somoza y que contaban en su interior con sectores dispuestos siempre a negociar aspectos diversos con el régimen. Por el origen de clase de los dirigentes más connotados parecería que estos agrupamientos representaban a los sectores provenientes de las familias tradicionales del núcleo terrateniente, aunque subordinados al capital comercial-habilitador-procesador (beneficio-desmote-matadero), y que los sectores "Chapiollos" de la burguesía y las capas acomodadas del campesinado estaban débilmente representados en estas Asociaciones. Como ejemplo puede citarse que ADAL –algodoneros de León– no contaba al momento del triunfo con 150 miembros, cuando existen más de mil algodoneros inscritos en el departamento. Precisamente, luego del triunfo de 1979 se puede observar una fuerte tendencia a agrandar las asociaciones empresariales; probablemente el caso más tempranero fue el de la Cooperativa de Cafetaleros de Matagalpa que desde agosto de 1979 buscó ampliar su base de apoyo incorporando a sectores campesinos para actuar como agente mediador entre el crédito del BND y los pequeños productores que estaban accediendo por primera vez al crédito bancario.

3. LA REFORMA AGRARIA

En esta sección haremos un breve balance de la primera fase de la Reforma Agraria y un comentario global sobre el sentido estructural de la Ley de Reforma Agraria. No se pretende un análisis detallado de las políticas o de sus resultados; más bien se busca encontrar los principales hilos estructurales que estarían presentes como telón de las políticas y prácticas.

3.1. Balance de la primera fase de la Reforma Agraria (antisomocista)

En términos estructurales la confiscación al somocismo debe observarse como un golpe a la gran burguesía; más precisamente, a los extremos, por así decirlo, que conforman la gran burguesía nicaragüense:

a) Sector moderno con asiento en la producción agro-industrial con niveles relativamente altos de tecnificación, tales como arroz de riego, tabaco, habano, azúcar (caña de azúcar e ingenios procesadores), mataderos de ganado vacuno y procesadores de leche para la exportación, beneficiaderos de café y desmotadoras de algodón;

b) Sector latifundista, terrateniente extensivo, dedicado a la ganadería tradicional. Sin embargo en los tres productos típicos de producción capitalista del país (café, algodón y ganado vacuno), la presencia del capital somocista era relativamente baja. En relación a estos productos, su control se ejercía desde la esfera agro-industrial, comercial y financiera. Esta posición del somocismo, que combinaba actividades muy intensivas en capital y otras extensivas con gran control de tierras, dará como resultado una presencia significativa del Estado a través del INRA en la apropiación de tierras, producción y procesamiento agro-industrial.

Un indicio claro de la homogeneidad del golpe estructural que genera la confiscación lo hallamos en el tipo de fincas confiscadas. En efecto, en el cuadro No. 7 se resume:

Cuadro No. 7

Nicaragua:
Información sobre tenencia de la tierra y confiscación

%	del área en fincas de todo el país	21.5
%	de las fincas de más de 500 mzs.	27.3
%	del área de las fincas de más de 500 mzs.	42.9
	Composición del área	100
%	Confiscado proveniente de fincas de +de 500 mzs.	91
	Tamaño medio de las fincas confiscadas	1.264

Fuente: CIERA. 1980.

Estos cambios en la distribución de la tierra afectarán, en consecuencia, el control de la producción agropecuaria directa y del procesamiento agroindustrial.

Cuadro No. 8

Nicaragua:
Porciento de la producción o del procesamiento nacional controlado por el APP

Algodón	20	Sorgo	20	Desmotadoras de algodón	40
Cafe	17				
Azúcar	45	Maíz	8	Beneficios de café	40
Tabaco		Frijol	9	Matanza de ganado para la	
Habano	100			exportación	100
Arroz	40	Ajonjolí	3		

En las cifras siguientes se puede observar el impacto diferenciado de la nacionalización verificándose la mayor presencia en la esfera agroindustrial que en la producción agropecuaria más tradicional. Los datos corresponden al año agrícola 1981/82 pero en lo fundamental no variaron con respecto a la herencia del somocismo.

Todo esto se traduciría, en definitiva, en el control de aproximadamente, 17 al 20% del producto bruto agropecuario [5].

En síntesis, los alcances de la confiscación confirman en alto grado las características estructurales de la agricultura del país y la naturaleza de los enfrentamientos inter-burgueses de finales de los años 70. Quisiéramos remarcar un aspecto relacionado con las imágenes ideológicas que en determinadas circunstancias manejan los protagonistas de los acontecimientos. Estamos pensando en el peso económico del grupo Somoza y sus allegados. Antes del triunfo e incluso durante los primeros 6 meses posteriores a julio de 1979 se tendió a generalizar la creencia de que el grupo Somoza tenía la mitad de "todo" en Nicaragua. Esta imagen podría pensarse que era producto de la lucha antisomocista, de la propaganda contra la dictadura. Sin embargo, ella se manifestaba también en el análisis sereno de la realidad e incluso se empleó durante varios meses como hipótesis de trabajo dentro de los equipos que comenzaron a trabajar en cuestiones de planificación y programación de la economía. Se pensaba que en la agricultura, por ejemplo, el INRA iba a controlar el 50% de la producción de las principales actividades. Pero los hechos mostraron posteriormente que el peso real era globalmente mucho menor. El error estaba en que Somoza no tenía el 50 por ciento de "todo", y lo que sí era cierto era que el grupo somocista controlaba aproximadamente el 50% de la producción correspondiente a los grandes productores; es decir, la mitad de lo controlado por la gran burguesía. En efecto, tal como lo muestran las cifras antes presentadas, el área confiscada al somocismo equivalía al 43% del área en fincas mayores a las 500 mzs., y por otro lado, vemos que el valor de la producción del APP agropecuario puede estimarse entre el 16 y 20 por ciento del total nacional, lo cual representa, aproximadamente, el 50 por ciento de lo controlado por la gran burguesía.

Podría decirse que con la confiscación, tal como aparece en el cuadro No. 9, se refuerza la peculiaridad nicaragüense referente al fuerte peso de los medianos productores y la débil presencia de los grandes productores en la producción primaria. En efecto, en la situación actual el peso de la gran burguesía es bastante limitado ya que en el conjunto de la agricultura controla menos del 15 por ciento de la

---

5 Probablemente un cálculo que incluyera una medición más exacta del valor incorporado por las actividades agorindustriales realizados por el Estado sobre la producción agropecuaria de origen privado, más la importancia de los servicios de mecanización hacia el sector privado - fundamentalmente campesino- harían elevar la participación en el PIB. A su vez, cabe recordar que las cuentas nacionales consideran la producción de auto consumo (importante en el sector campesino y también en algunos rubros en el sector empresarial) como parte del PIB. En consecuencia, el peso del Estado, visto en relación a la producción mercantil es superior al 20 por ciento.

Cuadro No. 9

Nicaragua: Estructura de la tenencia de la tierra después de la confiscación

Estratos de fincas	% de la Tierra	% del valor de la producción
Pequeños productores (hasta 50 mzs.)	13	25
Medianos productores (51 a 500 mzs.)	40	45
Grandes productores (+ de 500 mzs.)	27	14
APP (Agropecuario)	20	16
Total	100	100

producción total. Por el contrario, el peso de los pequeños y medianos productores se aproxima al 60 por ciento de la producción nacional.

3.2. El sentido de la ley de Reforma Agraria:

La ley debe entenderse dentro de un conjunto más amplio de factores, donde sobresalen el problema de la Unidad Nacional y el tipo de reformas estructurales que el proyecto gubernamental pretende para el mediano plazo. La nota central de ese proyecto es el presupuesto de la viabilidad, en el caso de Nicaragua, de una larga coexistencia de las transformaciones estructurales que fortalezcan la presencia estatal y cooperativa en el campo con el mantenimiento de un núcleo importante de pequeños, medianos y hasta grandes empresarios capitalistas productivos.

En diciembre pasado, el Ministro de Agricultura, Comandante Jaime Wheelock, anunció el perfil social de la agricultura de transición: un 20 a 25 por ciento de la superficie en fincas en el Area Estatal, 40 a 50% para el Sector Cooperativo y el resto para productores individuales de tipo campesino y capitalista (Wheelock, 1981).

En esta formulación vuelven a unirse los aspectos peculiares estructurales de la agricultura nicaragüense, que la alejan tanto del modelo del enclave de plantación como de situaciones muy fuertes, donde la gran empresa capitalista, originada en la hacienda, tiene un peso económico y controla la tierra, con los aspectos más propiamente políticos de una Revolución de amplia base social. Podría pensarse que incluso con la eliminación de la gran burguesía en su conjunto el peso que seguirían teniendo la pequeña y mediana burguesía serían importantes.

3.3. Comparación con otras reformas agrarias

Esta Reforma Agraria se aleja de los modelos clásicos latinoamericanos más avanzados en que no hay una búsqueda de la expansión del capitalismo en la agricultura, por lo menos de un capitalismo privado fuerte de tipo Farmer. La expansión de la pequeña y mediana burguesía agraria podrá darse de manera limitada, en tanto el Estado controla la circulación y busca encauzar hacia formas cooperativas a la pequeña burguesía, los campesinos medios y ricos. La UNAG (Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos), cercana al FSLN, busca al amplio sector de pequeños y medianos productores donde se pretende agrupar a las distintas fracciones del campesinado y las capas bajas de la burguesía.

Se acercaría al caso peruano en el no fortalecimiento del capitalismo privado de tipo Farmer pero va acompañado de un grado de incorporación del campesinado superior, ya sea por acceso a tierras, crédito, comercialización, organización gremial y educación[6].

En comparación al caso cubano, parece evidente que las fuertes diferencias estructurales —independientemente del contexto socio-político— hacen difícil comparar el caso nicaragüense con el cubano. En el caso cubano, una economía de plantación donde unas pocas pero grandes unidades de producción controlaban una parte significativa de la tierra y el área cultivada, con fuerte presencia de capital extranjero, y en el nicaragüense, con ninguno de estos rasgos. Da la impresión que el caso nicaragüense se encuentre a mitad de camino, por así decirlo, entre aquellas situaciones de bajo desarrollo del capitalismo agrario, donde la gran hacienda con rasgos semifeudales controla la mayor parte de la tierra y subordina al campesinado a través de distintas formas de renta (en trabajo, especie o en dinero) como eran las situaciones de la Rusia Zarista y algunos países de Europa Oriental, y aquellas donde el capitalismo agrario está plenamente generalizado en el campo y la gran empresa de tipo capitalista domina la escena enfrentándose a un amplio núcleo altamente proletarizado, como era el caso cubano. Mientras que el primer caso creaba las condiciones típicas para una Revolución Democrática de base campesina, el segundo nos acercaría más a un tránsito rápido, vía empresas estatales, al socialismo. Nicaragua, alejada de ambos polos, requiere de una profunda reflexión que permita las formas más viables para resolver su cuestión agraria.

---

6 Se estima que sumando el área asignada al campesinado con títulos de Reforma Agraria y las tierras que el Area Propiedad del Pueblo (APP) ha cedido de manera informal (sin asignación definitiva) se alcanzan las 140.000 hectáreas. Como punto de referencia téngase presente que las estimaciones censales pre-revolucionarias asignaban a los campesinos con menos de 10 mzs. (menos de 7 hectáreas) unas 194.000 hectáreas; en cuanto acceso al crédito se estima que alrededor del 40 al 50 por ciento de los productores campesinos tiene acceso al crédito bancario; la educación de adultos, a través de los Colectivos de Educación Popular (CEP) posee cerca de 20.000 grupos de autoeducación en las zonas rurales.

BIBLIOGRAFIA

BANCO CENTRAL DE NICARAGUA (1980), *Memoria anual 1978.*

BAUMEISTER, E., (1978), *La economía de la producción del algodón en Nicaragua.* Manuscrito.

CEPAL/FAO/OIT (1976), *Tenencia de la tierra en Centroamérica.* San José.

CIERA (1980), *Herencia agraria de la Revolución Popular Sandinista.*

CIERA (1981a), *Capitalismo y agricultura 1950-1979.*

CIERA (1981b), *Apuntes sobre Reforma Agraria.* Mimeografiado.

CIERA (1982a), *Impacto del crédito rural sobre el nivel de vida campesino.* Mimeografiado.

CIERA (1982b), *Informe final sobre el impacto del crédito sobre la producción campesina.* Borrador.

JUNTA DE GOBIERNO DE RECONSTRUCCION NACIONAL (JGRN), (1979). *Programa del Gobierno de Reconstrucción Nacional.*

MARCHETTI, Peter, *Clases sociales en Nicaragua.* Borrador.

SIECA (1971), *El Algodón en Centroamérica.* Mimeografiado.

SIECA/FAO (1974), *Perspectivas para el desarrollo y la integración de la Agricultura Centroamericana. Vol II: Guatemala.*

WARKEN (1975), Agricultural Development of Nicaragua. University of Missouri Press.

WHEELOCK (1981), Discurso en el Encuentro Continental sobre Reforma Agraria y Movimientos Campesinos. Managua.

WORLD BANK (1978), *Anuario estadístico.*

LA SOCIOLOGIA RURAL EN COLOMBIA

Jaime Eduardo Jaramillo*

El interés por la indagación de las condiciones de vida, los tipos de propiedad y las relaciones entre los diversos grupos étnicos, regionales y sociales de nuestra población rural, hace parte integrante del proceso de auto-conciencia, en tanto comunidad nacional embrionaria, que se registra en diversos planos de la política y de la cultura en nuestros país, desde la última parte del siglo XVIII.

Las propias "relaciones de mando" de los virreyes ilustrados, informes a la Corona sobre el estado y los principales problemas de sus posesiones coloniales, se hallan pletóricas de consideraciones acerca de las características socio-económicas y las posibilidades de desarrollo de la población que habitaba los sectores rurales. Es época, recordémoslo, de hondas transformaciones en nuestro medio agrario, cuando la repartición de los resguardos indígenas se legaliza e impulsa decididamente de modo institucional, al tiempo que una población desarraigada de blancos pobres, mestizos e indígenas destribalizados presiona sobre las estancias, tierras baldías y resguardos, forzando el establecimiento de nuevas formas de propiedad y relaciones de trabajo. En este contexto de transformaciones étnicas y demográficas, la hacienda se va consolidando como la matriz básica, por un largo período de nuestra historia, en la cual se desarrollan las relaciones económicas, sociales e ideológicas de la población campesina, en importantes regiones del territorio colombiano.

En este mismo período, la naciente intelectualidad criolla comienza a hacer el inventario minucioso de nuestras riquezas naturales y de nuestro disperso y entonces desconocido potencial humano, de lo cual fue cabal expresión el esfuerzo, aún no superado, de la Expedición Botánica. Coincidiendo con estos acontecimientos, que expresan hondas mutaciones en nuestro acontecer sociológico, se registran las investigaciones y escritos de personalidades como Francisco José de Caldas, Pedro Fermín de Vargas y Francisco Silvestre, quienes presentan en sus obras una descripción detallada de las más relevantes características de las regiones neogranadinas, la ubicación e importancia de sus principales cultivos y las posibilidades de introducir nuevas especies y técnicas agrícolas, a fin de acrecentar la productividad en el sector agrario. Se indagará también por las causas de la miseria y el atraso generalizado de nuestro Habitat rural, en donde moraba entonces, la inmensa mayoría de la población en El Virreinato y sobre los hábitos y características socio-culturales de sus pobladores.

En el siglo XIX, cuando se busca la asimilación de formas de pensamiento y métodos de análisis derivados especialmente de la economía y, en la segunda mitad

---

* Profesor e Investigador del Departamento de Sociología, Universidad Nacional de Colombia.

del siglo, de la naciente ciencia sociológica, se sucede una abundante producción periodística y ensayística, en la cual se discuten problemas como los de la "vocación agrícola" del país y la posibilidad de establecer nuevos cultivos y realizar obras de progreso material que, como las vías carreteables y luego los ferrocarriles, intercomunicarán nuestras regiones, desembotellando la producción agrícola y permitiendo la efectiva constitución de un mercado interno y de una verdadera comunidad nacional. Estas consideraciones se generaban dentro del proceso de búsqueda de formas de inserción en el mercado internacional, contemplada especialmente a través de la exportación de géneros agrícolas y de la creación de formas internas de acumulación de capital. Eran ellas condiciones, para muchos de los pro-hombres de la época, de la superación del atraso y la "barbarie" y del logro del acceso a la modernidad, de regiones secularmente relegadas, respecto del progreso material y espiritual de los centros más desarrollados de la época. Escritos de viajes, notas de periódico, ensayos e interpretaciones de escritores públicos de la importancia de José María y Miguel Samper, Manuel Ancízar, Salvador Camacho Roldán, entre otros, y, entrando el nuevo siglo, de Rafael Uribe Uribe, se constituyen en antecedentes ineludibles de la indagación moderna, con criterio nacional y perspectiva sociológica, sobre los problemas y posibilidades de desarrollo de nuestra población rural y del sector agrario, dentro del contexto de la sociedad colombiana.

Para el presente siglo, en especial desde la crucial década de los años veinte, la discusión sobre lo que ya podría denominarse en sentido riguroso el "problema agrario" colombiano, materializado en los problemas del monopolio latifundista sobre la tierra, la expropiación de los colonos en tierras no explotadas productivamente y la pervivencia de formas arcaicas de dependencia personal en las relaciones de trabajo, se halla en el centro del debate público de la época. Una lúcida y polémica expresión de este debate lo constituye "La Cuestión Agraria" de Alejandro López, ensayo en el cual sorprende, aún hoy en día, además de la radicalidad de sus planteamientos, teniendo en cuenta el contexto político de la época, la penetración sociológica, expresada en algunas de sus argumentaciones sobre la situación agraria de la época.

La nueva década, de los treinta, bajo la hegemonía liberal, al registrar una modernización y racionalización de diversas instancias del aparato estatal y una ampliación de su posibilidad de intervención en la vida económica nacional, expresará en el campo de las investigaciones agrarias y regionales, avances importantes, que es necesario registrar. Es "en 1935 —recordaría años después Antonio García, uno de los artífices de estos logros en el terreno de la investigación científica de nuestra problemática agraria— (...) en el momento cenital y más conmocionado de la República Liberal de Alfonso López Pumarejo, cuando se hizo necesario efectuar los primeros diagnósticos científico-sociales sobre la sociedad colombiana y crear, literalmente, un nuevo instrumental de análisis y un moderno y vertebrado aparato institucional de investigación, medición y registro de los fenómenos económicos y sociales. En el plano de la administración pública, semejante responsabilidad fue asumida, desde la Contraloría General de la República, por Carlos Lleras Restrepo, al proyectarse audazmente una nueva perspectiva y una nueva organización para la estadística nacional, especialmente en las modernas áreas de los censos y de las estadísticas económicas, sociales, fiscales y financieras y en la exigencia de nuevos órganos de investigación, medición y análisis de los problemas nacionales".

"Para esta época –anotaba García– no existían en el país escuelas de economía, de sociología, de antropología, de filosofía o de estadística y las inteligencias contemporáneas preferían continuar las huellas de los notables ensayistas del siglo XIX –José María Samper, Manuel Murillo Toro, Manuel M. Madiedo, Rafael Núñez– antes de abordar los complejos problemas de la investigación científico-social y del trabajo de campo, punto de partida de cualquier proceso de formación crítico".[1].

Las geografías económicas de Antioquia, Atlántico, Boyacá, Bolívar y, muy especialmente, la "Geografía Económica de Caldas" del ya mencionado Antonio García (cuya obra de alcance continental sobre la problemática agraria, alcanzaría décadas después resonancia latinoamericana), se constituyen en estudios regionales pioneros en el país. Es el caso, particularmente, del citado estudio sobre el Departamento de Caldas, en donde se utilizan muchos de los planteamientos de la estadística, la economía, la geografía y la sociología, en el estado de asimilación en que se encontraban entonces en el país, buscando con ello, mediante procedimientos sujetos a medida y verificación, la explicación científica de sus más notables procesos socio-económicos.

Esta labor del análisis regional –que en la exaltación del "descubrimiento" de su importancia en el presente como una vía promisoria de desarrollo de las ciencias sociales en Colombia, de la Sociología Rural, en particular, olvida sus significativos antecedentes intelectuales –será continuada, a finales de la década de los años cincuenta, por la División Técnica de Seguridad Social campesina, bajo la dirección del geógrafo Ernesto Guhl y, posteriormente, por el antropólogo Milciades Chávez. Se realizaron en aquel entonces estudios regionales sobre Caldas, Santander y Nariño, con la participación de antropólogos sociales y culturales como Roberto Pineda, Virginia Gutiérrez y Luis Duque Gómez y del ya citado geógrafo humano, Ernesto Guhl[2].

La orientación de algunos de estos estudios se asemejaba, por su énfasis en el trabajo de campo y por algunos de los presupuestos teóricos que les servían de base, a los análisis, especialmente de comunidad, realizados por los sociólogos de otros países, en aquella época. Ya en el año de 1943, posibilitado indudablemente por la nueva orientación en las investigaciones que comienza a esbozarse desde la década de los años treinta, el sociólogo norteamericano Lyn Smith, por requerimiento del Ministerio de Economía Nacional, realiza un estudio pionero de comunidad, que perseguía ser un modelo para investigaciones futuras en el país, en el municipio cundinamarqués de Tabio. Esta investigación era –según lo recordaría al ejecutar en 1963 un primer balance de la Sociología Rural en Colombia, el sociólogo Orlando Fals Borda, quien había sido discípulo del propio Lyn Smith en la Universidad de Florida –"El primer estudio rural que apareció en la América Latina, en español

---

1 GARCIA, Antonio, *Geografía Económica de Caldas*. Banco de la República, Bogotá, 1978, p. 6.

2 HERNANDEZ L., Jorge, *Dos Décadas de Sociología en Colombia (1950-1970)*. Monografías Sociológicas No. 8, Departamento de Sociología, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 1983, p. 44.

que utilizó el marco sociológico de referencia e introdujo el uso de encuestas y entrevistas guiadas"[3]. Se abordaban allí muchos de los temas que serían específicos de la orientación de los estudios sociológicos de comunidad a fines de la década de los años cincuenta y a comienzos de la década de los años sesenta, en nuestro país.

Aunque esta investigación no tuvo resonancias inmediatas, fue de seguro un importante precedente y un estímulo para que, en los primeros años de la década del cincuenta, Orlando Fals Borda realizara un estudio de comunidad en la vereda de Saucío (Cundinamarca). Este notable esfuerzo investigativo se constituye, por su dimensión histórica (que supera con ello el carácter sincrónico de muchos de los estudios de comunidad, que bajo una óptica similar, se realizaban en otros países), por la riqueza y comprensividad de la observación de campo, por la multilateralidad de los temas contemplados y por la flexibilidad con que fue utilizado el marco de referencia sociológico utilizado por el autor, en un verdadero clásico de la Sociología Rural Latinoamericana, no superado hasta el momento, en el país.

Con estos antecedentes en el desarrollo de la disciplina –expuestos aquí forzosamente de modo somero– se posibilita en el año de 1959 la fundación de la primera Facultad de Sociología en el país, en la Universidad Nacional, siendo ésta la única facultad de Sociología en América Latina dedicada, en aquel entonces de modo prioritario, a los problemas de la Sociología Rural. Es importante señalar, desde el punto de vista de la resonancia práctica de esta especialidad sociológica, que en aquella época (son los inicios del Frente Nacional), los sociólogos participan activamente en la formulación crítica y en el establecimiento de posibles alternativas en la implementación de las políticas estatales para el sector agrario, convertido en una de las prioridades en el debate nacional de aquel período. Se busca, entonces, integrar económica y socialmente una numerosa población rural, golpeada y desarraigada por las décadas anteriores de violencia bipartidista. Es así como tres sociólogos colombianos participan en el Comité Nacional de Acción Comunal, dirigido inicialmente a las convulsionadas zonas rurales. Uno de estos sociólogos es el Director Técnico del Ministerio de Agricultura, participando de modo activo, en órganos de difusión amplia, en el diagnóstico sobre el sector agrario colombiano y en la discusión sobre las características que debía tener la Reforma Agraria, en nuestro país. Otro sociólogo es nombrado Coordinador de Paz, en la Comisión Especial de Rehabilitación, dirigida, en especial, a las zonas de violencia[4].

En forma paralela con esta participación institucional en la formulación y aplicación de las políticas para el sector agropecuario, la Facultad de Sociología de la Universidad Nacional registra por parte de sus profesores nacionales y extranjeros y de sus propios egresados, una abundante producción investigativa, ciertamente de carácter desigual y muchas veces limitada en sus alcances por su enfoque micro-sociológico y por una aplicación no siempre crítica y creativa, de teorías y patrones metodológicos, elaborados en centros universitarios o investigativos, si-

---

3 BORDA, F., Orlando, *Desarrollo y Perspectivas de la Sociología Rural en Colombia y en América Latina,* en: Memoria del Primer Congreso Nacional de Sociología, Edit. Iqueima, Bogotá, 1963, p. 157.

4 HERNANDEZ L., Jorge, op. cit., p. 61 y s.s.

tuados en otros contextos sociológicos y culturales. Sin embargo, se registra en esta primera época de la Facultad de Sociología, la publicación de libros que siguen siendo fuente de consulta obligada y aportes en el desarrollo de la Sociología Rural, aunque la formación intelectual de sus autores pueda trascender el marco de esta disciplina. Se trata, en primer lugar, del texto "Familia y Cultura en Colombia" de la antropóloga social y cultural Virginia Gutiérrez de Pineda, la cual establece una novedosa y bien fundamentada tipología regional sobre la Familia en Colombia, que supera el campo convencionalmente establecido de muchos estudios antropológicos en la época. Germán Guzmán Campos, Orlando Fals Borda y Eduardo Umaña Luna publican en el año de 1962 "La Violencia en Colombia", convirtiéndose este libro en el centro de un debate nacional que tuvo amplia resonancia en la prensa, las Fuerzas Armadas y el Congreso Nacional. "Violencia y Cambios Socioculturales en las Areas Rurales Colombianas" del Padre Camilo Torres Restrepo, texto complementario de los que componen "La Violencia en Colombia", constituye un intento de dilucidación, en base a los conceptos sociológicos asimilados por el autor durante su estadía en Europa, de los cambios acaecidos en la población campesina de nuestro país, por efectos de la violencia en las décadas anteriores.

Muchos de los Sociólogos egresados en este primer período de institucionalización y profesionalización de la Sociología en nuestro medio, ingresarán a organismos estatales relacionados con el sector agrario, particularmente el INCORA, o participarán posteriormente en la orientación de las políticas dirigidas a este sector. Otros se vincularán, por diferentes mediaciones, a los movimientos campesinos en los años sesenta y setenta. Al mismo tiempo, un considerable sector de egresados de las diversas facultades de Sociología, elaborará en sus monografías de grado, estudios regionales o de comunidad, en los cuales, pese a las debilidades teóricas y metodológicas naturales en este tipo de trabajos, se recoge con frecuencia un rico material descriptivo, que no ha sido utilizado en todas sus posibilidades por los sociólogos rurales en nuestro medio.

En este período y relacionado también con las orientaciones dominantes entonces en la Sociología Rural, se suscitará, al mismo tiempo un ardiente debate, dentro y fuera de la naciente comunidad sociológica colombiana que acarrearía replanteamientos teóricos y políticos de muchos de los actores y protagonistas de esta primera etapa de la Sociología en nuestro medio. Este sano y necesario proceso de debate y esclarecimiento intelectual que versará sobre los problemas de la teoría sociológica y su aplicación en nuestro país, el método y las técnicas a utilizar en la investigación, la estructuración académica de la Sociología en la Facultad respectiva de la Universidad Nacional de Colombia y, posteriormente, en muchas de las facultades regionales existentes en el país, la índole del compromiso político del sociólogo, etc., permitirá diversificar las orientaciones de la naciente sociología colombiana y posibilitará el surgimiento de nuevas áreas de interés y orientaciones metodológicas.

En lo que a la Sociología Rural respecta, debe señalarse que el cuestionamiento del tipo de orientación teórica y metodológica de la mayor parte de los estudios realizados en aquel entonces por esta disciplina no se pudo expresar, de modo inmediato, en la emergencia de modos de investigación alternativos a los que fueron característicos de la primera etapa de existencia institucional de la Sociología en nues-

tro país. Para la década de los años setenta, el rumbo de la Sociología Rural está estrechamente vinculada con las orientaciones generales de los sociólogos colombianos de esta época.

Por una parte, fue relevante la influencia en muchos sociólogos investigadores de la problemática agraria, de una particular interpretación del pensamiento marxista —muy en boga, por demás, en los medios académicos y políticos de la época— concebido particularmente en su dimensión de la *Economía Política.* De esta manera, la práctica investigativa de estos sociológos no podía diferenciarse cabalmente de la producción intelectual de los investigadores de otras áreas profesionales más afines con esta visión del marxismo, con el defecto de la inferioridad del sociólogo en la asimilación de muchas de las categorías de la economía y, particularmente, de su manejo instrumental, necesario al referirse a una área aplicada, con más razón si se enfatizaba, en los problemas de medición de determinadas variables en el sector agrario. En ciertos casos, y esto se expresó en el plano académico, particularmente en algunas tesis de grado y en el plano extra-académico, en trabajos de investigación ligados a la militancia en los grupos políticos de izquierda, los estudios de los sociólogos sobre la problemática agraria se redujeron a la reiteración de las categorías de un marxismo escolar, sobreimpuestas a un material fáctico que usualmente se violentaba con la finalidad de "comprobar" determinadas afirmaciones o concepciones programáticas, presentes desde el comienzo no simplemente como puntos de partida de la investigación, en calidad de hipótesis a ser verificadas, sino fundamentalmente como resultados anticipados del proceso científico. Ello podrá asimilarse, más bien, a los requerimientos de un discurso político ritualizado, cuidadoso en exceso de su propia auto-verificación, que a un procedimiento de verdadera producción de conocimientos científicos, exigencia, esta última, que se derivaría, por demás, de los presupuestos mismos del método al cual decían adscribirse estos estudios.

De otro lado, en muchos de aquellos sociólogos pertenecientes a instituciones públicas o privadas que han realizado una labor investigativa en el agro, ésta se ha desarrollado con frecuencia sometida a exigencias pragmáticas, concebidas dentro de una lógica de acción burocrática a la cual le son usualmente ajenos los requerimientos, las dificultades y las exigencias internas e institucionales, de la investigación científica. Esto ha llevado con frecuencia, por una vía contraria, aparentemente, a la que anteriormente hemos esbozado, también a la *economización* de la óptica de muchos de estos sociólogos sobre el sector agrario, renunciando con ello, no solo al desarrollo del rico legado téorico de la Sociología Rural, sino a las posibilidades de que ese conocimiento pueda devenir en un enriquecimiento de la acción institucional sobre dicho sector. Esto supone tener en cuenta, en especial, las variables o dimensiones de tipo *social, político y cultural,* decisivas no sobra recordarlo, no sólo para la comprensión totalizante de la problemática de sus agentes productivos, sino también para el logro de la eficacia de políticas que puedan lograr efectivamente la superación de sus condiciones más arcaicas, la transformación, si es el caso, de sus valores y actitudes y, en general, el mejoramiento de las condiciones de vida de sus habitantes.

Aunque, ciertamente, han existido notables excepciones a estas orientaciones por nosotros criticadas, en obras de personas o de grupos de investigación que aún están en marcha, no puede hablarse, sin embargo, de la consolidación de un desarro-

llo específico y creativo de la Sociología Rural en nuestro país, en consonancia con su rico legado teórico, con el desarrollo, incipiente pero ya sólido y promisorio de otras áreas del conocimiento sociológico en Colombia y con la importancia, desde el punto de vista nacional, de la problemática propia de esta orientación sociológica.

En referencia a este último problema, debe señalarse cómo en un momento en el cual, de las solas tendencias demográficas en el sector urbano y rural, se deduce apresuradamente que la temática concerniente al sector agrario ha pasado a un segundo plano, los problemas muchas veces no resueltos de este sector afectan hoy en día y afectarán en las próximas décadas, nuestra propia existencia y perspectiva de desarrollo en tanto comunidad nacional.

El sociólogo rural, en consonancia con otros profesionales de dentro y fuera de las ciencias sociales –sociólogos urbanos o políticos, economistas, historiadores, antropólogos, geógrafos, agrónomos, veterinarios y zootecnistas, entre otros –en un proceso de trabajo interdisciplinario, tiene así que enfrentar los viejos y nuevos retos del problema agrario en nuestro país en los próximos años.

Frente al antiguo pero aún no resuelto problema de la concentración de la propiedad de la tierra, con los efectos concomitantes de la subutilización de ésta o su explotación predatoria, en sus sectores latifundistas o empresariales, así como de la pervivencia de un vasto sector de economías minifundistas, improductivas y antitécnicas, que condenan a sus pobladores a la miseria física y cultural y a la marginalidad social y política, se encuentran los nuevos problemas surgidos de los cambios de las relaciones entre los países del centro y la periferia del mundo capitalista y, en lo interno, las transformaciones en la economía, las relaciones campo-ciudad, las clases sociales en el campo y las funciones y modalidades de intervención del Estado en el sector agrario.

Problemas resultantes, en primer lugar, de la inserción de nuestro sector agrario –en la forma de la empresa agrícola o la agro-industria– en un nuevo proceso de división internacional del trabajo e internacionalización del capital, en el cual el cultivo, y sobre todo, el procesamiento y distribución de artículos alimenticios, es dominado crecientemente por los grandes consorcios multinacionales, los cuales condicionan, a su vez, por la vía del crédito, el abastecimiento de maquinaria e insumos agrícolas y la demanda monopólica de los productos de estas empresas, la orientación de ramas decisivas de nuestro sector agrario.

De modo complementario, es imperativo analizar los problemas y posibilidades de la reestructuración de las economías campesinas y la transformación de su agente productivo, buscada activamente por las políticas estatales en el agro, en los últimos años. Al mismo tiempo, se debe tener en cuenta la importancia y vigencia de estos productores en el abastecimientos de productos alimenticios a una creciente población urbana, que no puede ser sustituida fácilmente por la producción empresarial. Esta problemática de la producción alimentaria es hoy crecientemente concebida, en una óptica política, como la necesidad de la autosuficiencia en este rubro de la producción agrícola lo cual se constituye en una condición de *soberanía nacional,* cuando las naciones del Tercer Mundo registran inmensas importaciones de artículos alimenticios de los países más desarrollados del mundo

capitalista, que son un importante factor que coadyuva en la generación de los gigantescos déficits comerciales y en la diabólica espiral del endeudamiento que afecta los niveles de acumulación de capital de estas economías, el nivel de vida de su población y sus propias posibilidades de auto-determinación, como naciones y como estados. Este último problema se agrava cuando el monopolio de determinados géneros alimenticios, dentro de lo que se ha llamado a nivel de las relaciones internacionales el "agro-poder", permite, por determinados centros hegemónicos, la presión y el condicionamiento de las políticas estatales de aquellos países afectados por la carencia de un recurso básico para la supervivencia de su población.

Desde el punto de vista, las funciones del Estado en el impulso o desestímulo, a través de sus políticas y sus diversos institutos, de las diferentes formas de la empresa agrícola –agro-industria, economía campesina, formas asociativas de producción y mercadeo– y en la cobertura de servicios básicos de infraestructura física y social en las zonas rurales del país (vías de comunicación, acueductos, electrificación, escuelas, centros recreativos), se convierten en palanca decisiva para lograr la verdadera integración de millones de colombianos a la vida nacional, a la estructuración activa de su historia, a su conversión en verdaderos sujetos sociales y políticos. En este sentido, el impulso de una política de fronteras, en lo externo, como una condición de afirmación nacional, y una política, en el frente interno, que actúe sobre las condiciones estructurales de desequilibrio de la propiedad de la tierra y de ausencia de los mínimos servicios que supone la existencia de una nación y un Estado modernos, se constituye en elemento cardinal de cualquier política sincera y eficaz de pacificación. Sólo una política de estos caracteres, puede permitir superar la guerra civil que, abierta o soterrada, azota al país desde hace más de tres décadas y cuyas causas más directas residen, en lo fundamental, en las condiciones actuales de existencia de su sector agrario.

El aporte del sociólogo es también importante en la evaluación y prospección de formas organizativas nuevas de la población rural que contribuyan a superar la secular atomización, impotencia y explotación a que han sido sometidos tradicionalmente diversos sectores de esa población, fortaleciendo su capacidad de negociación con agentes externos y viabilizando la adopción de tecnologías modernas, adecuadas a sus condiciones y necesidades particulares.

La perspectiva de los estudios regionales –y, en este marco, el replanteamiento de las relaciones ciudad-campo– se constituye en una posibilidad de integración interdisciplinaria entre los diversos campos especializados de la Sociología, con otras áreas del saber, indispensable desde el punto de vista de una racional planificación de nuestro desarrollo económico y social, de una política de poblamiento y ordenación territorial y de una superación, al menos en términos parciales, de esa trágica asincronía que hace convivivr en un mismo territorio, poblaciones que expresan décadas, y aún siglos, de diferencia en su desarrollo tecnológico, sus valores y actitudes y su cabal y efectiva integración en la sociedad nacional.

El estudio de las corrientes migratorias –hacia las zonas de colonización, proceso que está lejos de haberse agotado en Colombia, hacia otros países y hacia diferentes centros urbanos en el territorio nacional– plantea problemas renovados en relación con la crisis permanente en que parecen vivir las zonas expulsivas de pobla-

ción campesina y con las perspectivas de asimilación, en el sentido laboral, sociológico y cultural, de los migrantes permanentes a las zonas urbanas. A su vez, lo que podemos denominar el proceso de "urbanización" de aquellas zonas rurales más intensamente vinculadas al mercado nacional y beneficiadas de la cobertura de ciertos servicios e inversiones esenciales por parte del Estado, manifestada en la tendencia a la homogeneización de formas de vestir, sensibilidad, valores y actitudes, según el modelo impulsado por ciertos grupos citadinos, el impacto cada vez más extendido de los medios de comunicación de masas y las transformaciones que todos estos procesos han tenido en la ética del trabajo y las expectativas y conciencia de esta población campesina, deben ser objeto específico de análisis de la Sociología Rural, ya que supone dimensiones particulares que otras disciplinas no pueden abordar.

Estos y muchos otros problemas, que no podemos aquí considerar, en aras de la brevedad de este texto, plantean para nuestra especialidad, por una parte, la necesidad de una toma de conciencia de una tradición intelectual en sentido amplio, más rica, tal vez, que en cualquier otra rama de la sociología en el país, al mismo tiempo que la urgencia de enfrentar los retos que nuestro tiempo y la problemática nacional, le plantean a esta disciplina.

Se hace por ello necesario, una interfecundación entre el conocimiento directo, institucional o no institucional, de la problemática de nuestra población rural, que poseen muchos sociólogos vinculados a este sector y la necesaria actividad generalizadora de la investigación sociológica en centros universitarios o en instituciones adecuadas al respecto, investigación de comunidad, regional o nacional, según sea el caso, que señale tendencias, características, obstáculos y posibilidades de desarrollo de las ciencias sociales, los grupos étnicos y regionales y los diversos estratos que coexisten en este sector.

En una época y en una circunstancia en las cuales el conocimiento científico y, específicamente, el conocimiento sociológico, tiende a ser desvalorizado, ya sea desde una posición anti-intelectualista que renuncia, de hecho, a la posibilidad del control y la prospección racionales de una realidad histórica respecto de la cual no podemos ser simplemente espectadores o, si se quiere, pasivas víctimas, ya desde una óptica burocrática, para la cual el conocimiento científico solo existe en la forma recortada de su concepción como "razón instrumental", es necesario afirmar con energía la repercusión social y política del conocimento aportado, especialmente para nuestro caso, por el sociólogo rural.

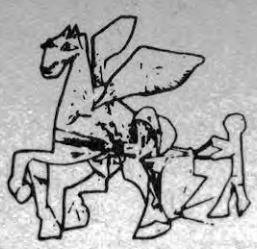
Refiriéndose precisamente, a la acción investigativa y práctica del investigador rural, el sociólogo Teodor Shanin decía, al respecto, en el Congreso de Sociología Rural del Tercer Mundo, en Baton Rouge, en 1972: "El carácter de los cambios y reformas discutidos (en el sector agrario J. E. J.), está determinado por los intereses de los grupos políticos y económicos predominantes y las relaciones de poder, y por las luchas políticas directas, pero esto es solo parte de la verdad. También se ve fuertemente influido por los significados, perspectivas y categorías aceptados, por la información limitada y por la falta de información, en síntesis, por todo lo que llamamos conocimiento, con una medida de autonomía y un dinamismo propios (...) El conocimiento, especialmente el conocimiento de campos cuya significa-

ción social solo alcanza a través de su complejidad y vaguedad, tiene un poder operatorio: el poder de influir, de movilizar seres humanos para la acción, de producir cambios y de detenerlos. Todo esto vuelve válida y excitante la vida del estudioso de las sociedades campesinas que conoce su trabajo y deja discurrir su mente o, para decirlo lisa y llanamente, la vuelve crítica y revolucionaria"[5].

Hay pues un vasto campo de acción y un inmenso vacío en el campo teórico y en el de la acción práctica, que no puede ser llenado por los estudiosos de otras disciplinas, en el cual los sociólogos rurales pueden desarrollar su actividad, participando, de este modo, en el desarrollo de la aún incipiente ciencia sociológica en Colombia y teniendo, a su vez, una presencia activa sobre un sector en el que no solo residen en el presente más de nueve millones de nuestros compatriotas, sino también cuya suerte afecta, de modo decisivo, como ya se ha señalado, las posibilidades, el rumbo y las perspectivas del desarrollo económico, social y político de nuestro país.

---

5 Shanin Teodor. *Naturaleza y lógica de la economía campesina.* Editorial Anagrama, Barcelona, 1976. p. 78.



estudios rurales latinoamericanos

3 NUMEROS ANUALES

Suscripciones Correo Aéreo	America Latina	E. U. y Canada	Otros Países	Colombia
Personal	US$ 18	US$ 24	US$ 27	$ 900
Institucional	US$ 24	US$ 30	US$ 33	$ 1.100
Ejemplar suelto	US$ 6	US$ 10	US$ 11	$ 400
PROMOCION (Correo de Superficie)* Colección 1978 a 1984 (19 ejemplares) (Agotados Vol. 3, Nos. 2 y 3)	US$ 72	US$ 100	US$ 105	$ 4.000
1 Volumen	US$ 12	US$ 18	US$ 20	$ 1.000

NOMBRE: _____

DIRECCION: _____

CIUDAD: _____ PAIS _____

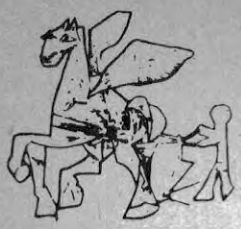
Adjunto Cheque contra Banco de Estados Unidos, No. _____

del Banco _____ por valor _____ correspondientes al pago de _____ a la Revista ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

* Para ser remitidos por Correo Aéreo fuera de Colombia, favor adicionar:

América Latina US$ 30
E.U. y Canadá US$ 30
Otros países US$ 30

Apartado Aéreo 11386 Bogotá, Colombia



estudios rurales latinoamericanos

LATIN AMERICAN RURAL STUDIES
(3 Issues per year)
SUSCRIPCIÓN

Suscription Air Mail	Latin American	U. S.A. and Canada	Others Countries
Individuals	US$ 18	US$ 24	US$ 27
Institutions	US$ 24	US$ 30	US$ 33
Single copy	US$ 6	US$ 10	US$ 11
SPECIAL OFFER Surface mail* Colection 1978-1984 (19 back issues) (out of print Vol. 3, Nos. 2 y 3)	US$ 72	US$ 100	US$ 105
Single Volume	US$ 12	US$ 18	US$ 20

NAME: _____

ADDRESS: _____

CITY: _____ POSTAL CODE: _____ COUNTRY: _____

Send o US Bank Check No. _____ For _____

Paying for _____ Payable to ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

* By Air Mail, add:

Latin American	US$ 30
USA and Canada	US$ 30
Others Countries	US$ 30

Apartado Aéreo 11386 Bogotá, Colombia

COORDINADORES ADJUNTOS

ARGENTINA
Eduardo Archetti
BLINDERN
Postboks 1091
Oslo 3, Noruega

BRASIL
Gervásio Castro de Rezende
IPEA/INPES 15 andar
Av. Pres. Ant. Carlos, 51
Centro - Rio de Janeiro, RJ

ESPAÑA
Juan Martínez Alier
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Autónoma de Barcelona
Bella Terra, Barcelona

ESTADOS UNIDOS
Carmen Diana Deere
Kellogg Institute
Univ. of Notre Dame
Notre Dame, IN 46556

Alain de Janvry
Giannini Hall 207
University of California
Berkeley, California 94720

NORUEGA
Kristi Anne Stolen
Avdeling for Bygdeosiologi
Norges Land Bruskshogskole
Boks 53
Vallebek p. a.

PERU
Mariano Valderrama
Centro Peruano de Estudios
Sociales - CEPES
Avenida Salaverry No. 810
Jesús María
Lima 11

SUECIA
Lasse Krantz
Department of Social
Anthropology
Development Section
Stockholm University
106 91 Stockholm

VENEZUELA
Hebe Vessuri
Centro de Estudios del
Desarrollo
Universidad Central de Venezuela
Apartado (POB) 6.622
Caracas

El segundo artículo, el de la lamentablemente desaparecida Iliana Rojas con la colaboración de Jorge Hernández y Mariana Ravenet, abandona el plano de lo conceptual y teórico y se adentra en el análisis sociológico de la experiencia cubana para aportar "evidencias significativas que patentizan el punto de vista, según el cual, la profundidad, amplitud y eficiencia de la reforma agraria como instrumento sociopolítico y económico del cambio, radica en su inserción en un proceso de transformaciones revolucionarias, liderado por el elenco agresivo de unas nuevas fuerzas sociales y que se fundamenta en el cambio de las relaciones de poder y en la modificación de las reglas institucionales de la sociedad tradicional".

El tercer artículo, a partir del estudio de un caso concreto en una zona rural argentina, muestra la riqueza que pueden arrojar la descripción y análisis en detalle de las condiciones de trabajo que redundan en las condiciones de vida de un grupo de pequeños propietarios y asalariados. Los múltiples detalles que van surgiendo a lo largo de las páginas de este trabajo permiten comprender los pasos seguidos por las familias campesinas en su transformación a proletarias y en su pérdida de su condición de campesinas.

El estudio de Godofredo Sandoval muestra otra faceta de este proceso de descampesinización al enfatizar los aspectos de la integración de esos antiguos campesinos a nuevas formas de vida urbana, concretamente a las nuevas condiciones de vida y de trabajo en la ciudad de La Paz, Bolivia.

Finalmente, Cristina Escobar retoma el tema de la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos (ANUC) de Colombia para recordarnos la gran importancia que este movimiento campesino tuvo durante las pasadas décadas y que en la actualidad se ha venido a menos. Esta aparente desalentadora situación obliga a una reflexión sobre las posibilidades de un resurgimiento de nuevas expresiones campesinas pero con modalidades diferentes a las que mostró este sin igual movimiento colombiano que, sin embargo, se frustró tan dolorosamente.

Tenemos, pues, un número supremamente rico en aspectos relacionados con la problemática agraria de América Latina, como corresponde a los objetivos de nuestra publicación.

COMITE EDITORIAL

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y RENTA DIFERENCIAL DEL SUELO

GUILLERMO FOLADORI*

En trabajos anteriores** hemos afirmado que la renta diferencial se genera en el primer nivel de la competencia. Llamábamos primer nivel de la competencia a la formación del valor de mercado a partir de los diferentes valores individuales. Como se trata de la formación del valor de mercado para cada tipo particular de producto, es claro que nos referimos a la competencia que ocurre en el interior de cada rama de la producción. Si pensamos en la formación del valor de mercado de los tomates, es evidente que no intervienen allí las empresas productoras de maíz o de carne porcina. Intervienen todas las empresas productoras de tomate; por ello decimos que la formación de los valores de mercado se realiza dentro de cada rama de la producción.

La competencia en el interior de cada rama se genera cuando las empresas buscan colocar sus productos en el mercado, y para ello se enfrentan elevando o bajando los precios según sus propios costos de producción. El valor de mercado no se obtiene por consenso, sino como resultado de la lucha en el mercado. El valor de mercado resultante favorecerá a unos más que a otros, según sean los costos de producción de cada empresa mayores o menores por unidad de producto.

Que cada empresa tenga costos de producción diferentes por unidad de producto, o sea por tonelada de tomate para seguir con el mismo ejemplo, es lo mismo que decir que con costos iguales las empresas rinden cantidades de producto diferentes. Si suponemos iguales inversiones de capital, o partes proporcionales iguales de capitales diferentes, el desigual resultado en la cantidad de valores de uso obtenidos se deberá a la distinta productividad del trabajo. Cuando nos encontramos que con la misma inversión de capital una empresa obtiene 1.000 unidades de producto, mientras que otra obtiene 1.200 y tal vez una tercera 1.300, ello sólo puede deberse a que la productividad del trabajo de la tercera empresa es superior a las dos primeras, y la productividad de la segunda es superior a la primera.

Estas diferencias de productividad entre las empresas pueden tener su explicación en que unas empleen maquinaria más perfeccionada que otras; o bien que

---

* Profesor-investigador del Postgrado Centroamericano en Economía y Planificación del Desarrollo.

** Ver *Revista Centroamericana de Economía,* No. 12, 1983.

organicen su trabajo de manera más apropiada; o también puede deberse a que la materia prima de unas empresas sea de mejor calidad que la de otras, y de esa forma las máquinas trabajen más constantemente y sin desperdicios. También puede deberse a que unas emplean fuentes naturales, como podría ser la energía hidráulica, mientras que otras deben emplear energía originada en motores de combustión interna, etc.

En el caso de la agricultura, la incidencia de las condiciones naturales es mucho más decisiva que en la explotación industrial. Cuando una empresa obtiene una productividad del trabajo más alta debido a que cuenta con tierras más fértiles, o una mejor ubicación de su lote; es decir, cuando una empresa agrícola tiene una productividad del trabajo más elevada cuya base sea el monopolio de condiciones naturales favorables, obtiene una renta diferencial.

Como la base de la renta diferencial es una mayor productividad del trabajo, aunque en este caso una productividad derivada del control de un bien natural monopolizable, debemos comenzar por comprender qué es la productividad del trabajo y cuál es su relación con la generación de valores de uso.

1. PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y VALOR DE USO

La productividad del trabajo es la relación entre la cantidad de valores de uso obtenidos y el tiempo de trabajo invertido. Podemos expresar la productividad del trabajo como Q/T; en donde Q representa la cantidad de valores de uso y T el tiempo de trabajo invertido. Cuanto mayor la cantidad de valores de uso por unidad de tiempo, mayor es la productividad del trabajo. En el cuadro que sigue, la empresa C tiene la más alta productividad del trabajo.

Empresa	Producto (Q)	Tiempo de trabajo (T)	Productividad Q/T
A	20	18	20/18 = 1.11
B	10	6	10/6 = 1.67
C	6	2	6/2 = 3.00
D	30	15	30/15 = 2.00

El resultado demuestra una relación directamente proporcional entre el aumento de la productividad del trabajo y el aumento del producto. Si la productividad del trabajo de la empresa D se duplicara, ello significaría que en el mismo tiempo de 15 lograría obtener el doble de productos, o sea 60; por lo tanto la productividad sería de 60/15 = 4.00. Si la productividad del trabajo en la empresa C se redujera a la mitad, resultaría que en los 2 de tiempo de trabajo invertido, obtendría en lugar de 6 productos sólo 3. Por tanto, su productividad individual de trabajo sería ahora 3/2 = 1.5; o sea, que la productividad se redujo a la mitad y así lo hizo el producto. Si la productividad de B se redujese en 1/4, lograría sólo 7.5

productos, lo cual implicaría 7.5/6 = 1.25 de productividad, lo que corresponde a tres cuartos de la productividad anterior de 1.67.

Como habíamos señalado anteriormente, las diferencias en la productividad del trabajo pueden deberse a factores naturales o artificiales. Entre los factores artificiales podemos mencionar: a) el nivel de desarrollo de la ciencia y la técnica; b) la coordinación y organización del proceso de producción; y c) el nivel de destreza del obrero[1]. Con relación a los factores naturales, estos pueden ser monopolizables o no monopolizables. Por ejemplo, el proceso de fermentación para la elaboración de ciertos licores es un proceso natural, donde no interviene trabajo humano; sin embargo, las condiciones para que este proceso de fermentación se de, pueden ser establecidas por cualquier industrial; por ello se dice que estamos ante una fuerza natural no monopolizable. Por el contrario, una tierra naturalmente irrigada es fuente de una productividad más elevada del trabajo; pero esa tierra irrigada naturalmente puede ser monopolizada, y los demas capitalistas no tendrán acceso a tierras similares, ya que se trata de condiciones que no son reproducibles a voluntad y al mismo tiempo son limitadas. En este caso estamos ante factores naturales monopolizables.

Entre todas las bases de la diferente productividad del trabajo, aquellas que tienen que ver con *ventajas naturales monopolizables,* dan origen a la renta diferencial del suelo.

En todos los casos en que se aumenta la productividad del trabajo, independientemente de sus bases o causas, se logra producir más valores de uso en la misma cantidad de tiempo. Lo lógico sería pensar, entonces, que cuanto más se desarrolla la productividad del trabajo más se alivian las fatigas de la sociedad en su conjunto y de los trabajadores en particular. Si la productividad del trabajo ha aumentado al doble (por poner un ejemplo) en los últimos 50 años, ¿por qué no habría de reducirse a la mitad el tiempo de trabajo de la clase obrera, de 8 a 4 horas diarias, por ejemplo? Sin embargo, esto no ha ocurrido aún cuando la productividad del traba-

1. "La fuerza productiva del trabajo está determinada por múltiples circunstancias, entre otras por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y eficacia de los medios de producción, las condiciones naturales". (Marx: 1977, Tomo I, Vol. 2: 49). En realidad, los principales factores que afectan la productividad del trabajo responden a cambios tecnológicos, a la organización del proceso productivo o a razones naturales. Al introducir el problema de la destreza o habilidad del obrero como elemento de la productividad del trabajo podemos perder de vista la naturaleza principal de la productividad del trabajo que no es la de crear mayor o menor valor, sino repartir el mismo valor entre mayor o menor número de valores de uso. Variaciones en la habilidad personal o destreza del obrero, a menos que sean características naturales específicas del individuo, se deben al aprendizaje y la formación y, en este sentido, se refieren a un trabajo más calificado, que por lo mismo crea más valor.

jo ha aumentado tremendamente en los últimos 30 años, para restringirnos sólo al período más reciente.

A pesar de que la productividad del trabajo refleja una relación directamente proporcional a la generación de valores de uso, el tipo de relaciones sociales de producción que priman en una sociedad determina que una mayor cantidad de valores de uso sea apropiada, y por lo tanto, beneficie a una clase u otra, impidiendo por tanto el beneficio general de la sociedad, y más aún, el particular de los mismos trabajadores cuyo trabajo vivo logró potenciarse en términos de resultados materiales. Es importante, entonces, ver el papel de la productividad del trabajo en la generación del valor como expresión de las relaciones capitalistas de producción.

2. PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO Y VALOR

a) Introducción

La teoría del valor-trabajo nos dice que sólo el trabajo crea valor. Por ello, el proceso de trabajo al mismo tiempo que elabora un valor de uso le otorga valor al mismo. Es el doble carácter que adquiere el trabajo bajo relaciones mercantiles de producción que le permite, en tanto trabajo concreto, generar un valor de uso; y en tanto trabajo abstracto, crear valor.

En condiciones cualitativas similares todo trabajo puede ser reducido a unidades de tiempo. Por ello, la magnitud del valor es el tiempo de trabajo. Obviamente, no se trata de cualquier tiempo de trabajo, sino de un tiempo medio de trabajo y, al mismo tiempo, valorado como trabajo global para cada rama de actividad económica según las necesidades de la sociedad. En definitiva, un tiempo de trabajo socialmente necesario. Sigue siendo siempre el tiempo la unidad de medida del trabajo, y generadora, por tanto, del valor. A mayor tiempo de trabajo invertido, mayor generación de valor.

Si pensamos en una jornada normal de trabajo de 8 horas, estas 8 horas representarían el valor total incorporado durante la jornada, independientemente de la cantidad de productos obtenida. Si en 8 horas de trabajo/hombre una empresa textil produce 100 camisas y una empresa de bicicletas 10, ambas empresas han generado 8 horas de valor nuevo. Cada camisa será 10 veces más barata que una bicicleta pero el valor individual por producto no cambia en nada el valor total producido que se mide por el tiempo de trabajo invertido en su conjunto. Si pensamos en una misma rama de producción, y volvemos al ejemplo de los tomates, dos empresas bien pueden, en un mismo ciclo agrícola de igual duración y empleando la misma cantidad de obreros, o sea utilizando el mismo tiempo de trabajo, obtener diferente volumen de producción, y sin embargo haber generado en su conjunto el mismo valor nuevo. Así planteado el problema, pareciera no haber ninguna relación entre productividad del trabajo y valor. Veamos la cuestión más de cerca.

Supongamos en primera instancia que dos empresas que trabajan la misma rama de producción, los tomates, emplean el mismo tiempo de trabajo y obtienen diferente volumen de producción. Agreguemos a esto, para facilitar, que las empresas no emplean capital constante. Podríamos decir:

Empresa	Tiempo de Trabajo	Toneladas de Producto	Productividad
A	20	20	20/20 = 1
B	20	18	18/20 = 0.9

Podemos ver que, a pesar de tener diferente productividad del trabajo, ambas empresas invierten el mismo tiempo de trabajo. Si igualamos tiempo y valor, podemos perfectamente decir que tanto la empresa A como la B generan 20 de valor. Obviamente, como tienen una productividad del trabajo diferente, el valor individual por producto será diferente y en relación inversa a la productividad. La empresa A que obtiene 20 toneladas de producto tendrá que repartir el valor total de 20 generados entre las 20 toneladas, lo cual le darán un valor individual por tonelada de 1. Mientras que la empresa B tendrá que repartir sus 20 de valor entre 18 toneladas de producto, lo cual le dará un valor individual por tonelada de 1.11. El valor individual por tonelada de producto será mayor en B porque produce menos invirtiendo el mismo valor total.

Si en el futuro la empresa A aumenta su productividad en 1/4, ello significará que en los mismos 20 de tiempo de trabajo invertido logrará un volumen de producción de 25 toneladas. *El valor nuevo seguirá siendo de 20,* aún cuando ahora el valor individual por producto será superior a 1; exactamente de 25/20 = 1.25 o sea que, las variaciones en la productividad del trabajo en nada alteran el valor total creado. Ello es lógico si recordamos que las variaciones en la productividad del trabajo se refieren a cambios en el volumen de producción por unidad de tiempo; mientras que el valor nuevo creado tiene que ver con la duración del tiempo. Hasta aquí valor y productividad del trabajo se mueven de manera independiente.

Ahora, supongamos, en una segunda instancia, que las empresas emplean capital constante y que la composición de valor del capital sea entonces como sigue:

Empresa	Capital constante	Tiempo de trabajo	Valor total	Toneladas de producto
A	10	20	30	20
B	10	20	30	18

El valor de 10 invertido en la producción por cada empresa como capital constante reaparece en el producto, porque el trabajo vivo tiene la facultad no solamente de crear valor, sino también de conservar el valor viejo materializado en las materias primas auxiliares y medios de trabajo que las empresas ocupan. En la medida en que se desgasta la maquinaria y que se ocupa materia prima en la producción, el valor contenido en estos elementos se transfiere al nuevo producto por efecto del trabajo concreto que realiza el obrero al crear un nuevo valor de uso. En referencia al trabajo pasado, o sea al capital constante invertido, la productividad del trabajo con sus cambios incide en el valor total producido.

Si la empresa A varía su productividad aumentándola en un 25%, como habíamos supuesto anteriormente, mantendrá el valor nuevo creado en 20, en tanto el valor nuevo tiene que ver con la duración o el tiempo de trabajo y no con las diferentes cantidades de producto producido. Sin embargo, la cantidad de valor viejo conservado o transferido al producto deberá ser mayor. Si en lugar de 20 toneladas de producto la empresa A obtiene 25, ello implicará una utilización de 1/4 más de materia prima, de materia auxiliar y, en igual proporción, un desgaste de la maquinaria. Es posible que el incremento del capital constante no sea en la misma proporción en que se incrementa el producto, debido, por ejemplo, a que la empresa logre emplear más racionalmente sus recursos. No obstante, siempre que el resultado no sea exclusivamente debido a una mayor racionalidad o a causas exclusivamente naturales, por lo regular se incorpora más capital constante a medida que se incrementa el volumen de producción. Si suponemos que el volumen de capital constante se incrementa en la misma proporción en que aumenta la cantidad de productos, lo cual es un supuesto bastante lógico, podríamos decir que, si antes la cantidad de capital constante necesaria por unidad de producto era de 0.5, ahora se requerirá 12.5 de capital constante, según el siguiente razonamiento:

Cantidad de capital constante utilizado por la empresa A en el primer momento: 10.

Cantidad de productos obtenidos: 20 toneladas.

Cantidad de capital constante conservado en cada producto: $10/20 = 0.5$

Si la empresa B incrementa su productividad en un 25%, obtendrá, en lugar de 20 toneladas, 25. Lo que significa que requerirá capital constante para 5 toneladas más; 0.5 de capital constante que emplea por tonelada multiplicado por las 5 toneladas extras significa 2.5 de capital constante necesario de incrementar para poder aumentar la productividad del trabajo en 1/4.

Resultado: $10 + 2.5 = 12.5$ de capital constante para 25 toneladas.

En el ejemplo anterior supusimos que todo el capital constante se consume en el ciclo, lo cual facilita el ejemplo; y en nada altera el razonamiento más complicado que supondría distinguir la parte del capital constante que se transfiere al producto y la parte que permanece para un ciclo de producción subsiguiente.

Como conclusión podemos decir que las variaciones de productividad del trabajo pueden obligar a cambios en el valor total producido, pero siempre debido a una mayor o menor transferencia de valor del capital constante. *En lo que atañe al valor nuevo, o sea al valor creado por el trabajo vivo, no podrá haber variación alguna en su volumen total por razón de cambios en la productividad del trabajo.* Siendo así, en adelante supondremos, para facilitar, que las empresas sólo invierten trabajo vivo, que no hay capital constante empleado y que, por lo tanto, las variaciones en la productividad del trabajo no pueden influir en el total del valor nuevo creado.

La productividad del trabajo no incide en el valor total nuevo creado. Pero sí puede incidir en su división interna, entre tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente.

b) Productividad del trabajo y plusvalor extraordinario

El trabajo mismo, o el uso de la fuerza de trabajo, crea valor. Cuanto más prolongado el trabajo más valor crea. Ahora bien, este valor creado puede ser dividido según la parte que reponga la fuerza de trabajo invertido y según el tiempo excedente de trabajo. En los albores de la humanidad, cuando la capacidad productiva o productividad del trabajo era muy baja, los hombres debían dedicar toda la jornada a reproducir sus condiciones de vida. En este caso no había posibilidades de crear excedente. Debe de existir, entonces, un determinado nivel de desarrollo de la productividad del trabajo que permita al trabajador dedicar parte de la jornada laboral a reponer su fuerza de trabajo, o sea dedicar parte de la jornada laboral como tiempo de trabajo necesario; y aún así, sobrar tiempo para destinar a obtener un excedente, o sea dedicar parte de la jornada laboral como tiempo de trabajo excedente. Por supuesto, lo que es necesario para una determinada sociedad o época histórica no lo es para otra; pero en todos los casos lo necesario está socialmente determinado por las costumbres y normas del momento.

La especialización del trabajo y la ampliación de la división social del trabajo no afectan en nada el hecho de que una jornada cualquiera de trabajo pueda ser dividida en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente. No importa que una parte de los productos del trabajador entren en su consumo directo o no lo haga ninguna; de hecho, a través del intercambio parte de los productos obtenidos en la producción servirán para obtener todos aquellos productos necesarios para reponer la fuerza de trabajo y otra cantidad constituirá el excedente.

Vemos, entonces, que la productividad del trabajo incide directamente en la relación entre tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente. Si suponemos que un trabajador produce espejos y que en una jornada laboral logra un total de 25 espejos y que con lo que obtiene por el intercambio de 10 espejos, logra reponer las condiciones diarias de vida de él y su familia, tendremos que el tiempo empleado en 10 espejos constituye el tiempo de trabajo necesario. El tiempo empleado en los restantes 15 espejos, constituye el tiempo de trabajo excedente. La relación entre tiempo de trabajo excedente y tiempo de trabajo necesario es de 3/2. Si por el empleo de una mejor técnica, el obrero logra obtener en la misma jornada laboral en lugar de 25, 30 espejos, ello no significará que su tiempo de trabajo necesario se altere. Seguirá necesitando 10 espejos para reponer a través del intercambio todos los artículos necesarios para él y su familia. Por lo tanto, si mantenemos constante el tiempo de trabajo necesario en 10 espejos, habrá aumentado el tiempo de trabajo excedente, que ahora corresponderá a 20 espejos en lugar de 15. La relación entre el tiempo de trabajo excedente y el tiempo de trabajo necesario será de 2/1.

El incremento del tiempo de trabajo excedente por la vía de aumentar la productividad del trabajo no es, evidentemente, la única manera de incrementar el trabajo excedente. También podemos pensar en un alargamiento de la jornada laboral. Si anteriormente la jornada laboral era de 8 horas y en ella producía 25 espejos, de los cuales 10 correspondían al tiempo de trabajo necesario, o sea 3.20 de horas; mientras que 4.8 de horas corerspondían al tiempo de trabajo excedente; si, como decíamos, prolongamos la jornada laboral a 10 horas, no por ello variará el tiempo de trabajo necesario, que seguirá siendo de 3.20 de horas. Por lo tanto, el

tiempo de trabajo excedente se elevará ahora a 10 − 3.2 = 6.8 de horas; lo cual significa un aumento del 42% con relación a las 4.8 horas anteriores. Sin embargo, este caso de prolongamiento de la jornada laboral se diferencia del incremento de productividad en que aquí al prolongar el tiempo de trabajo se está agregando nuevo valor. Recordemos que el valor se mide por el tiempo de trabajo invertido. En tal caso, si alargamos la jornada de 8 a 10 horas, estamos invirtiendo dos horas más de tiempo de trabajo y, por lo tanto, de valor.

La única forma de aumentar el tiempo de trabajo excedente, sin incrementar el valor total nuevo creado por jornada, es manteniendo la jornada laboral fija y al mismo tiempo incrementando la productividad del trabajo. Bajo este último supuesto razonaremos en adelante.

Para que el aumento de la productividad del trabajo incida en una prolongación del tiempo de trabajo excedente debe de estar dado el precio del producto y el valor de la fuerza de trabajo. Si suponemos, por ejemplo, tres empresas que producen espejos y que trabajan con diferente productividad incorporando el mismo tiempo de trabajo tendríamos:

Empresa	Producto	Tiempo trabajo necesario	Tiempo de trabajo excedente. Ganancia media*	Tiempo total	Valor mercado	Valor recibido
A	2	20	20	40		10 x 2 = 20
B	4	20	20	40		10 x 4 = 40
C	6	20	20	40		10 x 6 = 60
Total	12			120	120/12 = 10	

* Suponemos aquí para facilitar que el tt excedente coincide con la ganancia media en una tasa del 100%.

Si descontamos al valor recibido el tiempo de trabajo necesario, obtendremos el plusvalor o tiempo de trabajo excedente real obtenido por cada empresa:

Empresa	Valor recibido	Tiempo de trabajo necesario	Plusvalor
A	20	20	0
B	40	20	20
C	60	20	40

Los cuadros demuestran:

a) Una vez fijado el valor de mercado, todas las mercancías se venden por dicho valor, de tal forma que las empresas más productivas obtienen mayor valor que las menos productivas. Y esto a pesar de que todas incorporan el mismo valor (40).

b) La empresa A alcanza a reponer su tiempo de trabajo necesario pero su baja productividad del trabajo no le permite apropiarse de tiempo de trabajo excedente o plusvalor[2].

c) La empresa B logra recuperar el valor correspondiente a todo su tiempo de trabajo necesario y, además, se apropia de un trabajo excedente en la misma proporción en que lo creó; o sea, que la empresa B tiene una productividad media de trabajo.

d) La empresa C, por ser más productiva que las condiciones medias, logra recuperar el valor correspondiente a su tiempo de trabajo necesario; y tiene un excedente de 40, lo cual rebasa el valor total que la misma empresa incorporó y que, por tanto, se explica por la pérdida de 20 que sufrió la empresa A.

e) La suma del valor recibido (20 + 40 + 60) coincide con el total del valor o tiempo de trabajo invertido, lo cual demuestra que la circulación sólo redistribuye el valor generado; no puede crear mayor valor que el surgido en la producción.

El último cuadro refleja que la empresa C obtiene un plusvalor mayor que el esperado según las condiciones medias de la rama que eran del 100% (20/20). Efectivamente, la empresa C obtiene 40 de plusvalor, con una inversión de 20 de trabajo necesario. O sea, una relación de 20/40 o del 200% como tasa de plusvalor. Esta mayor ventaja en su tasa individual de plusvalor, derivada de una mayor productividad de su trabajo, constituye *plusvalor extraordinario;* o ganancia extraor-

---

2. Si la contabilidad fuese diferente, por ejemplo:

Empresa	Producto	Tiempo de trabajo necesario	Tiempo de trabajo excedente	Tiempo de trabajo total	Valor de mercado	Recibido	Plusvalor
A	2	16	4	20		5x2 =10	10 – 16 = – 6
B	4	16	4	20		5x4 =20	20 – 16 = + 4
C	6	16	4	20		5x6 =30	30 – 16 = + 14
Total	12		12	60	60/12 =5	60	+ 12

los resultados serían diferentes: la empresa A no repondría ni su tiempo de trabajo necesario. Los resultados dependen entonces de los supuestos. Pero en todos los casos, y es lo que se pretende resaltar, las empresas más productivas obtienen mayor valor a pesar de haber incorporado el mismo.

dinaria según hagamos las cuentas en valores o precios de producción respectivamente.

Comparando las condiciones de producción de la empresa C, frente a las condiciones medias (representadas por B), podemos decir que la empresa C logró un aumento en su tiempo de trabajo excedente, gracias a la reducción de su tiempo de trabajo necesario. Si las condiciones medias establecían que una mitad del tiempo era destinado a reproducir las condiciones de vida (tiempo de trabajo necesario); y otra mitad como tiempo de trabajo excedente, ahora la empresa C invierte no la mitad de su tiempo como tiempo de trabajo necesario, sino sólamente 1/3, y los 2/3 restantes como tiempo de trabajo excedente; veamos:

Empresa	Valor recibido	Tiempo de trabajo necesario	Tiempo de trabajo excedente
A	20	20 = 1/1	0 =
B	40	20 = 1/2	20 = 1/2
C	60	20 = 1/3	40 = 2/3

Las siguientes palabras de Marx, bien podrían referirse a un caso como el de la empresa C:

> Así pues, trabaja de hecho un tiempo de trabajo menor —respecto al trabajador medio— para producir el equivalente de su salario, o los medios de subsistencia necesarios para la reproducción de su capacidad de trabajo. Da, por consiguiente, al capitalista un número mayor de horas de trabajo como plustrabajo y este plustrabajo relativo es el único que le proporciona a este último, en la venta, el excedente del precio de la mercancía sobre su valor. Realiza este tiempo de plustrabajo, o lo que es lo mismo, este plusvalor, únicamente en la venta, plusvalor que no proviene pues de la venta, sino de la reducción del tiempo de trabajo-necesario y por lo tanto del aumento relativo del tiempo de plustrabajo (1980: 39).

Quiere decir que el incremento de la productividad del trabajo afecta directamente el tiempo de trabajo necesario, reduciéndolo. El aumento del plusvalor, en la forma de plusvalor extraordinario, es consecuencia de la reducción del tiempo necesario. Como la relación entre incremento de la productividad del trabajo y reducción del tiempo de trabajo necesario es directa, podemos decir que el multiplicador de la productividad del trabajo es el divisor del tiempo de trabajo necesario. Si el caso fuese el opuesto, es decir, si se redujera la productividad del trabajo, este divisor multiplica el tiempo de trabajo necesario. Las siguientes operaciones permiten comprender fácilmente estas relaciones:

	Tiempo de trabajo necesario	Tiempo de trabajo excedente
Situación inicial	2/3	$\frac{3}{3} - \frac{2}{3} = \frac{1}{3}$
Se duplica la productividad del trabajo	$\frac{2/3}{2} = \frac{1}{3}$	$\frac{3}{3} - \frac{1}{3} = \frac{2}{3}$

Vemos que al duplicarse la productividad del trabajo, el multiplicador de la productividad actúa como divisor del tiempo de trabajo necesario.

Supongamos ahora que en lugar de incremento en la productividad, tenemos una disminución:

Situación inicial	1/2	$\frac{2}{2} - \frac{1}{2} = \frac{1}{2}$
La productividad disminuye a la mitad	$\frac{1}{2} \times 2 = 1$	_ _ _ _ _

En este caso, al disminuir la productividad a la mitad, el obrero requerirá de toda la jornada laboral para reproducir sus condiciones de vida. No habrá tiempo de trabajo excedente por haberse duplicado el tiempo de trabajo necesario que originalmente era de media jornada, alcanzando la jornada completa.

Pensemos, sin embargo, en una disminución de la productividad que mantenga tiempo de trabajo excedente:

Situación inicial	40	$100 - 40 = 60$
La productividad disminuye en un 50%	$40 \times 2 = 80$	$100 - 80 = 20$

Al disminuir la productividad del trabajo a la mitad, resulta que el trabajador necesita el doble de tiempo para reproducir sus medios de vida. Si originalmente empleaba 2/5 como tiempo de trabajo necesario, ahora deberá emplear 4/5; el restante, o sea 1/5, corresponderá al tiempo de trabajo excedente o plusvalor. En relación a las relaciones matemáticas Marx escribía:

> El multiplicador de la fuerza productiva, pues, nunca es el multiplicador, sino el divisor de la proporción originaria; no es el multiplicador de su numerador, sino de su denominador. Si él fuera lo primero, la multiplicación de la fuerza productiva correspondería a la multiplicación del plusvalor. Pero el plusvalor siempre es igual a una división de la proporción originaria por el multiplicador de la fuerza productiva (1971, tomo I: 278).

Si retomamos la situación particular de las tres empresas: A, B y C, vemos que mientras la empresa C obtiene un plusvalor extraordinario, la empresa A no obtiene excedente alguno. Al considerar esto en cualquier rama industrial llegamos a la conclusión de que es esta una situación que no puede mantenerse por mucho tiempo. Por un lado, la empresa A no podrá sobrevivir permanentemente sin extraer excedente[3]; por otro, la empresa C con su ganancia extraordinaria incrementará su participación en el mercado pudiendo disminuir los precios y obligando, a quebrar inclusive a B. Es evidente, por lo tanto, que la empresa A, en primer lugar, pero también la B, buscarán mejorar la productividad de su trabajo con mejor tecnología, organización del trabajo, o la forma que sea, para alcanzar la productividad de C. Una vez que esto se haya logrado, el valor individual por producto de C no será mayor que el de A o B, razón por la cual habrá desaparecido el plusvalor extraordinario. La conclusión es que las diferencias de productividad tienden permanentemente a nivelarse; y al mismo tiempo, constituyen un acicate para que los capitalistas revolucionen la productividad individual de su trabajo, distanciándose. Cuando las condiciones o bases de la diferente productividad del trabajo son artificiales pueden ser ocasionalmente niveladas, por lo cual la productividad diferencial constituye una ventaja transitoria.

> Esta reducción del tiempo de trabajo necesario es naturalmente temporal (escribe Marx) y desaparece apenas la introducción general de maquinaria en este ramo haya reducido el valor de la mercancía al tiempo de trabajo contenido en la misma. Sin embargo, constituye al mismo tiempo un acicate para que el capitalista eleve, a través de la introducción de pequeñas mejoras siempre nuevas, el tiempo empleado por él por encima del nivel del tiempo de trabajo generalmente necesario en la misma esfera productiva. Esto es válido en cualquier ramo de la producción en que se emplee la maquinaria, independientemente del hecho de que las mercancías producidas por ésta entren en el consumo del mismo trabajador (1980: 51-52).

Marx no solamente afirma el carácter temporal o transitorio de los plusvalores extraordinarios sino que además señala claramente que estos plusvalores ocurren, independientemente del valor de uso producido por la empresa. Se trata, en todos los casos, de la diferencia entre el valor de mercado que rige la venta de los productos y el valor individual que obtiene una empresa, en particular por el hecho de que su capacidad productiva del trabajo es mayor.

Hasta aquí nos hemos manejado a nivel de una empresa en particular que cuenta con una productividad superior a la de su rama. ¿Qué sucede en el caso de que se incremente la productividad con repercusiones para toda la economía?

c) Productividad del trabajo y plusvalor relativo

En el ejemplo que manejamos anteriormente, donde la empresa C tiene una productividad del trabajo mayor que el resto de su rama, vimos que dicha empresa

---

3. Y si el caso de la empresa A hubiese sido el señalado en la nota anterior[2], ésta no sobrevivirá en absoluto al no poder recuperar ni siquiera su tiempo de trabajo necesario.

también participa en la formación del valor de mercado de la rama. Si recordamos, el valor de mercado se fijaba en 10, entre otras cosas porque participaba la empresa C aportando 6 productos en el mismo tiempo de trabajo en que B aportaba 4 y A aportaba 2. Si la empresa C no existiera, el valor de mercado tendría que establecerse a partir del promedio de A y de B, y por tanto en: $\frac{40+40}{2+4} = 13.3$. Es claro, entonces, que la empresa C incide en la formación del valor de mercado de la rama. Ahora supongamos por un momento que en lugar de producir espejos, esta rama de producción fabrica calzado de consumo popular. En este caso, la variación en el valor de mercado de calzado incidirá en el valor total de la fuerza de trabajo del obrero, que no es más que el valor del conjunto de mercancías que conforman su consumo anual. Claro que el consumo de calzado es una porción pequeña dentro del total de productos consumidos. Seguramente un obrero invierte la mayor parte de su ingreso en alimentación y en renta antes que en calzado. Pero, por insignificante que sea, si el valor del calzado baja en el mercado, bajará el valor de la fuerza de trabajo en proporción a dicho descenso y a la porción que ocupa el valor del producto en el valor total de la fuerza de trabajo del obrero. Podemos concluir que la mayor productividad del trabajo de una empresa incide en la formación de los valores de mercado de dicha rama abaratándolos; y que, siempre y cuando se trate de una rama productora de bienes salario, o bien que tenga incidencia en la producción de estos bienes salario, se abaratará aunque sea en una porción pequeñísima el valor de la fuerza de trabajo. Abaratar el valor de la fuerza de trabajo significa para cualquier capitalista dedicar menos tiempo a reponer la fuerza de trabajo del obrero; por lo tanto, a disminuir el tiempo de trabajo necesario y, aumentar consecuentemente, el tiempo de trabajo excedente.

Claro que el ejemplo anterior es bastante forzado porque pone con superior participación a la empresa más productiva respecto al resto, de manera que la pura salida de dicha empresa significa un incremento significativo de los valores de mercado. En la realidad debemos suponer que las empresas más productivas no necesariamente participan con el mayor volumen de producción y, por lo tanto, el valor de mercado variará en menor cuantía, cuanto menor sea la participación de la empresa más productiva en el volumen total del producto de la rama. De cualquier manera, sea con el ejemplo que dimos o con cualquier otro, la incidencia de una o unas empresas más productivas en el descenso del valor del producto de la rama y su repercusión para el valor de la fuerza de trabajo es tan pequeña que podría descartarse.

El abaratamiento del valor de la fuerza de trabajo se vuelve importante, cuando por efecto de la competencia, toda una rama productora de bienes salario incrementa su productividad y baja así el valor de mercado de dichos productos. Cuando esto ocurre, y si sucede, por ejemplo, en una rama tan importante en el consumo obrero como podría ser el arroz, resulta que se abarata el valor de la fuerza de trabajo para toda la clase capitalista, independientemente de la rama de inversión de capital que consideremos. Podemos hablar en este caso, de la formación del plusvalor relativo. O sea, que cuando un incremento en la productividad del trabajo de una rama de producción productora de bienes salario o que incide en la producción de estos, abarata en cierta medida la fuerza de trabajo, el conjunto de la clase capitalista logrará que sus obreros trabajen menos tiempo para reponer

su vida o sea, menos tiempo de trabajo necesario y, consecuentemente, incrementarán su tiempo de trabajo excedente o plusvalor.

No se trata ya de acortar el tiempo de trabajo necesario individual de la empresa C, como en el ejemplo anterior, obteniendo así un plusvalor extraordinario; se trata de acortar el tiempo de trabajo *socialmente* necesario de todas las explotaciones capitalistas, obteniendo así un plusvalor relativo generalizado. La siguiente cita de Marx se refiere a la formación del plusvalor relativo resultante de un aumento en la productividad:

> Tiene que efectuarse, por ende, una *revolución* en las *condiciones de producción* de su trabajo, esto es, en su *modo de producción* y por tanto en el proceso laboral mismo. Por *aumento* en la fuerza productiva del trabajo entendemos aquí, en general, una *modificación* en el *proceso de trabajo* gracias a la cual se reduzca el tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para la producción de una mercancía, o sea que una cantidad menor de trabajo adquiera la *capacidad* de producir una cuantía mayor de valor de uso (1977, Tomo I, Vol. 2: 382).

Tanto en el caso de un incremento en la productividad a nivel individual y generación de plusvalor extraordinario; o bien de un incremento de la productividad a nivel global y generación de plusvalor relativo, los incrementos de productividad del trabajo nunca resultan en un acortamiento de la jornada laboral como podría lógicamente pensarse. Bajo relaciones capitalistas de producción, las variaciones en la productividad del trabajo afectan el tiempo de trabajo necesario, que es sólo una parte de la jornada laboral. La jornada laboral en sí, se mantiene intacta. Salta a la vista, entonces, la necesidad de considerar la productividad del trabajo no solamente en relación a la producción de valores de uso sino también en su inserción en las relaciones capitalistas de producción, lo cual significa la relación entre la productividad del trabajo y el valor. Cualquier incremento en la productividad del trabajo es, bajo la órbita del valor, un aumento del plusvalor. Nuevamente Marx:

> Se trata, en efecto, de esto; no de acortar la jornada laboral, sino, para todo avance de la fuerza productiva con base capitalista, de acortar el tiempo de trabajo que requiere el trabajador para la reproducción de su capacidad de trabajo, en otras palabras, para la producción de su salario, por consiguiente, de acortar la parte de la jornada laboral que trabaja para sí mismo, la parte *retribuida* de su tiempo de trabajo, y de prolongar, mediante la reducción de ésta, la otra parte de la jornada que trabaja gratis para el capitalista, la parte *no retribuida* de la jornada laboral, su *tiempo de plustrabajo.* (1980: 37-38).

Queda por ver qué sucede cuando la productividad del trabajo no proviene de condiciones artificiales, posibles de nivelarse, sino de condiciones naturales monopolizables, que le dan una ventaja exclusiva a ciertos capitalistas. Se trata, entonces, de ver qué sucede cuando en lugar de plusvalor extarordinario nos encontramos con renta diferencial del suelo.

d) Productividad del trabajo y renta diferencial del suelo

Al comenzar el trabajo escribíamos que la productividad del trabajo puede tener bases artificiales o naturales. Bases artificiales eran aquellas relacionadas con el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y la organización del trabajo básicamente. En tanto que las bases naturales correspondían al aporte que la naturaleza significaba en la elaboración de un valor de uso cualquiera. Cuando en el proceso de producción la naturaleza ejerce una acción transformadora sin la intervención del trabajo humano, potencia este trabajo haciéndolo más productivo. La naturaleza interviene así en el proceso de producción coadyuvando en la elaboración del valor de uso. Pero como las fuerzas naturales no son producto del trabajo humano, a pesar de entrar en el proceso de producción, no lo hacen en el de creación del valor.

Las fuerzas naturales que participan en el proceso de producción pueden ser monopolizables o no monopolizables. Cuando estas fuerzas naturales pueden ser creadas bajo condiciones artificiales, cualquier productor puede disponer de ellas, en este sentido son fuerzas naturales *no* monopolizables. Es el caso de la energía de vapor, que aunque elaborada en condiciones artificiales y, con la utilización de trabajo pasado (carbón, etc.), la cualidad del agua de transformarse en vapor es natural. De igual manera, todo proceso de cultivo agrícola tiene etapas en donde continúa el proceso de producción pero no lo hace el proceso de trabajo. Cuando el proceso de producción continúa, la transformación del producto, sin la colaboración del trabajo humano sino por las propias acciones naturales, éstas actúan como una fuerza productiva natural. Dentro de estas fuerzas productivas naturales, algunas surgen del establecimiento de ciertas condiciones artificiales que las provocan, como es el caso del vapor, como es el caso del crecimiento biológico de las plantas, como es el de la fermentación de ciertos productos. En otras circunstancias se trata de fuerzas naturales que no pueden ser reproducibles a voluntad y, por lo tanto, son factibles de monopolio por ciertas personas. Ejemplo de esto último son los yacimientos minerales, los que no pueden ser creados a voluntad y por su adscripción a ciertas partes del globo terráqueo pueden ser monopolizados. De igual manera, los arroyos, los ríos, saltos de agua, parcelas más fértiles que otras, etc., constituyen una vez incorporadas a los procesos de producción, fuerzas naturales monopolizables.

En la productividad del trabajo que tiene por base tanto condiciones artificiales creadas por el trabajo como fuerzas naturales establecidas bajo condiciones artificiales y por lo tanto no monopolizables, se trata de ventajas temporales en la productividad del trabajo. Dado que el hombre es capaz de establecerlas, aquellas empresas que no las disponen se ven presionadas por la competencia a lograrlas. Claro está que en la misma medida en que para empresas más atrasadas es condición vital equiparar su productividad del trabajo con las más avanzadas, para todas las empresas las diferencias de productividad son fuente de ganancias extraordinarias y, por lo mismo, condición para distanciarse de sus competidores. Pero en estos casos se trata de diferencias en la productividad del trabajo posibles de equipararse y, por lo tanto, transitorias.

El caso de la productividad del trabajo con base en fuerzas naturales monopolizables es diferente. Aquí no se pueden homogenizar las condiciones de produc-

ción sencillamente porque son condiciones únicas, no reproducibles a voluntad y tampoco ilimitadas. Claro está que el desarrollo de las fuerzas productivas puede convertir en monopolizables fuerzas naturales que hoy en día no lo son; caso tal vez de la lluvia, del viento, etc. De hecho, la fertilidad natural diferenciada siempre ha existido pero no siempre pudo ser explotada. Las posibilidades de explotar el subsuelo se han ido desarrollando a medida que las fuerzas productivas lo han permitido. La utilización de los desiertos o la desecación de pantanos para la agricultura tienen que ver con el grado de desarrollo de la técnica. Distinguimos entonces la fertilidad absoluta, de la fertilidad económica, una vez que la primera puede ser acequible a las necesidades humanas.

La productividad del trabajo sobre bases naturales monopolizables funciona en tanto productividad del trabajo, de la misma manera que aquella establecida sobre bases artificiales. Si antes, para ejemplificar empresas con diferente productividad artificial, poníamos el siguiente ejemplo numérico:

Empresa	Producto	Tiempo de trabajo	Productividad
A	2	40	2/40 = 0.05
B	4	40	4/40 = 0.10
C	6	40	6/40 = 0.15

ahora podemos mantenerlo, suponiendo que las diferencias de productividad se deben a condiciones naturales monopolizables. Pero que podamos mantener el mismo ejemplo, no significa que no se presenten diferencias. Cuando el ejemplo servía para demostrar diferencias de productividad basadas en razones artificiales, el valor de mercado se establecía como promedio de las tres. En el ejemplo, la suma del tiempo de trabajo invertido (120) dividido por el total del producto producido (12) nos daba un valor medio de mercado de 10. Este era el valor de mercado por el cual tanto la empresa A como la B y la C vendían su producto. El resultado era que la empresa C obtenía una ganancia extraordinaria o plusvalor extraordinario sobre las otras empresas según el siguiente cuadro:

Empresa	Producto	Tiempo de trabajo	Valor de mercado	Recibido	Diferencia
A	2	40	10	10x2 = 20	20 − 40 = − 20
B	4	40	10	10x4 = 40	40 − 40 = 0
C	6	40	10	10x6 = 60	60 − 40 = + 20

Ganancia extraordinaria que, por tener su base en diferencias de productividad transitorias, era, ella misma, temporal. Las demás empresas soportan estas ganancias extraordinarias precisamente porque son transitorias; si hoy la obtiene C, mañana la podrán obtener B o A, no bien revolucionen sus técnicas de producción y organización del trabajo e intercambien posiciones con las otras empresas.

Pero este no sería el caso, si en lugar de diferencias técnicas o artificiales posibles de nivelarse, las diferencias de productividad provinieran de situaciones naturales imposibles de nivelarse. En estas condiciones la empresa C, con una mayor productividad derivada de bases naturales monopolizables, obtendría permanentemente una ganancia extraordinaria; y, paralelamente, la empresa A con condiciones naturales desfavorables e inclusive inferiores a las condiciones medias, permanentemente saldría en desventaja. *El resultado sería evidente: ningún capitalista estaría dispuesto a invertir en una situación como la de la empresa A, si debido a razones naturales allí nunca pudiese lograr las condiciones necesarias de reproducción que obtuviera en otra esfera de la producción.*

Debido a estas diferencias naturales monopolizables en la agricultura y minería los valores de mercado no se establecen en las condiciones medias sino en las condiciones inferiores; en nuestro ejemplo, en las condiciones de la empresa A. Ello garantiza que las demás obtengan una ganancia extraordinaria pero que también A logre recuperar y reproducir su capital. El cuadro quedaría como sigue:

Suelo	Producto	Tiempo de trabajo	Valor individual	Valor de mercado	Recibido	Diferencia
A	2	40	40/2 = 20	20	20x2 = 40	40 − 40 = 0
B	4	40	40/4 = 10	20	20x4 = 80	80 − 40 = + 40
C	6	40	40/6 = 6.6	20	20x6 = 120	120 − 40 = + 80

Podemos apreciar en la columna de valor de mercado, que el valor individual de la empresa menos productiva por razones naturales (en este caso la empresa A), determina el valor de mercado de todos los productos de las otras empresas. El resultado es que mientras A repone todo lo invertido, la empresa B tiene una ganancia extraordinaria de 40, y la empresa C la tiene de 80. Los 40 de la empresa B y los 80 de la empresa C constituyen la renta diferencial.

El procedimiento de fijación de las ganancias extraordinarias en uno u otro caso, es decir, su fijación tanto cuando se trata de productividades diferentes sobre bases artificiales o productividades diferentes sobre bases naturales, tiene un común denominador: en ambos casos se trata de la diferencia entre el valor de mercado y el valor individual. En el caso de bases artificiales de la productividad diferencial, la ganancia extraordinaria podemos medirla así:

Empresa	Producto	Tiempo de trabajo	Valor individual	Valor de mercado	Diferencia	Total
A	2	40	40/2 = 20	10	10 − 20 = − 10	−10x2 = − 20
B	4	40	40/4 = 10	10	10 − 10 = 0	0x4 = 0
C	6	40	40/6 = 6.6	10	10 − 6.6 = 3.3	3.3x6 = + 20

En el segundo caso, donde la productividad se debe a razones naturales monopolizables tendríamos:

Suelo	Producto	Tiempo de trabajo	Valor individual	Valor de mercado	Diferencia	Total
A	2	40	40/2 = 20	20	20 – 20 = 0	0x2 = 0
B	4	40	40/4 = 10	20	20 – 10 = 10	10x4 = + 40 R.D.
C	6	40	40/6 = 6.6	20	20 – 6.6 = 13.3	13.3x6 = + 80 R.D

En los dos casos se trata de la diferencia entre el valor de mercado y el valor individual multiplicado por el número de valores de uso producidos. Si hacemos a un lado la diferente forma de fijar el valor de mercado en el caso de la agricultura y en el caso industrial, vemos que la semejanza entre plusvalor extraordinario y renta diferencial del suelo salta a la vista. En ambos casos podemos formulizarlo como (VM–VI)x cantidad de productos. Donde VM es el valor de mercado y VI el valor individual. Si hacemos la contabilidad en precios de producción, en ambos casos sería: (Ppm–Ppi)x cantidad de productos. Donde Ppm es el precio de producción de mercado y Ppi el precio de producción individual.

En el caso de la agricultura y del establecimiento de las rentas diferenciales en los suelos B y C, surge rápidamente la ilusión de que es la mayor fertilidad de los suelos B y C, la que permite la generación de un valor excedentario que se convierte en renta diferencial. Esto es sólo la apariencia. En realidad la mayor fertilidad de los suelos B y C no aporta ningún valor, a pesar de participar en el proceso de producción. Por el contrario, si vemos a nivel individual de cada producto y para cada tipo de suelo, constataremos que cuanta mayor fertilidad, el valor individual por producto disminuye y no crece, como aparentemente se podría suponer. Basta ver la columna de *valor individual* del cuadro anterior. Allí se aprecia que, por producto, la empresa A tiene un valor de 20, mientras que la más productiva B tiene uno de 10 y la aun más productiva C uno de 6.6. No es pues, la fertilidad natural superior de la empresa C y la B frente a la A lo que permite la apropiación de una renta diferencial o ganancia extraordinaria. La fuerza natural monopolizable es sólo la base. *La fuente de la ganancia extraordinaria está en la formación de los valores de mercado y la distancia con los respectivos valores individuales. La fuente está por lo tanto en la forma social capitalista de producción y no en la forma natural.* En el siguiente párrafo, Marx hace mención a ambas cosas:

> Estas fuerzas de la naturaleza, en cuanto tales, *no cuestan nada.* No son producto del trabajo humano. La *apropiación* de las mismas se produce sólo con la ayuda de las máquinas, que, en cambio, sí tienen un costo, ya que estas mismas son un producto del trabajo pasado. Por esto, sólo gracias a las máquinas, sus propietarios se apropian las fuerzas de la naturaleza en calidad de agentes del proceso de trabajo.
>
> Ya que estos agentes naturales no cuestan nada, entran en el proceso de trabajo sin entrar en el proceso de aumento del valor. Hacen productivo el trabajo, sin aumentar el costo del producto, sin acrecentar el valor de la

mercancía. Por el contrario, *disminuyen* el valor de la mercancía individual, aumentan la *masa* de las mercancías producidas en el *mismo tiempo de trabajo,* al disminuir el valor de cada una de las partes correspondientes de esa masa. Disminuye también el valor de la fuerza de trabajo, o sea, se reduce el tiempo de trabajo necesario para la producción del salario y aumenta el plusvalor, ya que aquellas mercancías entran en la producción de la fuerza de trabajo. En este sentido el capital mismo se apropia las fuerzas de la naturaleza, no porque éstas aumenten el valor de las mercancías, sino porque lo disminuyen, ya que entran en el proceso de trabajo sin entrar en el proceso de aumento del valor (1980:161).

También aquí se trata de una disminución del tiempo de trabajo necesario y el consecuente incremento del tiempo de trabajo excedente. El proceso se asemeja en este sentido con el de la formación del plusvalor extraordinario. Veámoslo detenidamente.

Primero que nada debemos partir de una tasa homogénea de explotación del trabajo, de una tasa de plusvalor homogénea, para la rama en consideración. Supongamos entonces que los tres suelos A, B y C explotados en la misma rama de producción tienen una tasa de plusvalor del 100% para la rama. Si retomamos los datos anteriores tendremos:

Suelo	Producto	Tiempo total	Tiempo de trabajo necesario	Tiempo de trabajo excedente (ganancia media)	Tasa de plusvalor	Valor de mercado
A	2	40	20	20	20/20 = 100%	20
B	4	40	20	20	20/20 = 100%	20
C	6	40	20	20	20/20 = 100%	20

Hasta aquí sólo contamos con diferencias de productividad. Los diferentes suelos brindarán entonces:

Suelo	Valor recibido	Valor excedente = recibido − tt necesario	Tasa de plusvalor individual = excedente/ tt necesario
A	20x2 = 40	40−20 = + 20	20/20 = 100%
B	20x4 = 80	80−20 = + 60	60/20 = 300%
C	20x6 = 120	120−20 = + 100	100/20 = 500%

Como resultado del intercambio mercantil en base al mismo valor de mercado, los diferentes suelos reciben un valor acorde con el grado de productividad del trabajo; ello incide en su cuota de plusvalor aumentándola a medida que crece la fertilidad del suelo. Las conclusiones desagregadas serían:

a) el suelo A alcanza a reponer su tiempo de trabajo necesario y tiene un excedente, acorde con la tasa de excedente de la rama del 100%.

b) el suelo B repone su tiempo de trabajo necesario pero tiene un excedente extraordinario, por sobre la tasa de la rama. Con una tasa de plusvalor del 300%, sin haber prolongado la jornada laboral es evidente que proporcionalmente el tiempo de trabajo necesario se redujo.

c) el suelo C es el que mayor reducción en su tiempo de trabajo necesario experimentó, al alcanzar su tasa de plusvalor el 500%.

Si en principio, considerando la rama en su conjunto, partíamos de la base de tasas de plusvalor iguales, establecidas en un 100% ello significaba que la distribución entre tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente era de media jornada laboral en cada caso. Esta situación coincidirá al finalizar los intercambios mercantiles con la que experimente el suelo A. Los otros dos suelos, por tener una productividad mayor que A, disminuirán su tiempo de trabajo necesario y aumentarán el tiempo de trabajo excedente según la siguiente contabilidad:

	Tiempo de trabajo necesario	Tiempo de trabajo excedente
Situación del suelo A que corresponde con la situación de la rama	$\frac{1}{2}$	$\frac{2}{2} - \frac{1}{2} = \frac{1}{2}$
Suelo B; duplica su productividad respecto al suelo A, pasando a producir 4 unidades.	$\frac{1/2}{2} = \frac{1}{4}$	$\frac{4}{4} - \frac{1}{4} = \frac{3}{4}$
Suelo C; triplica su productividad respecto al suelo A, pasando a producir 6 unidades.	$\frac{1/2}{3} = \frac{1}{6}$	$\frac{6}{6} - \frac{1}{6} = \frac{5}{6}$

El resultado, en tanto reducción del tiempo de trabajo necesario y aumento de la tasa de plusvalor, es exactamente el mismo que si se tratara de diferencias de productividad basadas en causas artificiales. Se trata de la formación de plusvalor extraordinario sólo que en este caso, en tanto el valor de mercado se establece sobre las condiciones inferiores en lugar de establecerse sobre las condiciones medias por razón de la intervención de un medio de producción monopolizable y natural, el plusvalor extraordinario adquiere mayor magnitud y se presenta como *renta diferencial del suelo.*

En definitiva, tanto en el caso del plusvalor extraordinario como en el de la renta diferencial del suelo, estamos ante un incremento de la tasa individual de plusvalor, aun cuando no se afecte la tasa de plusvalor de la rama en su conjunto. La *productividad del trabajo siempre incide en la tasa de plusvalor.* Cuando esta productividad es individual de una empresa, incidirá en la tasa individual de plusvalor; cuando se generaliza a una rama, lo hará a nivel de la rama; y en caso de que dicha rama produzca bienes salario o bien, medios para la producción de bienes salario, provocará una variación en la tasa de plusvalor del capital en su conjunto independientemente de la rama de inversión.

Si bien la variación en la tasa de plusvalor derivada de la diferencia entre el valor de mercado y el valor individual constituye la semejanza básica entre el *plusvalor extraordinario* y la *renta diferencial del suelo,* existen diferencias entre ambos mecanismos. Básicamente estas diferencias se pueden reducir a cinco:

1. en ambos casos se trata de las diferencias entre el valor de mercado y el valor individual, multiplicado por la cantidad de productos. Pero, en el caso del *plusvalor extraordinario,* por tener bases artificiales, *el valor de mercado se determina por las condiciones medias* de producción. En el caso de *la renta diferencial* del suelo, por tener bases naturales monopolizables y, por lo tanto permanente, *el valor de mercado se establece sobre las condiciones inferiores* de producción.

2. debido a las bases artificiales, *el plusvalor extraordinario es fugaz,* transitorio, y tiende permanentemente a desaparecer; aun cuando también existan contratendencias permanentes a crearlo. Por el contrario, *la renta diferencial del suelo,* con base natural monopolizable y no reproducible a voluntad, implica una *ganancia extraordinaria permanente.*

3. en tanto el valor de mercado se establece sobre las condiciones medias de producción, *el plusvalor extraordinario* que se apropian las explotaciones más productivas *proviene del valor generado en la misma rama* de producción por las empresas menos productivas. En *la renta diferencial,* como el valor de mercado se establece sobre las condiciones inferiores de producción, la ganancia extraordinaria que se apropian las explotaciones con suelos de mayor fertilidad *proviene de otras ramas,* pero como en toda la agricultura sucede lo mismo, debe provenir del sector industrial. Si echamos un vistazo a los cuadros anteriores donde determinábamos el plusvalor extraordinario y la renta diferencial respectivamente, veremos que en el caso del plusvalor extraordinario, la apropiación por parte de la empresa C significa una sustracción del mismo valor a la empresa A. La suma de los valores producidos por las tres empresas y el apropiado da el mismo resultado. En el caso de la renta diferencial, la suma de los valores apropiados y producidos no da el mismo resultado. *El excedente de valor apropiado sobre el producido, que constituye la renta diferencial, proviene, necesariamente del sector industrial.* Ello significa que la agricultura está succionando, permanentemente, valor de la industria; y que, en la formación de los valores de mercado y venta de los productos por estos, se afecta la ganancia media global de la sociedad, que debe descender para compensar la ganancia extraordinaria agrícola o renta diferencial del suelo[4].

---

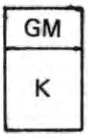
4. Decir que con igual volumen de capital aplicado a diferentes suelos de la misma dimensión se obtiene una magnitud de producto diferente, es igual a decir que con diferente volumen de capital se obtiene, en diferentes suelos, igual producto. Entonces, si suponemos el volumen de capital que rinde 100 unidades de valor de uso, como aquel aplicado al suelo menos productivo, al suelo A, resulta que los capitales invertidos en los suelos B y C respectivamente, obtienen sus 100 unidades de valor de uso con menor volumen de

4. *el plusvalor extraordinario* generado por el capital más productivo *es apropiado por el capitalista* que lo generó, pasando a engrosar su ganancia media. En el caso de *la renta diferencial*, la ganancia extraordinaria generada por el capital más productivo, en tanto empleador de una fuerza natural monopolizable, puede ser *apropiada* (y así lo podemos considerar en términos generales) *por el dueño* del medio de producción natural, por el *terrateniente*. El terrateniente dueño de suelos con mayor fertilidad exigirá al capitalista el pago de una renta, acorde con la mayor fertilidad de su suelo respecto al que determina el precio. El capitalista se enfrenta, entonces, al monopolio del suelo como una *condición dada*. La renta que tiene que pagar se le aparece como un costo de producción más. Para el caso del suelo C, por ejemplo, podríamos decir que si bien la formación de la plusganancia o renta del suelo tiene la forma:

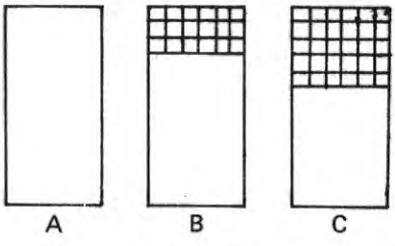
---

capital. La diferencia se constituye en el *valor social falso* que obligaría a una transferencia y a un descenso de la ganancia media. Según el siguiente esquema:

a) capital medio y ganancia media correspondiente:

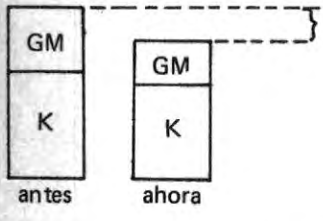


b) introducimos la agricultura. Los capitales en los tres suelos obtienen 100 valores de uso, con diferente magnitud de capital:



SUELOS

c) la diferencia rayada en los suelos B y C se constituye en renta diferencial que incidirá en la baja de la ganancia del capital global como se indica a continuación:



Nota: las figuras son ejemplificativas. No tienen pretensiones de proporcionalidad alguna.

Suelo	Producto	Valor de mercado	Valor recibido	Tiempo total invertido	Renta diferencial
C	6	20	20x6 = 120	40	120–40 = 80

para el capitalista se le presenta de la siguiente forma:

Suelo	Tiempo de trabajo necesario	Renta	Total incorporado	Producto	Valor de mercado	Recibido	Ganancia
C	20	80	80 + 20 = 100	6	20	120	120 – 100 = 20

El resultado es un excedente de 20, al igual que el que recibe el suelo A y también el B si lo presentáramos de esta manera. O sea que el capitalista obtiene una misma ganancia por capital invertido, independientemente de la fertilidad del suelo donde invierte. Si un determinado suelo es más productivo, la diferencia irá a parar a los bolsillos del terrateniente. Al capitalista de cualquier forma le conviene invertir en el suelo más productivo, ya que de diversas maneras que no entraremos ahora a detallar (renta diferencial II) puede apropiarse, circunstancialmente, de parte de esta ganancia extraordinaria o renta del suelo.

5. Lo que permite la generación de un *plusvalor extraordinario* es la introducción de un *capital más productivo,* que frente a las condiciones medias logra una disminución de su valor individual por producto. Lo que permite la generación de una *renta diferencial del suelo* puede ser la introducción de un *capital menos productivo,* en tanto es el suelo peor, el menos productivo, el que determina el valor de mercado; por lo tanto, la renta diferencial se genera por la diferencia entre un determinado suelo respecto al peor. Al respecto, Marx escribía:

> . . . dichas ganancias excedentes en la agricultura se convierten en *características* permanentes, porque en este caso reposan sobre una base natural (que, en verdad *puede,* hasta cierto punto, nivelarse). Por otro lado, en la industria —dada la misma ganancia media— esas ganancias excedentes sólo aparecen *en forma fugaz,* y aparecen *sólo* debido a un paso a máquinas y combinaciones de trabajo más productivas. En la industria, los capitales agregados en fecha más reciente, los *más productivos,* son los que rinden una ganancia excedente al *reducir* los precios medios. En la agricultura, la ganancia excedente *puede* ser el resultado, y *muy a menudo debe* ser el resultado, no del aumento absoluto de la fertilidad de los mejores campos, sino del crecimiento relativo de su fertilidad, porque se cultiva tierra *menos productiva.* En la industria, la productividad *relativa* superior, la ganancia excedente (que desaparece), tiene que deberse *siempre* a un crecimiento absoluto de la productividad, o rendimiento del nuevo capital invertido, en comparación con el antiguo. Ningún capital puede rendir una *ganancia excedente* en la industria (aquí no nos ocupamos de un momentáneo ascenso en la demanda),

porque capitales menos productivos entren en la rama de la industria. (1975. Tomo II: 81).

e) Renta diferencial: ¿transferencia de valor o valor intrínseco potenciado?

Como parte de la teoría del valor trabajo, la teoría de la renta de la tierra –y en este caso de la renta diferencial de la tierra– supone que la plusganancia o ganancia extraordinaria que adopta la forma de renta diferencial, es parte del plusvalor total. Como plusvalor la renta diferencial tiene que haber sido producida en algún sector de la economía. Marx en ningún momento hace referencia explícita al origen del plusvalor que forma la renta diferencial. De allí que pueda interpretarse que se trata de una transferencia de valor proveniente de otros sectores de la economía. Pero esta parece no ser la única forma de ver el problema. También puede considerarse, partiendo de ciertos argumentos que señalaremos más adelante, que la renta diferencial del suelo, al igual que el plusvalor extraordinario, constituyen revoluciones en el valor, o potenciación del valor intrínseco a la misma empresa o rama, que incrementa su productividad del trabajo más allá de las condiciones que regulan el mercado. Veremos a continuación ambas posibilidades.

i. – La renta diferencial como *transferencia de valor.*

Comencemos por distinguir la peculiaridad de la renta diferencial frente al plusvalor extraordinario en cuanto al origen del plusvalor. Cuando presentábamos el caso del plusvalor extraordinario en páginas anteriores quedaba claro, de por sí, que dicho plusvalor tenía que ver con el valor intrínseco a la rama de producción. El ejemplo que ponemos a continuación lo podría demostrar:

Empresa	Capital + ganancia media	Producto	Precio de producción	Recibido	Recibido – Generado
A	50	10		3.57 x 10 = 35.7	35.7 – 50 = – 14.3
B	50	14		3.57 x 14 = 50	50 – 50 = 0
C	50	18		3.57 x 18 = 64.3	64.3 – 50 = + 14.3
Total	150	42	150/42 = 3.57	150.0	

Puede verse cómo la empresa C obtiene un plusvalor extraordinario de 14.3 por sobre el generado por dicha empresa intrínsecamente. Pero estos 14.3 provienen de una deducción de la empresa A que perdió igual cantidad una vez realizadas las transacciones y en relación a los 50 generados. Este ejemplo demuestra que las transferencias de valor se dan dentro de la misma rama de producción[5].

5. En realidad cuando una empresa innova, vende por primera vez con base en un precio prefijado por las condiciones anteriores y debe darse, por tanto una transferencia. Pero al momento de reproducir estas condiciones y si nada cambia, se fijará como aparece en el cuadro.

El problema no se presenta en forma tan sencilla cuando pasamos a la productividad con base en elementos naturales monopolizables. Y no es tan sencillo porque en este caso, y por razones ya explicadas, el valor de mercado, o precio de producción de mercado, no se determina por las condiciones medias, sino por aquellas que reflejan las peores situaciones en producción. Partiendo del mismo cuadro anterior, aplicado a la agricultura tenemos:

Suelo	Producto	Precio de producción individual	Precio de producción de mercado	Recibido	Recibido – Generado
A	10	5	5	5 x 10 = 50	50 – 50 = 0
B	14	3.57	5	5 x 14 = 70	70 – 50 = + 20 R.D.
C	18	2.78	5	5 x 18 = 90	90 – 50 = + 40 R.D.

En este caso, el precio de producción de mercado está determinado por el precio de producción individual del suelo peor (A). Por ello, el precio de producción de mercado es de 50/10 = 5. Este precio de producción de mercado, aplicado a todos los casos, rinde una plusganancia de 20 para el suelo B; y una de 40 para el suelo C. Esta plusganancia es la renta diferencial. Ahora bien, si nos preguntamos de dónde provienen estos 60 de valor que constituyen la renta diferencial global, podemos estar seguros que no provienen de las condiciones inferiores de producción que compensen con un minusvalor, este plusvalor. Las condiciones inferiores no transfieren valor ya que ellas mismas determinan el valor de mercado y por tanto el precio de producción de mercado. Por ello, forzosamente se debe a valor generado en otra esfera de la producción.

Marx hacía referencia a esta plusganancia como la diferencia entre el precio de producción recibido y el real. En nuestro ejemplo, el valor recibido suma 50 + 70 + 90, o sea, *210;* sin embargo, entre los tres suelos explotados, sólo se produjeron 50 + 50 + 50 = *150* de valor real. Los 60 que constituyen la diferencia y que son, precisamente, la renta diferencial (20 de B y 40 de C) son considerados por Marx como un *valor social falso.* Aunque el pasaje completo donde Marx señala tal concepto es extenso, trataremos de escoger las frases conceptuales más importantes:

> En general, al considerar la renta diferencial debe observarse que el valor de mercado se halla situado siempre por encima del precio global de producción de la masa de productos.
>
> . . . . .
>
> Es ésta la determinación mediante el valor de mercado tal como se impone sobre la base del modo capitalista de producción por medio de la competencia; ésta engendra un valor social falso.
>
> . . . . .
>
> Lo que la sociedad, considerada como consumidor, paga de más por los productos agrícolas, lo que constituye un déficit en la realización de su tiempo de trabajo en producción agraria, constituye ahora el superávit para una parte de la sociedad: los terratenientes. (1981: 848-849).

Parece en todo sentido claro que Marx considera que la sociedad como consumidor paga de más por los productos agrícolas, en tanto éstos se venden según el precio de producción establecido en las peores tierras. Si lo anterior es así, o sea, si el volumen global de la renta diferencial proviene de transferencias de valor, estas transferencias no pueden provenir de otras ramas agrícolas. Mientras en todas las ramas agrícolas (y la minería) los precios de los productos se fijen por la producción en las peores condiciones, no habrá posibilidad de compensar la renta diferencial con un plusvalor generado en el mismo sector[6]. Se debe tratar, entonces, necesariamente, de plusvalor no agrícola ni minero. Siendo así, la existencia de renta diferencial implica un descenso de la ganancia media que compense este traslado de valor hacia la agricultura.

Desde la perspectiva planteada anteriormente, la única conclusión posible de extraerse es que la renta diferencial constituye transferencia de valor de la industria hacia la agricultura. Pero veamos cómo se presenta el mismo problema desde otro ángulo.

ii. — La renta diferencial como *potenciación del valor intrínseco.*

Comencemos por determinar cuál es la composición técnica que se deriva de la composición de valor del cuadro de la renta diferencial anterior. Retomemos primero el cuadro en valor:

Suelo	Capital + ganancia media	Capital constante	Capital variable	Ganancia media 19%	Producto	Precio de producción de mercado
A	50	10	32	8	10	5
B	50	10	32	8	14	5
C	50	10	32	8	18	5

Hemos desagregado el capital y la ganancia media, suponiendo un capital constante de 10, uno variable de 32 y una tasa media de ganancia del 19%, lo cual significa una masa de ganancia de 8. En su conjunto se mantienen los 50 de capital más ganancia media del cuadro precedente. Se podrían haber utilizado otros supuestos que cambiarían las proporciones pero en nada alterarían el razonamiento que seguiremos. Ahora, y partiendo de esta composición de valor, podemos calcular una composición técnica, a partir de la medición en producto, según el precio de mercado. Por ejemplo, el capital constante de 10 de valor, dividido por 5 que es el precio de mercado de cada unidad de producto, daría 2. Ello significa que el capital constante puede representarse materialmente en dos unidades de valor de uso

6. Podría pensarse que al disminuir la ganancia media por efectos de la transferencia de valor, habría un excedente de valor agrícola por sobre el precio de producción y que de allí podría provenir parte de la renta diferencial. Sin embargo, ese excedente de valor sobre el precio de producción se constituye en renta absoluta.

producidas. De la misma forma, el capital variable de 32. dividido por 5 nos da 6.4, que sería la cantidad de valores de uso correspondientes al número de obreros que se pueden contratar con un valor de 32. Y, así, sucesivamente. El cuadro, según la composición técnica medida en valores de uso producidos, quedaría elaborado de la siguiente manera:

MEDICION EN VALORES DE USO

Suelo	Capital + ganancia media	Capital constante	Capital variable	Ganancia media 19%	Producto
A	50/5 = 10	10/5 = 2	32/5 = 6.4	8/5 = 1.6	10
B	50/5 = 10	10/5 = 2	32/5 = 6.4	8/5 = 1.6	14
C	50/5 = 10	10/5 = 2	32/5 = 6.4	8/5 = 1.6	18

Veamos ahora cómo razonaría el capitalista del suelo B y el capitalista del suelo C que son los que, como vimos anteriormente, obtienen plusganancias.

El capitalista del suelo B podría decir:

a) Necesito 10 de valor para reponer mi capital constante. Para ello debo llevar al mercado 2.8 productos; porque si con 50 de valor (y puedo incluir aquí la ganancia media ya que para mi funciona como condición de producción y la considero parte del costo) obtengo 14 productos; con 10 de valor obtendré: (10 x 14) 50 = 2.8. Sin embargo resulta que una vez en el mercado, por mis 2.8 valores de uso me entregan, en lugar de 10 de valor como esperaba, 14, según la siguiente multiplicación: 2.8 x 5 = 14. Por alguna razón ajena a mis condiciones de producción, de mi capital constante se han desprendido 4 de valor.

b) Necesito 32 de valor para reponer mi capital variable. Para ello debo llevar al mercado 8.96 valores de uso. Siguiendo el mismo razonamiento anterior, si con 50 de valor obtengo 14 valores de uso, con 32 de valor obtendré 8.96 valores de uso. Al llegar al mercado en lugar de recibir los 32 de valor que esperaba, me retribuyen con 44.8 (derivados de la multiplicación de 8.96 x 5). Nuevamente encuentro que se ha desprendido valor, ahora de mi capital variable; exactamente 12.8, o sea, la diferencia entre los 44.8 que me dan y los 32 que necesito para reponer mi capital variable.

c) Una vez repuesto mi capital invertido, espero obtener una ganancia con los productos excedentes. El total de productos obtenidos fue de 14. De allí utilicé 2.8 para reponer el capital constante, y 8.96 para reponer el capital variable, o sea que me restan 2.24 productos. Llevo al mercado los 2.24 valores de uso y recibo 11.2 de valor. Salgo contento porque ello representa más de la ganancia media que esperaba obtener.

d) Ahora sumo los 4 de valor desprendidos del capital constante más los 12.8 desprendidos del capital variable más los 11.2 excedentes y alcanzo 28 de valor.

De estos 28 descuento los 8 que corresponden a mi ganancia media y aún sobran 20 de plusganancia que me los reparto, según el contrato de arrendamiento, con el terrateniente.

De la misma forma en que razona el capitalista del suelo B, lo podría hacer el del suelo C y llegaría al siguiente resultado:

a) Necesito 10 de valor para reponer mi capital constante. Para ello llevo al mercado 3.6 valores de uso. Porque si con 50 obtengo 18 valores de uso, con 10 obtendré 3.6. Recibo en el mercado 18 en lugar de 10. Encuentro que se desprendieron 8 de valor de mi capital constante.

b) Necesito 32 para reponer mi capital variable. Para ello llevo al mercado 11.52 valores de uso. Si con 50 obtengo 18 valores de uso, con 32 obtendré 11.52. En lugar de 32, recibo 57.6 (11.52 x 5). Se desprendieron 25.6 de valor de mi capital variable.

c) Una vez repuesto el capital invertido, busco obtener una ganancia. El total de productos producidos fue de 18. Utilicé 3.6 para reponer el capital constante y 11.52 para el capital variable. Me restan 2.88 que llevo al mercado y por los cuales recibo 14.4 de valor.

d) Sumo los 8 de valor desprendidos del capital constante más los 25.6 de valor desprendidos del capital variable más los 14.4 de valor del excedente y alcanzo 48 de valor. De allí deduzco mi ganancia media, que es de 8 según la tasa normal del 19% para un capital de 50. Aun me restan 40 de plusganancia, que me repartiré, con el terrateniente, según lo convenido en el contrato.

El razonamiento anterior, tanto en el caso del capitalista del suelo B como el del suelo C, es el razonamiento normal del capital. Y, desde este punto de vista, la plusganancia generada no tiene más misterio que el desprendimiento o revoluciones en el valor del propio capital invertido. Más aun, como según la lógica del capital, todos los factores generan valor, no es nada extraño que del capital constante haya surgido un nuevo valor. Se trataría de que, la productividad del trabajo más elevada en unos casos que en otros, actúa desprendiendo valor del capital invertido y potenciando, por lo tanto, el valor original.

Y este razonamiento podría considerarse lógico si tomamos en cuenta que el valor no representa el tiempo de trabajo invertido en la producción (y no nos referimos aquí a la diferencia entre el tiempo de trabajo individual y el socialmente necesario) sino que el valor representa el tiempo de trabajo socialmente necesario para *reproducir* las condiciones de producción. O sea, que el concepto de valor es siempre dinámico. Si, por ejemplo, una determinada maquinaria requiere hoy en día para producirla en las condiciones socialmente necesarias de 10 horas que representan, podríamos decir, la misma suma en valor y mañana se revolucionan las condiciones de producción de esa maquinaria, y el valor medio o tiempo de trabajo medio desciende a 5, nuestra máquina comprada ayer y en la cual se invirtió 10 de valor, tendrá hoy un valor de 5 y se habrán desperdiciado los 5 de diferencia. Ello significa que ha habido un proceso de obsolecencia moral. Entonces, el valor de un producto no tiene que ver con su tiempo de trabajo necesario que efectivamente se invirtió al momento de su creación, sino con el tiempo de trabajo necesario para reproducirlo.

Si aplicamos el razonamiento anterior a los suelos B y C, resulta que al momento de reproducir el capital invertido, no les será necesario destinar 6.4 productos para obtener lo necesario para reponer el capital variable y 2 para el capital constante y, por lo mismo, se habrá abaratado la reproducción de su capital; lo cual es lo mismo que decir que la masa física de su capital original se potenció o revolucionó, aumentando su valor.

Podríamos llegar a un resultado similar al anterior si razonamos en términos de la mayor masa física de capital que pueden emplear los capitalistas de los suelos B y C manteniendo la misma composición de valor que el capitalista del suelo A. Veamos:

Comencemos por el caso del capitalista del suelo B: este capitalista puede emplear más obreros y más capital constante en términos físicos que el capitalista del suelo A, con el mismo desembolso de valor y con igual composición técnica.

Supongamos, en primer lugar, la misma composición técnica de capital. O sea, que cada obrero mueve igual cantidad de masa física de capital constante. Si en términos físicos el capital variable correspondía a 6.4 valores de uso y el constante a 2, la relación es de 0.31:1. Ahora el capitalista B razona de la siguiente manera:

a) tengo 4 de valor desprendidos de mi capital constante y 12.8 de valor desprendidos de mi capital variable. Los utilizaré en la producción manteniendo la composición técnica de 0.31:1. Los 4 de valor corresponden a 0.8 valores de uso (4/5) y los 12.8 a 2.56 (12.8/5). De tal forma que a mi composición técnica anterior le agrego manteniendo la composición, un volumen mayor de capital constante y su proporcional capital variable medidos ambos en masa física; llego a tener un total como se señala abajo:

MEDICION EN VALORES DE USO

	Capital constante	Capital variable	Ganancia media
Situación original:	2	6.4	1.6
Incremento	0.8	2.56	0.64
Total	2.8	8.96	2.24

b) Si 6.4 de capital variable generaban 50 de valor, 8.96 que tengo ahora generarán 70 de valor.

c) De los 70 de valor que ahora obtengo, debo reponer mi capital que es de: (2.8 + 8.96) x 5, o sea de 58.8. Si descuento al valor total de 70, los 58.8 para reponer mi capital, restarán 11.2 que corresponden exactamente al 19% de ganancia media que esperaba sacar (19% de 58.8 = 11.2).

Para el capitalista del suelo C podríamos repetir el procedimiento anterior:

a) Tengo 8 de valor desprendidos de mi capital constante y 25.6 de mi capital variable. Ello corresponde a 8/5 = 1.6 de capital constante en unidades físicas para incrementar. Y también a 25.6/5 = 5.12 de capital variable en unidades físicas para incrementar a mi capital total. Mi masa física de capital quedaría como sigue:

MEDICION EN VALORES DE USO

	Capital constante	Capital variable	Ganancia media
Situación original	2	6.4	1.6
Incremento	1.6	5.12	1.28
Total	3.6	11.52	2.88

b) Si 6.4 de capital variable generaban 50 de valor, 11.52 generarán 90 de valor.

c) De los 90 de valor que ahora tengo, debo reponer mi capital que asciende a: (3.6 + 11.52) x 5 = 75.6. Esto lo descuento a mi valor total de 90 y me restan 14.4, que corresponden exactamente al 19% de la ganancia media que esperaba obtener sobre un capital de 75.6.

Como conclusión, podríamos decir que con la misma tasa de plusvalor en todos los casos obtengo una diferente masa de plusvalor derivada del empleo de mayor número de obreros en un caso que en otro.

Comencemos por determinar la tasa de plustrabajo (la de plusvalor sería igual) en los tres suelos:

EN PRODUCTO

Suelo	Excedente	Capital variable	Tasa de plusproducto
A	1.6	6.4	1.6/6.4 = 25%
B	2.24	8.96	2.24/8.96 = 25%
C	2.88	11.52	2.88/11.52 = 25%

Pero teniendo la misma tasa de plusproducto el suelo A emplea 6.4 obreros (si suponemos que cada producto equivale a un obrero ocupado) mientras que el suelo B emplea 8.96 y el suelo C, 11.52 obreros. Y esta diferencia en la cantidad de obreros ocupados significará, evidentemente, un aumento en la masa de plusvalor por la vía de incrementar la cantidad de asalariados y, por lo mismo, el plusvalor absoluto.

Si razonamos como lo hemos hecho, en términos de reposición o reproducción de las condiciones de producción, tanto la empresa asentada en el suelo B

como la del suelo C pueden emplear más obreros y más medios de producción con la misma magnitud de valor, con el mismo desembolso de capital. Ello significa que si se mantiene la tasa de plusvalor, la masa de éste aumentará en proporción a los obreros incorporados. Surge, así, también la apariencia de que el mayor volumen de producción no se debe ahora a una diferencia en la productividad del trabajo, sino en la cantidad de capital empleada, hablando en términos físicos.

Que en apariencia parezca que el aumento del producto se debe al empleo de un mayor volumen de medios de producción y de fuerza de trabajo, no significa que estas explotaciones más productivas no puedan efectivamente ampliar su capital en los ciclos subsiguientes. A medida que se revolucionan las condiciones de producción y, por lo tanto, se abarata la fuerza de trabajo empleada o los medios de producción, o ambas cosas a la vez, con un mismo volumen de valor de capital se podrá emplear una masa mayor de este. De tal forma que, al mismo tiempo que se incrementa el plusvalor relativo, se da la posibilidad de aumentar el plusvalor absoluto por la vía de incrementar la ocupación. Al respecto es conveniente recordar el siguiente razonamiento de Marx:

> El análisis del plusvalor absoluto ha demostrado, sin embargo, que su masa no sólo depende de su tasa, sino también del número de obreros ocupados simultáneamente. Pero el desarrollo de la fuerza productiva es precisamente el que aumenta la cantidad de obreros que puede ocupar simultáneamente un *capital variable* de una determinada magnitud. Si el salario es igual a $\underline{a}$, y el número de obreros es igual a $\underline{x}$, el capital variable será igual a $\underline{ax}$. Supongamos que $\underline{ax}$ tiene una magnitud constante igual a $\underline{v}$ (capital variable), entonces resulta claro que cuanto menor es $\underline{a}$, tanto mayor será $\underline{x}$, el número de obreros, y cuanto mayor es $\underline{a}$, tanto menor será $\underline{x}$. La cantidad de fuerza de trabajo que un determinado capital $\underline{v}$ puede adquirir depende evidentemente del valor de ésta; la cantidad de fuerza de trabajo aumenta o disminuye junto con su valor.
>
> Desde el momento en que el aumento de la fuerza productiva del trabajo devalúa la fuerza de trabajo, aumenta la cantidad de obreros ocupados simultáneamente que puede adquirir $\underline{v}$. Los mismos medios que aumentan la tasa de *plusvalor relativo* o disminuyen el tiempo de trabajo necesario, aumentan también la masa de plusvalor, y no sólo porque aumentan *la tasa de explotación* de cada uno de los obreros, sino también porque el mismo capital $\underline{v}$ puede explotar con la misma tasa más obreros. (1980: 142).

iii. Síntesis

La segunda posición que hemos planteado, es, más que nada, la visión del capitalista sobre la generación de su plusvalor excedente. Claro que la empresa del suelo B y la del suelo C pueden emplear con el mismo monto de capital un volumen mayor de obreros y medios de producción. Pero también es claro que sus tasas individuales del plusvalor nunca serán iguales a las del capital aplicado al suelo que determina el precio de producción de mercado. Al pensar en términos de reproducción de las condiciones de producción lo único que estamos haciendo es derivar el problema para un segundo ciclo. También en dicho segundo ciclo los precios de producción individuales de los capitales invertidos en los tres tipos de suelo serán

diferentes. Y, nuevamente, la diferencia en la productividad del trabajo provocará tasas de plusvalor individual distintas. En lugar de solucionar el problema lo que hacemos es postergarlo.

Pero el aspecto más importante es el movimiento práctico que resulta de la renta diferencial del suelo. Independientemente de lo que considere el capitalista que trabaja en las condiciones mejores, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto hay un traslado de valor. Al momento de explicar un volumen mayor de plusvalor para ciertos capitales de nada sirve recurrir a que dicha diferencia podría surgir de una aplicación de mayor masa física de capital. En cada espacio temporal ese mayor plusvalor se deriva de una reducción de la ganancia media del resto de la clase capitalista.

3. CONCLUSIONES

En el análisis de la renta diferencial del suelo es necesario hacer referencia a una serie de categorías para facilitar su comprensión. La productividad del trabajo y la relación con la tasa individual y global de plusvalor son algunas de ellas. También la categoría de plusvalor extraordinario, fuente de las plusganancias, es un punto elemental de donde partir. Reseñemos los pasos más importantes:

1. En primer lugar, hay que tener en cuenta que la renta diferencial presupone la formación de los precios de producción. Mientras en la industria los precios de producción se fijan en las condiciones medias; en la agricultura se establecen a partir de las peores condiciones de producción. Pero, independientemente de la manera en que se establece el precio de producción de mercado, derivado del valor de mercado, la renta diferencial presupone su existencia. En ningún momento se trata de elevar el precio de los productos agrícolas para obtener la renta diferencial. Por el contrario, con los precios ya establecidos surgirá renta diferencial en todos aquellos suelos que presenten, a la inversión de capital, una fertilidad y/o ubicación preferencial. En este contexto es muy válida la afirmación de David Ricardo cuando señala:

> El trigo no es caro porque se pague una renta, sino que se paga una renta porque el trigo es caro; y se ha observado con exactitud que no se produciría reducción alguna en el precio del trigo, aunque los terratenientes renunciaran a la totalidad de su renta. Esta medida sólo provocaría que algunos arrendatarios vivieran como señores pero no disminuiría la cantidad de trabajo socialmente necesaria para crear el producto bruto en las tierras menos productivas que se hallan en cultivo (citado por Marx, 1975, Tomo II: 268).

Se trata, entonces, de que algunos suelos, aquellos cuya fertilidad natural es superior a los que regulan el precio de producción de mercado, obtienen un ingreso suplementario. Este puede formalizarse en la diferencia entre el precio de producción de mercado y el precio de producción individual, multiplicado por el número de productos /(Ppm–Ppi) x cantidad de valores de uso producidos/. Es por ello, precisamente, que se denomina renta diferencial; porque no entra en la determinación de los precios de producción sino que su base –aunque no su fuente– radica en las diferencias de productividad.

2. Es importante señalar que las diferencias de productividad basadas en elementos naturales tienen mucho en común con aquellas surgidas de elementos artificiales en cuanto a la formación del valor; pero también tienen diferencias. Cuando las bases de la productividad del trabajo se deben a causas artificiales, como puede ser el empleo de mejores medios de producción u organización del trabajo, sus diferencias tienden a homogeneizarse a través de la competencia. Pero el caso de la renta del suelo tiene por base diferencias de productividad que no pueden ser homogeneizadas, porque se trata de elementos naturales monopolizables y no reproducibles a voluntad por el hombre. En este sentido, el monopolio de ciertos elementos naturales no reproducibles permite que los dueños de dichos monopolios se apropien del plusvalor extraordinario que surge y que pasa a adoptar la forma de renta diferencial del suelo. Podemos decir, entonces, que toda diferencia de productividad favorable frente a las condiciones que regulan los precios de producción de mercado, provoca un plusvalor extraordinario. Pero este plusvalor extraordinario que se convierte en plusganancia, sólo adopta la forma de renta diferencial del suelo cuando la base de la productividad superior radica en el monopolio de elementos naturales no reproducibles a voluntad.

3. Es importante distinguir, entonces, los efectos de la productividad del trabajo tanto en la creación de valores de uso como en la generación de valores. Todo aumento en la productividad del trabajo conduce a un aumento en la elaboración de valores de uso por unidad de tiempo. Pero, cuando la productividad del trabajo se enmarca bajo relaciones capitalistas de producción, los resultados no solamente afectan la cantidad de productos obtenidos sino que tienen relación con la división entre el tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente; es decir, con la tasa de plusvalor.

4. Todo aumento en la productividad del trabajo significa una reducción del tiempo de trabajo necesario, un aumento relativo, por tanto, del tiempo de trabajo excedente y, como relación de ambos, un incremento de la tasa de plusvalor. Por el contrario, una reducción en la productividad del trabajo tiene efectos opuestos. El incremento de la productividad del trabajo sobre la productividad de aquellas condiciones que rigen los precios de producción de mercado crea un plusvalor extraordinario cuando su base son elementos artificiales; por otra parte, crea renta del suelo cuando su base son elementos naturales monopolizables. Cuando la productividad del trabajo más elevada es propia de una empresa de la rama (o varias empresas) se incrementa únicamente la tasa de plusvalor de dicha empresa o empresas. Cuando esta mayor productividad se generaliza a toda la rama, aumenta la tasa de plusvalor de la rama. Si dicha rama produce bienes salario o medios de producción relacionados con la producción de los bienes salario, ello conduce a una reducción del valor de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, a un aumento de la tasa de plusvalor (plusvalor relativo) a nivel de cualquier esfera de la producción y para cualquier capital.

5. El hecho de que el plusvalor extraordinario se desarrolle sobre elementos artificiales, hace que estas diferencias tiendan a homogeneizarse con el desarrollo de la competencia. Podemos decir, por lo tanto, que los plusvalores extraordinarios son fugaces. Por el contrario, la renta diferencial del suelo es permanente, en tanto su base son elementos naturales que no pueden ser homogeneizados plenamente o con igual facilidad.

6. En tanto en la industria el valor de mercado se establece por las condiciones medias, quienes trabajan en condiciones superiores se apropian de un plusvalor extraordinario que significa, de hecho, un minusvalor en las explotaciones más atrasadas. Podemos decir, por lo tanto, que el plusvalor que toma la forma de plusvalor extraordinario proviene de valor generado en la misma rama de producción. En el caso de la renta diferencial del suelo, ocurre lo contrario, esta ganancia extraordinaria está formada por plusvalor que proviene de otras ramas de la producción en tanto en la agricultura los valores de mercado se establecen sobre las condiciones inferiores y, por lo tanto, el plusvalor no puede compensarse con ningún minusvalor.

7. Mientras el capitalista se apropia del plusvalor extraordinario surgido de su capital más productivo, es el terrateniente quien se apropia del plusvalor extraordinario que adopta la forma de renta del suelo al derivarse no de un capital más productivo sino de aplicar éste en un suelo más fértil. Quien monopoliza el suelo se apropia aquí de la plusganancia.

8. Por último, podemos decir que la renta capitalizada constituye el precio del suelo. Por lo tanto, si la renta presupone los precios de producción, lo mismo sería decir que el precio del suelo no entra en el precio de producción de las mercancías; aunque muchas veces al capitalista que debe arrendar un predio, así se le aparece.

BIBLIOGRAFIA

Marx, Carlos

Grundrisse. Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Tomo I. Ed. Siglo XXI. México, 1971.

Teorías sobre plusvalía. Tomo II. Ed. Cartago; Buenos Aires. Argentina, 1975.

El Capital. Tomo I Vol. 1 y 2. Ed. Siglo XXI, México, 1977.

Capital y tecnología. Ed. Terra Nova. México, 1980.

El Capital. Tomo III. Vol. 8. Ed. Siglo XXI, México, 1981.

REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL EN CUBA

ILIANA ROJAS*
JORGE HERNANDEZ**
MARIANA RAVENET***

En el contexto de los procesos y debates sobre Reforma Agraria en América Latina, el análisis sociológico de la experiencia cubana aporta evidencias significativas que patentizan el punto de vista, según el cual, la profundidad, amplitud y eficiencia de la reforma agraria como instrumento sociopolítico y económico del cambio, radica en su inserción en un proceso nacional de transformaciones revolucionarias, liderado por el elenco agresivo de unas nuevas fuerzas sociales y que se fundamenta en el cambio de las relaciones de poder y en la modificación de las reglas institucionales de la sociedad tradicional. El triunfo de la revolución cubana y su desarrollo ascendente muestran el único camino histórico en la solución de los problemas estructurales de las sociedades subdesarrolladas en el subcontinente. Ello hace válido los propósitos de este artículo, dirigido a exponer algunos análisis y conclusiones que incorporan la especificidad histórica de las estructuras y relaciones agrarias en Cuba en el marco de la superación del subdesarrollo y de la construcción consciente de la nueva sociedad.

Para un país agrario tradicional como lo era la Cuba prerrevolucionaria, el factor esencial para el viraje de todas las estructuras sociales era la realización de una profunda reforma agraria, la cual fue posible gracias al triunfo de la Revolución el 1o. de enero de 1959. La interrelación del proceso revolución política–revolución agraria se pone de manifiesto en el hecho de que en las condiciones cubanas, el éxito de una revolución agraria no hubiera sido posible sin la realización de una revolución política radical y, a la inversa, sin una revolución agraria radical no hubiera podido consolidarse y llevarse hasta el fin, la revolución política. No es casual que los dos primeros años de la Revolución cubana se denominaran, respectivamente, "Año de la Liberación" y "Año de la Reforma Agraria".

---

* La autora principal falleció recientemente en un absurdo accidente. Era Candidata al Doctorado en Filosofía y Profesora Titular de la Universidad de la Habana.

** Licenciado en Sociología. Profesor Auxiliar de la Universidad de La Habana, Departamento de Investigaciones sobre los Estados Unidos.

*** Licenciada en Sociología. Profesora Auxiliar de la Universidad de La Habana, Vice-rectoría de Investigación.

En Cuba las relaciones agrarias históricamente conformadas, condicionaron un conjunto de peculiaridades en las transformaciones revolucionarias de la agricultura en comparación con los cambios que tuvieron lugar en otros países.

En el contexto de las relaciones de producción agraria en Cuba, el latifundio operaba como un elemento de rechazo y expropiación de la población campesina. La agricultura cubana, dada la naturaleza y el predominio de las formas de propiedad latifundistas de la tierra, estaba incapacitada para absorber las disponibilidades de fuerza de trabajo rural, resultando así una estructura social que se caracterizaba por la creciente migración de la población del campo hacia zonas urbanas.

El Censo Agrícola Nacional del año 1946 y el de Población y Vivienda de 1953, así como otros estudios realizados en el país, proporcionan datos que permiten analizar las condiciones de vida y relaciones entre los diferentes grupos sociales dentro de la estructura rural en Cuba republicana. El proceso de pauperización progresiva de la población rural en su conjunto, la obligada "proletarización" del campesinado trabajador, las diferencias en las condiciones de trabajo y de vida en la ciudad y en el campo y otros procesos sociales, pueden describirse y explicarse con bastante exactitud a partir de dichas fuentes, y de hecho, han sido objeto de estudio en algunas investigaciones realizadas con posterioridad al triunfo revolucionario de 1959 [1].

Según el mencionado Censo Agrícola de 1946, de 159.958 fincas existentes distribuidas en una extensión general de 9.077.086 hectáreas, 142.385 pertenecían a pequeños campesinos con parcelas de 67 hectáreas. Aunque los pequeños campesinos representaban el 89% de todos los propietarios de tierra, sus fincas sólo ocupaban el 24% del total de las tierras. Es decir, que los rasgos más sobresalientes de la estructura agraria consistían en la concentración de grandes extensiones de tierra y su control por un número cada vez más reducido de propietarios; la subutilización de recursos, el atraso tecnológico y la existencia de una gran masa de agricultores no propietarios de tierra. El 64% de las fincas era operado indirectamente por arrendatarios, aparceros y precaristas diseminados, en lo fundamental, en pequeñas parcelas, lo que evidencia, a la vez, la pervivencia en el campo cubano prerrevolucionario de rasgos de relaciones de producción semifeudales.

Cuando se profundiza en el análisis de la composición de este gran número de pequeños agricultores no propietarios de las tierras, se observa que, en realidad, muchos de ellos estaban sometidos a un régimen de explotación semiasalariada, situación que es posible valorar a partir de algunas de las fuentes de información mencionadas.

Aunque el Censo Agrícola Nacional del año 1946 no arroja una visión exacta respecto al número de campesinos en comparación con los obreros agrícolas, es po-

---

1. Nos referimos a las investigaciones realizadas por el economista cubano José Acosta, algunas de ellas publicadas en diversos números de la revista *Economía y Desarrollo,* y al estudio de Antero Regalado, *Las Luchas Campesinas en Cuba,* publicada por la Comisión de Educación Interna del CC del PCC en 1973.

sible apreciar que estos últimos representaban en la estructura social del campo alrededor del 57% de la fuerza de trabajo rural en ese año. Y en 1953, según el Censo de Población y Vivienda realizado, significaban no menos del 60% (480.549 trabajadores agrícolas asalariados).

Este hecho, la preponderancia en la agricultura de la fuerza de trabajo asalariada, que había surgido como resultado del rápido saqueo y el despojo de la tierra del pequeño campesino, condicionó una de las particularidades de las transformaciones agrarias en Cuba con posterioridad a 1959. La mayor parte de los trabajadores ocupados en los grandes latifundios no eran campesinos, sino obreros agrícolas; por esta razón, la Dirección Revolucionaria no procedió al reparto de las grandes extensiones de tierra donde éstos laboraban, las cuales fueron expropiadas como resultado de la aplicación de la Primera Ley de Reforma Agraria, promulgada el 17 de mayo de 1959 en la etapa democrática, popular, agraria y anti-imperialista de la Revolución.

La Primera Ley de Reforma Agraria constituyó la transformación socioeconómica más radical hasta ese momento en la historia de toda la América Latina. Esta reforma agraria alteró profundamente las relaciones de propiedad sobre la tierra, pues en virtud de ella fueron eliminados los grandes latifundios agrícolas y los rasgos del régimen semifeudal que eran el principal obstáculo a la expansión económica del país y la causa fundamental de la deformación de la estructura de su economía.

La Ley en cuestión —conocida luego como Primera Reforma Agraria— establecía jurídicamente:

a. la expropiación de toda propiedad de tierra que sobrepasara las 30 caballerías (400 hectáreas);

b. la entrega de la tierra sin retribución a los colonos, subcolonos, arrendatarios e individuos que la trabajaban si su extensión no era mayor de 2 caballerías (26.8 hectáreas). Las parcelas trabajadas con más de 2 caballerías y hasta 5 caballerías, tenían que ser pagadas por los campesinos;

c. la conservación de la propiedad de la tierra de las parcelas medias y pequeñas con una extensión de 5 hasta 30 caballerías (de 67 hasta 400 hectáreas).

d. La creación, para dirigir la realización de la reforma agraria y la organización de las tierras de los expropietarios, de un órgano especial: el Instituto Nacional para la Reforma Agraria (INRA)[2].

Con esta Ley, por supuesto, la expropiación de la tierra no se efectuó de golpe. La Primera Reforma Agraria se proyectó contra los monopolios extranjeros y la oligarquía latifundista, basándose en el principio de que la tierra es del que la trabaja, con lo cual se produjo el cambio en la estructura tradicional agraria que puede apreciarse en el Cuadro siguiente:

---

2. Véase "Primera Ley de Reforma Agraria (17 de mayo de 1959)". En: *Seis Leyes de la Revolución.* La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, 1973, pp. 19-47.

Cuadro No. 1

PROPIEDAD DE LA TIERRA DESPUES DE LA PRIMERA LEY DE REFORMA AGRARIA, 1960

Tamaño de las fincas	Número	Superficie en hectáreas
Hasta 67 ha	154.703	24.000.000
De 67 a 134 ha	6.062	600.000
De 134 a 268 ha	3.105	610.000
De 268 a 402 ha	1.456	492.000
Más de 402 ha	592	380.000

FUENTE: J. Acosta. "Las leyes de reforma agraria en Cuba y el sector privado campesino" en *Economía y Desarrollo,* Julio-Agosto de 1972, No. 12, p. 99.

A partir de la aplicación de la Ley, las condiciones de vida del campesino cubano trabajador mejoraron notablemente al ser creadas condiciones favorables al desarrollo de la estructura de la economía nacional. No obstante, en su totalidad, la gran propiedad burguesa en el medio rural no desapareció, ya que la Primera Ley de Reforma Agraria permitía aún fincas cuya extensión abarcara hasta las 400 hectáreas. Esto dio lugar a la profundización ulterior de las transformaciones agrarias en el país, marco dentro del cual se promulgó, en octubre de 1963, la segunda y definitiva Ley de Reforma Agraria que estableció como máximo aquellas parcelas que no rebasaban las 67 hectáreas. Con esta medida pasó a manos del Estado cubano el 70% de todas las tierras fértiles del país. Promulgada en la etapa socialista de la Revolución, sería la medida que pondría fin, con la eliminación de la burguesía rural como clase, a la explotación en el campo cubano. De acuerdo con cifras incompletas, que no incluyen las antiguas provincias de Oriente y La Habana, después de la Ley quedaron en las cuatro provincias restantes algo más de noventa mil fincas privadas de menos de 5 caballerías (es decir, menos de 67 hectáreas), con una extensión total de 86.425 caballerías; y 782 fincas privadas de más de 5 caballerías con una extensión de 4.656 caballerías (62.390 hectáreas)[3].

Las transformaciones sociales y económicas del campo cubano en el período posterior a 1959, representan un proceso único e indisoluble por las condiciones que le son inherentes. Si la Primera Ley de Reforma Agraria significó cambios sustanciales en la tenencia de la tierra, y consecuentemente, la entrega de la tierra en

3. Datos de 1967, tomados de Sergio Aranda: *La Revolución Agraria en Cuba.* Editorial Siglo XXI. México. 1968, p. 162.

propiedad al campesino que la trabajaba, la liquidación del latifundismo y de todo el sistema que este nocivo fenómeno encierra, es decir, si la primera reforma agraria significó el primer mecanismo esencial para romper el círculo vicioso del subdesarrollo, la segunda Ley de Reforma Agraria no hizo sino profundizar y consolidar el proceso de socialización de la producción agrícola y los cambios económico-sociales que la primera Ley había iniciado, dando lugar con ello a la supresión de las bases de la desigualdad y la injusticia social en el campo. El proceso de las reformas agrarias cubanas creaba así las condiciones objetivas favorables para la realización de todo un conjunto de cambios subsiguientes, que abarcarían a todas las esferas del sistema agrario y cuyo objetivo superior y más alto era la consecusión del desarrollo rural pleno, lo que equivale a decir, la puesta en marcha y el mantenimiento de los mecanismos necesarios para la eliminación gradual de las diferencias esenciales que califican la distancia existente entre las áreas rurales y las áreas urbanas.

Con las dos leyes de reforma agraria la agricultura cubana entró en una etapa caracterizada por la posibilidad de asegurar un acelerado ritmo de desarrollo económico y social. En efecto, las reformas agrarias significaron la vía óptima mediante la cual, medularmente, se podían solucionar las dificultades de diversa índole que entorpecían el desarrollo rural integral. Como consecuencia directa de la aplicación de ambas leyes agrarias, integradas al proceso global de cambios que se gestaban en el país, se procedió a la modernización de la arcaica y tradicional estructura de la economía agraria, dirigida al aumento de la producción y la productividad agropecuaria a través de la optimización del uso del suelo y de los demás recursos naturales y la introducción de las tecnologías más apropiadas como la mecanización, el uso de agroquímicos y el desarrollo del riego. Esto requería la concentración y especialización de los territorios con el fin de aprovechar las características locales, desarrollar en forma coherente la infraestructura necesaria y poder organizar la explotación agrícola con mayor eficiencia[4].

En efecto, el carácter abierto de la economía cubana, el papel de las exportaciones agrícolas en ella y la demanda de fuerza de trabajo conducente al crecimiento ulterior de los demás sectores, exigían que tal estrategia se implementara mediante la aplicación de las tecnologías más apropiadas, en tres direcciones fundamentales: mecanización, uso de agroquímicos y creación de infraestructura productiva y complementaria (redes eléctricas, viales, obras de riego, drenaje, etc.). El proceso de desarrollo técnico del agro aquí implicado supone, como se ha dicho, la concentración territorial y su especialización en una producción específica. Es por ello que surgen diferentes formas de cooperación en la agricultura, así como las grandes unidades económicas agrícolas (planes estatales), cuyas extensiones oscilaban sobre las 8.000 hectáreas, y que se orientan hacia las líneas agropecuarias fundamentales: caña, ganadería, cítricos, arroz, café, tabaco, frutales, viandas y vegetales.

---

4. Véase Rojas, I., Ravenet, M. y Hernández, J. "Algunas consideraciones sociológicas del Desarrollo Rural en Cuba", en *Revista Cubana de Ciencias Sociales,* No. 3, 1983, pp. 67-80.

Las formas de explotación individual de la tierra, asociada a la dispersión geográfica, arrojan una baja productividad y se constituyen en freno para la concentración territorial y para el propio desarrollo social de la familia campesina, para su acceso a los servicios, a los medios masivos de difusión, etc. En resumen, las relaciones de producción en que se enmarca la pequeña producción agraria, implican aislamiento, bajo grado de interrelación social y freno al desarrollo de las fuerzas productivas; la solución a esta contradicción, cuyos términos son, por una parte, los requerimientos del desarrollo económico y, por otra, las estructuras socioeconómicas y la distribución espacial de un sector de la población, en especial los pequeños agricultores, está dada por la reorganización de esa población a través de su concentración en asentamientos o comunidades urbanizadas, ubicados dentro del propio medio rural, y por su incorporación a la actividad laboral y a las tareas del desarrollo en las unidades mencionadas. Así, ya en 1975 a sólo poco más de una década de la promulgación de la Segunda Reforma Agraria se había construido en el país un total de 282 comunidades de este tipo que agrupaban 23.679 viviendas y 126.964 habitantes, esencialmente pequeños productores y sus familias[5].

La reforma agraria propició los mecanismos para resolver en términos organizativos el establecimiento de formas óptimas de la producción agropecuaria que pudieran satisfacer tanto los requerimientos de redistribución territorial de la población rural –en gran medida dispersa– como la posibilidad de garantizar a ésta ayuda técnico-material, así como el acceso a los servicios fundamentales: la educación, la salud pública, el uso de electricidad y agua corriente, el disfrute de los medios de difusión masiva, etc. En este sentido, un papel de primer orden lo desempeñó la creación por los mismos pequeños agricultores, de una organización campesina de carácter masivo y voluntario a escala nacional: la Asociación Nacional de Pequeños Agricultores (ANAP), la cual garantizó en forma efectiva, la participación de las masas campesinas en el desarrollo rural integralmente concebido.

Así, la organización de la actividad agropecuaria, desde mediados de los años 60, fue diseñándose cada día más vinculada al planeamiento integral del territorio. Comenzó a proyectarse no sólo la infraestructura técnica y de apoyo para cada cultivo (red vial, eléctrica, hidráulica y de comunicaciones, centro de acopios, talleres y almacenes) sino también las nuevas áreas de viviendas, concebidas como parte integrante de la unidad de producción agropecuaria.

De todo ello se puede concluir que la experiencia cubana representa un buen ejemplo de la medida en que los cambios auspiciados por la reforma agraria en el orden económico, técnico-laboral y sectorial, son premisas imprescindibles para la superación de los distintos obstáculos socio-culturales del desarrollo, vinculados entre otros factores, a la falta de instrucción y posibilidades de recepcionar ideas nuevas por las costumbres y tradiciones derivadas de la forma de vida dispersa.

Las transformaciones agrarias en Cuba han revestido un carácter totalizador, en el sentido de constituir una experiencia lograda, harto novedosa en el contexto

---

5. Véase Rojas, I,. Ravenet, M. y Hernández, J. "Algunos aspectos del desarrollo de la estructura social del campo en la edificación del socialismo en Cuba", en *Revista Santiago*, No. 36, dic. 1979. pp. 37-56.

de los proyectos y realidades de las reformas agrarias en América Latina, cuyos objetivos generalmente no han rebasado al problema de la tenencia de la tierra[6]. Desde este punto de vista, la concepción que sirve de fundamento al cambio de las relaciones agrarias en Cuba responde al criterio que jerarquiza el mundo rural entre las esferas fundamentales que deben ser integradas al proceso de desarrollo global y que plantea la necesaria interdependencia entre los diversos factores –económicos, políticos, sociales y culturales– que actúan en dicho mundo.

La pequeña agricultura mercantil se representa en Cuba, básicamente, por la pequeña producción individual campesina, definida por el carácter directo y familiar de su producción. El origen y evolución del campesinado cubano está ligado al carácter agroexportador de su economía y al dominio latifundista –en particular al latifundio cañero de tipo plantación y foráneo– sobre la propiedad rural, ya que, como es sabido, esa tendencia genera necesariamente su contrapartida: el minifundio:

Por su lugar y papel en la agricultura cubana, el campesinado pequeño y medio –denominado, por las características que le son inherentes, "campesino trabajador"– ha tenido y conserva una importante participación en el producto interno agrícola. Con el fin de garantizar su atención y desarrollo se han implementado a lo largo del período revolucionario distintas fórmulas organizativas. A partir de la promulgación de la Primera Ley de Reforma Agraria se alentó la formación y el desarrollo de formas cooperativas de producción agropecuaria: asociaciones campesinas, cooperativas de crédito y servicios y sociedades agropecuarias. Sin embargo, en el tiempo transcurrido, desde mediados de la década del 60 hasta la celebración del histórico V Congreso Campesino organizado por la ANAP en 1977, el sector cooperativo perdió peso y significación. Esta situación estuvo condicionada, en lo fundamental, por dos factores: fallas en la dirección de las cooperativas y una política agraria –prevaleciente entonces– de priorización del desarrollo del sector estatal en la agricultura, política que respondía a las condiciones histórico-concretas del país[7].

Sin embargo, la dirección revolucionaria no abandonaría la idea de la cooperación de los pequeños agricultores como vía para la transformación de la agricultura, ya que si bien es cierto que el sector estatal representa el tipo superior de economía caracterizado por relaciones de producción más elevadas, de tipo socialista, el centrar la atención en él implica mantener la pequeña producción individual con su atrasada forma de explotación de la tierra, baja productividad del trabajo y freno a la introducción en gran escala de los logros de la ciencia y la técnica contemporáneas. Además, el mantener la pequeña economía campesina aislada significa estancarse en la lucha por la superación de la psicología y el modo de vida tradicional del pequeño productor. La cooperación, por otra parte, posibilita un

---

6. Resulta interesante el análisis del sociólogo político James Petras acerca de la definición "reformista" de la Reforma Agraria. Véase su artículo, "Cambios sociales y políticos en la estructura agraria en América Latina", en *Revista del México Agrario*, No. 4, octubre-diciembre, 1977, pp. 99-128.

7. Véase, Martín Adolfo, *La ANAP: 20 años de trabajo*. La Habana: Editora Política. 1982, pp. 50-52.

mayor nivel de socialización de la producción, necesario para el desarrollo y fortalecimiento de las relaciones socialistas de producción en el agro, para el desarrollo de las fuerzas productivas y para la lenta y gradual eliminación de las diferencias entre el campo y la ciudad. Es por ello, como desde mediados de los años 70 se viene desarrollando en el país un movimiento dirigido al paso de la pequeña propiedad campesina hacia formas superiores de producción, lo cual cobró impulso a partir del citado V Congreso Campesino. Allí se trazó la tarea de orientar la propiedad y la producción de los campesinos que aún permanecían bajo formas individuales de explotación de la tierra, con el fin de agrupar las 112 mil caballerías que permanecían en manos de éstos, sobre la base del respeto irrestricto e inviolable al principio de la voluntariedad. Es de destacar que en el VI Congreso de la Organización de los Campesinos Cubanos, celebrado el 17 de mayo de 1982, pudo constatarse que la idea de la cooperación había triunfado.

De acuerdo con las condiciones de Cuba se han planteado dos posibles vías para el tránsito hacia formas superiores de producción: la incorporación de los campesinos a planes estatales y la formación de cooperativas de producción agropecuaria, cuyas ventajas socioeconómicas le confieren indiscutida prioridad sobre la primera. Entre los factores que aceleran la necesidad del desarrollo de formas superiores de producción en la agricultura se encuentran los siguientes: la población de Cuba es de más de 10 millones de habitantes y su densidad de 83 habitantes por kilómetro cuadrado y la realidad de la economía del país "obliga a obtener de la tierra no sólo alimentos para la población, sino también los bienes exportables fundamentales con que adquirir fábricas, equipos y materias primas imprescindibles para el desarrollo económico y artículos destinados al consumo de la población"[8]. En estas condiciones el incremento de la productividad de cada hectárea deviene como necesidad vital para el Estado. Por otro lado, el minifundio representa un tipo atrasado de producción en el cual no puede utilizarse en gran escala y profundidad los logros más avanzados de la ciencia y la técnica.

El ritmo de la transformación socialista de la agricultura cubana dependerá de cada región del país, del programa de desarrollo de la economía nacional y ante todo, de la voluntad de los pequeños productores. Lo que significa que la progresiva disolución de la pequeña economía mercantil no se da en Cuba por vía de su simple extinción, sino por un proceso dirigido de integración a formas superiores de producción y organización social en el cual resulta factor insoslayable la participación consciente y voluntaria del propio campesinado.

A mediados de la década del 70, con antelación al comienzo del proceso de cooperación, los pequeños agricultores que poseían la tercera parte de las tierras cultivables del país, representaban un gran peso en producciones de gran importancia económica, como el tabaco y el café, y poseían más de la cuarta parte de la masa ganadera, en número de cabezas. No obstante, estas proporciones podían aún ser mayores de no estar el rendimiento de la tierra y la productividad de los hombres limitados por la forma de producción individual y parcelaria. Los propios campesinos pudieron comprenderlo ya en este período, a través de la misma evo-

---

8. Sobre la cuestión agraria y las relaciones con el campesinado, véase Resolución, en Primer Congreso del PCC. *Tesis y Resoluciones.* Editado por el Departamento de O.R. del CC del PCC, La Habana, 1976, p. 666.

lución por ellos experimentada y por la labor informativa y de difusión desplegada por la ANAP y por otras organizaciones sociales en el campo, en particular los Comités de Defensa de la Revolución (CDR) y la Federación de Mujeres Cubanas (FMC), que actúan como verdaderos agentes de cambio también en el ámbito rural.

En efecto, una forma real de convencer al campesinado de la necesidad de transformar la pequeña producción es demostrarle con el ejemplo práctico, las ventajas de la gran producción sobre el minifundio. Aquí es necesario subrayar que a pesar de las ventajas sociales y económicas de la cooperación para el país, la dirección de la Revolución Cubana sostiene que este proceso debe ser gradual, muy bien pensado y fundamentado sobre la base del respeto a las aspiraciones, deseos y voluntad del pequeño productor.

En la actualidad, las formas superiores de cooperación en el agro cubano son las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA). Los siguientes resultados demuestran la significación económica que las CPA tuvieron desde el inicio mismo de su desarrollo a finales de la década del 70, su capacidad para aprovechar las reservas del campesino en tierras y su fuerza de trabajo con baja productividad, y la posibilidad de introducir los más altos adelantos científicos y técnicos:

- en 1978 las CPA habían aumentado en 94% el nivel de aprovechamiento y productividad de sus tierras;
- según sus planes de siembra, en 1978 elevarían en 145% el valor de su producción en comparación con el valor producido bajo las anteriores formas de producción[9].

Los resultados económicos de 1981 pudieron calificarse de elocuentes y satisfactorios, si se tiene en cuenta que los 615 balances efectuados ese año en el mismo número de Cooperativas de Producción Agropecuaria, arrojaron la obtención de utilidades ascendentes a 15.129.000 pesos en 579 CPA, es decir, en el 94.1% de las cooperativas.

En 1983, dos años después, de las 1.472 CPA existentes en el país, se tomó una amplia muestra de 821 para analizar sus balances económicos anuales: de dicha muestra sólo el 11.5% no logró utilidades satisfactorias en su gestión económica –aunque hay que señalar que en ese por ciento se incluyen 80 CPA tabacaleras (de ellas 78 de la provincia Pinar del Río), las cuales tuvieron que afrontar condiciones climatológicas adversas–; a ésto hay que agregar que, en general, en la producción tabacalera no se alcanzaron los aumentos previstos, sobre todo a partir de 1980, por la enfermedad del moho azúl que afectó al tabaco, mostrando la producción agrícola y las siembras de ese cultivo una tendencia decreciente, y sus rendimientos una marcada inestabilidad[10].

---

9. Véase Orlando Gómez, "Cuentas y razones de la CPA". *Granma*, 14 (139), 13 de junio de 1978, p. 3.

10. Véase: *Lineamientos económicos y sociales para el quinquenio 1981-1985.* La Habana: Editora Política, 1981, p. 8, y también Departamento de Cooperación Agraria. Dirección Nacional ANAP. "Análisis del movimiento cooperativo hasta diciembre 31 de 1983 y objetivos para 1984". Ciudad de La Habana, febrero de 1984, pp. 3-4.

Es de destacar el hecho de que el costo total promedio de un peso en las cooperativas fue en 1983 de aproximadamente 70 centavos, lo que constituye un índice de rentabilidad muy alentador para su desarrollo ulterior.

Hasta el 31 de diciembre de 1983 se habían constituido en todo el país, 1.472 CPA en un área de 69.909 caballerías. De éstas el 90.5% fue aportado voluntariamente por los propios socios y el 9.5% restante fue cedido por el Estado en usufructo, fundamentalmente en las zonas montañosas, para facilitar el agrupamiento de las tierras de los cooperativistas[11].

Las CPA constituyen, por su democrático reglamento y forma de funcionamiento, empresas colectivas campesinas, donde la producción, la productividad, los rendimientos agrícolas, la tecnificación y el beneficio común y social son sus objetivos principales. Poseen actualmente un promedio de extensión de 47.5 caballerías y 56 socios por cooperativa; y el área cooperativizada asciende al 61.3% del total de los campesinos, incluyendo el usufructo, y al 56% sin incluirlo. Estos colectivos agrupan ya a 82.611 asociados, de los cuales 22.705 (el 27%) son mujeres. Por cultivo fundamental las CPA se especializan en: caña, 441; tabaco, 230; café, 290; viandas y hortalizas, 226; pecuarias, 194; granos, 29; frutas, 27; cítricos, 13; y otras 22, donde se producen varios cultivos con similar peso productivo y económico[12].

A lo largo de los años, junto al proceso de cooperación se ha ido incrementando la introducción de maquinarias y diferentes técnicas agrícolas para el cultivo en gran escala. El Estado cubano ha contribuido a ello a través de la entrega de créditos y la venta de equipos técnicos a los campesinos cooperativistas y al resto del sector no estatal.

Solamente en el año 1981 fueron vendidos a las CPA, 4.804 equipos por valor de 17.717.200 pesos, entre los que se encuentran tractores de goma y esteras, combinadas cañeras, alzadoras, camiones, equipos de riego, etc. En implementos como arados, surcadoras, fertilizadoras, cultivadoras, equipos de fumigación, etc. se vendieron en ese año, 1.940.300 pesos.

Por su parte, los créditos entregados al sector no estatal han sido incrementados considerablemente, en especial entre los campesinos cooperativizados. De los 140 millones de pesos entregados el año 1981, 9 millones fueron para producción y 52.4 millones para inversiones.

Al mismo tiempo que se tecnifica la agricultura, se desarrolla la infraestructura. Entre 1978 y 1981 las construcciones de caminos aumentaron de 529 kilómetros en el primero a 800 kms construidos, en el segundo. Igualmente, fueron invertidos 129 millones de pesos en 1978 para obras hidráulicas y 101.6 millones de pesos en 1981[13].

---

11. Véase "Análisis del movimiento cooperativo hasta diciembre 31 de 1983 . . .", *ob. cit.*, p. 3.

12. Ibídem, p. 1.

13. Comité Estatal de Estadística (CEE) *Resumen Estadístico. Sector no Estatal*, mayo, 1982, pp. 16-17.

Para el año 1984 el plan estatal de abastecimiento del Sector Campesino, que incluye insumos, equipos e inversiones para riego asciende a 33.887.000 pesos[14].

Teniendo en cuenta la necesidad de incrementar el interés material del campesinado en aras de elevar su productividad y obtener avances reales en la producción agropecuaria, el 5 de abril del año 1980 fue aprobado el Decreto No. 66 del Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros de la República de Cuba que reglamentaba el Mercado Libre Campesino, con el fin de aumentar el consumo de la población y, a la vez, estimular la producción del pequeño agricultor. Paralelamente, el proceso de cooperación del campesinado se desarrollaba y fortalecía en el país. En efecto, desde mediados de los años 70 el crecimiento de las CPA ha aumentado no sólo cuantitativamente, sino también en promedio de tierras por cooperativista. Este proceso queda registrado del modo siguiente:

Cuadro No. 2

CRECIMIENTO DE LAS CPA POR AÑOS

Años	No. de CPA	No. de Socios	Tierra (en caballerías)
1975	44	407	–
1977	125	1.517	937
1978	363	4.246	2.951
1979	832	9.335	7.365
1980	1.053	16.269	13.229
1981	1.113	38.180	26.844
1982 (dic.)	1.416	62.896	51.455
1983 (dic.)	1.472	82.611	69.909

FUENTE: Dirección Nacional de ANAP. "Situación del Movimiento Cooperativo". Diciembre 1980; octubre 1981 y junio 1982; C.E.E. *Resumen Estadístico Sector no estatal.* Mayo 1982; Gómez, O."Continuó el alza del Movimiento Cooperativo". *Granma,* jueves 3. II. 1983. p. 3, y"Análisis del Movimiento Cooperativo hasta dic. de 1983 . . . " *ob. cit.* p. 1.

14. Véase "Análisis del movimiento cooperativo hasta diciembre 31 de 1983 . . .". *ob. cit.,* p. 9.

En lo concerniente a otras formas de cooperación existentes en el país (Cooperativas de Crédito y Servicios, Asociaciones Campesinas y Sociedades Agropecuarias), hay que señalar que han ido evolucionando gradualmente en función del desarrollo de las formas superiores de cooperación en la agricultura, según puede observarse en el cuadro siguiente:

Cuadro No. 3

CRECIMIENTO DE OTRAS FORMAS DE ASOCIACIONES POR AÑOS

Tipos de Cooperativas	1961	1963	1965	1967	1981	1982–1983
Asociaciones Campesinas	1.500	2.611	2.467	2.489	294	288
Cooperativas de crédito y servicios	300	587	884	1.301	2.181	2.112
Sociedades agropecuarias	–	345	270	126		

FUENTE: Acosta, J. *Economía y Desarrollo,* No. 17, 1973, y ANAP. *Actualización Registro de Asociados,* septiembre, 1981 y junio, 1982.

El crecimiento y fortalecimiento de las formas de producción cooperativas representan un escalón relevante en el proceso de desarrollo rural integrado: por un lado, se facilita una mayor atención del estado al sector campesino, lo cual entraña implicaciones políticas y económicas evidentes; pero a la vez, se va desarrollando en el campesino –que antes era productor y propietario individual– una nueva vivencia y una nueva mentalidad; realiza otras funciones y adquiere otros hábitos de trabajo, basados en la labor y convivencia colectivas. En este plano, se trata de un complejo fenómeno de desarrollo social, cultural y educacional, donde se revela el nexo dialéctico entre la educación en su aceptación más amplia y la nueva calidad social del campesinado. La cooperativa, sobre todo su forma superior la CPA, facilita a éste el acceso a diversos servicios sociales básicos, educativos, culturales, recreativos y de salud, mediante lo cual se transforma en esencia su visión del mundo; pero no es menos cierto que el campesino se ha integrado a la cooperativa porque ha sido capaz de comprender su superioridad económica y social. Esta capacidad no la ha adquirido, por supuesto, espontáneamente; se le ha formado en el quehacer cotidiano de un país en revolución, a través de su exposición a la acción del sistema educacional y cultural, cuyas ramificaciones en el ámbito rural han sido cuidadosamente diseñadas.

En las CPA, se le presta gran atención a la superación cultural y técnica de los campesinos asociados. El desarrollo de la cooperación, como gran producción colectiva, trae consigo la necesidad de la superación de los trabajadores, requisito para el avance tecnológico. Para dar cumplimiento a esta necesidad desde un punto de vista global, se ha contemplado en la planificación de la economía el impulso a

las investigaciones agropecuarias, en los Centros de Investigaciones Agronómicas de la Agricultura, la Academia de Ciencias de Cuba y en los Centros de Educación Superior (CES) del país. Estas instituciones, al mismo tiempo, asesoran a la dirección nacional de las CPA. Hay que destacar que las Cooperativas de Producción Agropecuaria reciben los beneficios de las unidades de ciencia y técnica dedicadas a las ramas agropecuarias pero, al mismo tiempo, posibilitan el proceso de "extensión" de los logros científico-técnicos de esos Centros de Investigación, incluso antes de que los mismos se generalicen por los organismos del Estado.

Paralelamente –y ésto es muy importante–, se desarrollan en Cuba las Escuelas de Cuadros de la ANAP y se imparten cursos en los que se preparan técnicos de salud animal, contadores, economistas, estadísticos, normadores, mecánicos, electricistas, técnicos de riego, tractoristas, técnicos agrónomos y veterinarios. Esta y otras muestras de la vinculación de la ciencia y la técnica agrícola con el movimiento cooperativista están aún en su etapa inicial, pero ya se evidencia su significación en el aumento de la productividad del trabajo, en el nivel cultural y técnico de los cooperativistas y en su nivel general de vida. Es interesante señalar, como información general, el hecho de que existen más de 8.000 campesinos incorporados a los estudios secundarios. En 1982 se habían graduado 3.400 de noveno grado, nivel que se pretende uniformar para todo el país al término del año 1985 y cuya significación en el ámbito rural estriba en garantizar una preparación básica para la introducción en gran escala de la tecnificación agrícola. En general, todo ésto habla también con elocuencia, del cambio profundamente cualitativo experimentado por el campesinado cubano.

El desarrollo rural en Cuba no ha estado exento, no obstante, de dificultades. En diversos informes presentados a eventos internacionales auspiciados por Naciones Unidas así como en los Informes Centrales rendidos por el Comité Central a los dos Congresos del Partido Comunista de Cuba (PCC), realizados en 1975 y en 1980, y en las Memorias de los Congresos de la ANAP, se han expuesto críticos balances de los logros y dificultades en la economía agraria. A continuación se sintetizan algunos comentarios críticos que han sido calificados incluso como "experiencias aleccionadoras" por el miembro suplente del Buró Político del PCC y Presidente de la ANAP, José Ramírez Cruz, quien destacara la necesidad de que se tuvieran en cuenta los errores y problemas para no incurrir nuevamente en ellos[15]. En términos generales, la expansión del movimiento cooperativista en Cuba estuvo condicionado por la prioridad concedida durante la primera mitad de la década del 60 al sector estatal, lo cual significó, como se ha dicho, la pérdida de peso y significación del sector cooperativo durante ese período.

Con la definición de una estrategia de desarrollo económico que adoptaba al sector agropecuario como clave o pivote de su desarrollo, la marcha del movimiento cooperativista atravesó por diversas fases de desarrollo, que obtuvieron su expresión cimera en los acuerdos resultantes del V Congreso de la ANAP y del Primer Congreso del PCC.

---

15. Véase Ramírez Cruz, J. "El movimiento cooperativo: un lustro de desarrollo", en Revista *El Militante Comunista*. Mayo 1982, pp. 2-16.

Las experiencias económicas y sociales positivas de este proceso ya se han destacado a lo largo del presente trabajo. Ahora bien, debe añadirse aún, al menos, un breve análisis de determinadas situaciones que se presentaron –aunque no de forma generalizada– en el funcionamiento de las CPA en fecha más reciente. Entre ellas, pudieran reseñarse las siguientes, atendiendo a sus implicaciones socioculturales en cuanto al desarrollo integral:

– *Dificultades en la gestión económica*

Entre cuyas causas figuran el asumir planes de siembra superiores a sus posibilidades, no tener normadas las labores productivas y pagar por hora independientemente de la cantidad y calidad del trabajo, tanto a los socios como a los trabajadores eventuales (movilizados), lo que elevó el costo de producción e hizo disminuir la productividad.

– *Dificultades en el orden administrativo*

Ocasionadas por la carencia de personal calificado para las tareas de control y contabilidad, así como por la insuficiente cantidad de equipos de oficina para registrar sus actividades administrativas y económicas.

– *Dificultades en el orden social-ideológico*

Se dio en ocasiones el fenómeno de una elevada concentración de la toma de decisiones en la junta directiva de las CPA, violándose así, en parte, el principio de la participación activa, creadora, del colectivo de asociados, lo que limitó sus intereses. Por otra parte, una cuestión que incidió en la incorporación a las cooperativas ha sido la ausencia hasta 1983, de una ley de seguridad social para los cooperativistas, lo que ha afectado la integración de agricultores pequeños con edades más avanzadas.

La Ley de Cooperativas Agropecuarias que norma el desarrollo y funcionamiento actual y perspectivo del movimiento cooperativo, promulgada el 4 de julio de 1982, está encaminada a eliminar las vías para la reproducción de dificultades, como las arriba enumeradas. En este sentido, otros pasos hacia el perfeccionamiento de la gestión integral del sector campesino ha consistido en la reciente creación de Uniones Municipales de Cooperativas[16], que con carácter experimental se están llevando a cabo en el país, con el fin de extraer y generalizar sus experiencias positivas para el fortalecimiento creciente del movimiento cooperativo, y la aprobación en enero de 1983, del Decreto Ley No. 56 del Consejo de Estado que refrenda la seguridad para los cooperativistas en su vejez, invalidez, maternidad y fallecimiento, y el cual, sin lugar a dudas, constituye un paso importante en el perfeccionamiento del sistema de seguridad social en Cuba[17].

---

16. Véase Orlando Gómez. "Las uniones municipales de cooperativas ahorran ya al Estado, millones de pesos". *Granma,* martes 9 de febrero de 1983, p. 2.

17. Véase Orlando Gómez, "Garantiza el Estado Socialista seguridad, para los cooperativistas en la vejez, invalidez, maternidad y fallecimiento", *Granma,* 1983.

Los efectos de las transformaciones agrarias para el desarrollo cualitativo del campesinado se manifiestan, pues, de modo muy entrelazado: el aumento de la producción y los cambios en el modo de vida de los campesinos van acompañados de un mejoramiento de los niveles culturales y técnicos. Dentro de este panorama, se trastoca toda la vida de la familia campesina; además del cabeza de familia, la mujer y el joven campesino se hallan implicados en el proceso de modificación de costumbres, hábitos y tradiciones y, claro está, se hallan también expuestos a la acción del sistema educacional y de los diversos medios de difusión masiva. A través de la influencia de estos elementos se llevan a cabo dos de los procesos más significativos en el desarrollo rural integral: la participación social de la mujer y la estabilidad de la juventud –futura fuerza de trabajo– en el campo.

En las sociedades subdesarrolladas, estos problemas se manifiestan, típicamente, en sentido negativo: hay subutilización de la fuerza de trabajo agrícola femenina y un fuerte éxodo de los miembros más jóvenes de la familia hacia los centros urbanos o sus periferias marginales o, a lo sumo, la continuación de la labor del padre, cuando no se opera su "proletarización" forzosa. En Cuba, en la actualidad, en el marco de las nuevas condiciones socioeconómicas y dada la expansión de los niveles educacionales en todos los ámbitos, las mujeres campesinas han tenido la oportunidad de emplearse en la esfera de los servicios e, incluso en la esfera productiva, al laborar como trabajadoras calificadas en vaquería, centros de ordeño mecanizado y en otras unidades de producción agropecuaria y al ejercer funciones de dirección y administrativas.

Esta situación ilustra una sustancial ampliación de los horizontes culturales –y materiales– en la población campesina, que ha sido capaz de vencer la resistencia a muchas de las dimensiones del cambio social radical que tiene lugar en la esfera rural.

Esto concierne especialmente a la juventud campesina; la responsabilidad que tienen ante sí los jóvenes campesinos "es la de prepararse teórica y culturalmente, pues sobre sus hombres descansa la misión de extraer a la tierra mayores producciones con la aplicación de fertilizantes, riegos, operando complejas máquinas, introduciendo nuevas variedades, manejando mejores razas de ganado, desarrollando una verdadera revolución científico-técnica en la agricultura del país". "Para un joven, transformar no significa convencer al padre para que se sume a la colectividad y se mude al pueblo, sino que sea el mismo joven actor de esta transformación, que solamente se realizará sobre la tierra con formas más elevadas de cooperación y con el empleo de medios científicos avanzados". "Si el joven abandona la tierra y se va de nuestros campos no podrá cumplir sus responsabilidades, no podrá continuar la obra de sus padres"[18]

Junto a la consolidación y afianzamiento de la base material y técnica y a los cambios sustanciales que tienen lugar en el nivel de vida y de convivencia social entre los campesinos, así como a la constante elevación de su horizonte cultural,

---

18. Domínguez, Luis C. *Memorias del Congreso de la ANAP.* La Habana. Editora Política, 1978, p. 181.

se van operando profundos cambios en las formas de producción tradicionales como resultado de la poderosa influencia que ejerce el plan de cooperación sobre el pequeño productor aislado. Prueba de ello, como se ha visto, es la progresiva incorporación voluntaria de los pequeños campesinos a formas cooperativas de producción en la agricultura.

De todo lo expuesto se puede concluir que la experiencia cubana demuestra que el desarrollo rural sólo puede concebirse dentro del desarrollo nacional en general y que la concepción de la reforma agraria, como medida desarticulada de cambios políticos y jurídicos globales que redefinan a la sociedad en su conjunto, es un proyecto cuya viabilidad es definitivamente cuestionable.

CONDICIONES DE TRABAJO Y CONDICIONES DE VIDA DE FAMILIAS CAMPESINAS Y ASALARIADOS EN UN AREA RURAL EN ARGENTINA*

ROBERTO BENENCIA
FLOREAL H. FORNI**

INTRODUCCION

CONDICIONES DE TRABAJO Y DE VIDA DE LA POBLACION RURAL

El tema de las condiciones de trabajo y de vida de la población rural aparece tanto en los diagnósticos y en la definición de problemas como en la formulación de políticas y tratamiento legislativo, totalmente diferenciado del de los sectores urbanos.

Por un lado, se enfatiza la amalgama estrecha que existe en ese medio sobre condiciones de trabajo y de vida, a diferencia de la mayor segregación vigente entre ambas esferas en los ámbitos urbanos; por otro, se pone el acento sobre la naturaleza divergente de ambos tipos de sociedades y el tipo de relaciones sociales vigentes en las mismas; finalmente, se suele señalar la estrecha relación con la naturaleza como creando un importante rasgo distintivo; el resultado de esta acendrada concepción ha sido desfavorable para la consideración de la situación de los trabajadores agropecuarios o de actividades extractivas (forestales, etc.) localizadas en el agro.

"Los trabajadores rurales han tenido en todo tipo de sociedades un gran retraso con respecto a otras categorías de trabajadores en cuanto a su inclusión en una legislación reguladora y protectora"[1].

Ese retraso se basa, por un lado, en situaciones de hecho que son reales: aislamiento y dispersión, dependencia del medio natural, inclusión de los trabaja-

---

* El presente trabajo se llevó a cabo en el marco de la investigación "Mercados laborales, migraciones internas y estructura familiar. El caso de la población rural de Santiago del Estero (Argentina)", que con financiación del IDRC del Canadá se lleva a cabo en el CEIL, con la participación de Floreal H. Forni, Roberto Benencia y Mónica Gogna.

** Investigadores del CEIL, Buenos Aires, Argentina.

1. Forni, Floreal y equipo CEIL: "Condiciones de trabajo y vida de los trabajadores temporeros agropecuarios en la Argentina", monografía preparada para la OIT, Buenos Aires, marzo 1982 (dactilografiado).

dores en el ámbito doméstico (al combinarse explotación y residencia); pero, por otro lado, es acentuado por una concepción de lo "rural" y de las relaciones sociales en el agro, indiferenciada, no actualizada y poco adecuada a la dinámica de los cambios que permanentemente se producen en ambos medios (el rural y el urbano) y su mutua interrelación.

La introducción de tecnologías, que cambian las probabilidades y tipos de riesgo, y las enfermedades profesionales, es uno de esos factores de cambio. Este tema ha recibido expresa atención en relación con el desarrollo agrícola de países avanzados[2], y su introducción en el tratamiento de problemas específicos va a significar un elemento positivo en nuestro medio.

Pero de mayor importancia aún para superar el retraso señalado, es superar la concepción polar sobre la diferente naturaleza de los mundos urbano y rural, y por lo tanto, de las relaciones de trabajo en ellos. A partir de esta conceptualización es necesario pasar a tratar los casos de situaciones específicas de trabajo en la agricultura y ocupaciones asimilables. La comprensión de dichas situaciones en su contexto va a permitir percibir la naturaleza dinámica en que se desenvuelven, así como la condición no lineal de los cambios que las afectan (en cuanto a sus consecuencias con respecto a riesgos, enfermedades profesionales, condiciones generales de trabajo y vida), y por lo tanto, aportar positivamente a las posibilidades de mejora.

El primer punto supone superar una dicotomía exclusiva vigente no sólo a nivel del sentido común, sino con larga tradición en las ciencias sociales. Efectivamente, un marco teórico general dominante en ellas desde la formulación de Tönnies a mediados del siglo XIX es el que presenta los tipos polares de comunidad y sociedad. La asimilación del primer tipo social con el medio rural es común y asumida también por las tipologías de la modernización (folk-urbano de Redfield, o tradicional-moderno de Hoselitz, Germani, etcétera). La misma sociología rural se modela en torno de esta concepción a partir de la obra clásica de Sara Kin y Zimmerman[3], aun cuando se lo amortigüe con la idea de cambios transicionales, (continuo rural-urbano). De esa manera una realidad empírica geográfica toma categoría teórica y a su vez obscurece el análisis de medios sociales reales. Los profundos cambios sociales que afectan las áreas rurales (residencia de trabajadores no agrarios y aun de empresas ubicadas en áreas urbanas, difusión de pautas de la ciudad, descentralización de actividades de anterior radicación urbana, etc.) han puesto en cuestión la nitidez de esta distinción[4]. Las categorías de análisis que

---

2. Coloquio de Rodez sobre mejoramiento de las condiciones de trabajo en el agro. *Boletín CEIL.*

3. Sorokin, P.A. , Zimmerman y Carle, C.: *Principles of Rural-Urban Sociology,* New York, Henry Holt y Co., 1929; Lynn Smith, T.: *The Sociology of Rural Life,* N. York, Harper, 1953; Loomis, Charles P. y Beegle, J. Allon: *Rural Social Systems: a Text book in Rural Sociology and Anthropology,* Englewood Cliffs, N. J. Prentice Hall, 1950.

4. Newby, Howard: "El desafío de la sociología rural en la actualidad", *Comercio Exterior,* Vol. 32, No. 4, México, abril de 1982, págs. 347-356.

aparecen como significativas son, en cambio, aquellas que hacen a las relaciones desiguales entre centros y regiones, por un lado, y a la sociología de la agricultura, por otro.

Este último tema implica considerar las características y dinámica de los sistemas de cultivo y estructuras agrarias. Desde nuestro punto de vista, eso permite recuperar las condiciones específicas de trabajo y vida en cada situación. El trabajo que presentamos en este artículo se propone precisamente mostrar para un contexto en transformación las relaciones entre procesos sociales y condiciones de trabajo y vida, señalando sus interrelaciones. Allí la sistematización del trabajo agrícola, la generación de movimientos migratorios y la introducción de una agroindustria irrumpen en un sistema campesino clásico. Ambas realidades coexisten a través de un proceso de intercambios simbióticos, y los cuadros de existencia y trabajo reflejan esa situación.

EL AREA BAJO ESTUDIO

Una experiencia de desarrollo económico en el agro santiagueño, como resultado de la incorporación de tierras de riego a la producción, va a provocar cambios de fondo en la estructura agrícola de los departamentos de Robles y La Banda[5], con consecuencias importantes sobre las familias del estrato campesino[6], y sobre las condiciones de vida y de trabajo de sus miembros.

---

5. El cuadro que se detalla a continuación presenta la estructura de distribución de la tierra del área de referencia hacia 1968, antes de ponerse en marcha el proyecto de la Corporación del Río Dulce:

DISTRIBUCION DE TIERRA REGADA PRODUCTORA DE ALGODON (ZONA DE RIEGO DEL DULCE)

Hectáreas	Porcentaje de chacras	% de tierras
5 – 10	65	17
11 – 20	13	8
21 – 50	10	15
51 – 100	8	23
101 – 300	3	20
301 – 600	0.37	17

Tomado de Vessuri, Hebe M.C. (en "Tenencia de la tierra y estructura ocupacional" *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales,* No. 46, Vol. 12, julio-septiembre, Buenos Aires, 1972) quien lo elabora a partir de datos de registro de la agencia INTA de Santiago del Estero, 1968.

6. Cuando hablamos de sector o estrato campesino, nos referimos al tipo social agrario que se define como: "aquel productor agropecuario independiente, bajo cualquier forma de tenencia, que produce para el mercado en condiciones de una escasez absoluta de recursos naturales (tierra y/o agua, en cantidad y calidad) y/o capital, para la actividad predominante en la zona, y cuyo fac-

En efecto, la concreción de la ampliación del sistema de riego del río Dulce, proyectada en la década del '60 y concretada a principios de 1970, permite la irrigación de 118.000 hectáreas, que en virtud de los objetivos del proyecto[7], van a ser destinadas al aumento de la producción agropecuaria y capitalización de los productores, intentando, de esta forma, diversificar un sistema de monoproducción algodonera que se realizaba en pequeños predios[8], y que con la crisis del producto (a partir de la década del '60), y el agotamiento y salinización de las tierras sumía al sector en un estancamiento productivo y en un progresivo empobrecimiento.

El proyecto contemplaba la instalación de una colonia de 10.300 hectáreas en tierras fiscales del departamento de Robles, cuyo objetivo inicial habría de ser la transformación de 480 minifundistas en productores familiares capitalizados[9].

---

tor trabajo, en razón de las dos limitaciones anteriores, es fundamentalmente familiar. Esta configuración de elementos da por resultado la inexistencia de excedentes económicos al finalizar cada ciclo productivo, que impiden tanto la capitalización del productor como el desarrollar condiciones de vida similares a los sectores medios de la región (concepto de pobreza relativa)". Definición tomada de Mercedes Caracciolo de Basco et al., en "Tipos sociales agrarios y estrategias productivas". Al respecto, véase *Boletín CEIL,* No. 6, pág. 26.

7. En el año 1966 surge el proyecto de riego del Río Dulce, financiado en un 67% por los aportes nacionales y el resto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), cuya área de influencia sería de 118.000 hectáreas en departamentos de Capital, Silípica, Banda, Robles y San Martín. Entre los objetivos generales de este proyecto se encontraban el aumento de la producción agropecuaria, la capitalización de los productores y el fortalecimiento de las finanzas provinciales y nacionales. Los principales medios para alcanzarlos eran: la ampliación de la zona de riego, el mejoramiento de los sistemas de producción, la eliminación del minifundio, la radicación de nuevas familias, el aumento de la ocupación y la instalación de industrias de transformación y conservación de productos agropecuarios.

8. Al respecto obsérvese el cuadro presentado en la nota 5, en que el 65% de las chacras algodoneras del área se encontraba en el estrato de 5-10 hectáreas.

9. El asentamiento de los colonos en la Colonia El Simbolar —tal como aparece en los objetivos— se habría de realizar en la secuencia que sigue:

Año	No. de Colonos	Superficie colonizada (has.)	Porcentaje
1	120	2575	25
2	168	3605	35
3	192	4120	40
Total	480	10300	100

FUENTE : Corporación del Río Dulce, "Obras del Río Dulce", Santiago del Estero, 1967.

Pero gran parte del resto de las tierras beneficiadas estaban en manos o fueron posteriormente adquiridas por productores mayores o por empresarios[10] que poseían el capital suficiente como para intentar satisfactoriamente la producción de hortalizas, en especial, tomates.

Es así como esta afluencia de capitales y este cambio en el sistema productivo van a crear en el área bajo estudio una fuerte demanda de empleo estacional (ya sea para trabajos previos a cosecha, y tanto más aún para trabajos de cosecha)[11]

Este tipo de producción, que para resultar rentable no puede ser encarada como una producción familiar exclusivamente[12], necesita de una inversión de capital que sólo pueden aportar los sectores medios y grandes.

El carácter de familiares capitalizados con que definimos a estos colonos responde a la definición de Caracciolo de Basco et al. (véase *Boletín CEIL*, No. 6, págs. 26-27) al referirse al tipo social farmer: "entendemos por éste, aquellos productores agropecuarios independientes, bajo cualquier forma de tenencia, que producen para el mercado con una dotación de recursos tal que si bien les permite obtener excedentes, los mismos son inferiores como para posibilitarles la ganancia media obtenida por las empresas capitalistas, y por ello deben continuar basándose en el trabajo directo del productor y su familia. Es decir, que su escasez relativa de recursos da como resultado un nivel de rentabilidad que les obliga a ahorrar salarios, aunque puedan contratar eventualmente, o, como complemento, a algún asalariado".

10. Definimos como empresarios agropecuarios (siempre de acuerdo con Caracciolo de Basco et al.) a "aquellos agentes de la producción agropecuaria que poseen una disponibilidad adecuada de capital, así como de recursos naturales (que pueden ser propios o alquilados), basada en el trabajo asalariado y en la que el empresario tiene funciones de organización y dirección, o incluso esa función puede estar intermediada por un administrador, reservándose el titular las decisiones más importantes. La disponibilidad de recursos que tiene le posibilita obtener excedentes económicos que significan una ganancia media, igual o mayor a la ganancia media de la empresa capitalista del sector, para esa actividad".

11. Al analizar los cultivos en relación con los requerimientos técnicos necesarios para la producción, dividimos las tareas en previas a la cosecha y tareas de cosecha. Entre las primeras incluimos aquellas que hacen a la preparación y laboreo de la tierra, riego, siembra y cuidado y conservación de los sembradíos; mientras que entre las segundas, todas aquellas que hacen a la acción de recolección del producto. Ambas van a requerir diferentes cantidades de mano de obra, así como también de distintos miembros del grupo familiar o de asalariados.

12. La producción de tomates, que va a ser la que predomine en el área, va a requerir cantidades crecientes de trabajo asalariado, de manera tal que, como hemos definido al tipo social campesino (escaso de recursos), no va a ser posible para él intentar dicho cultivo.

Los sectores campesinos, en cambio, apenas pueden intervenir en el mercado en una pequeña proporción, y sólo a partir de determinados arreglos familiares o amistosos, mediante el crédito cooperativo[13].

Los demás ven en el auge de esta producción una posibilidad de completar el presupuesto familiar a través de la participación del jefe o de algunos de los miembros de la familia en el proceso productivo de las grandes fincas o de la fábrica envasadora de tomates[14], como asalariados transitorios. Es decir, como una forma de maximizar el ingreso bruto de la familia.

De esta manera, dichas familias se incorporan a un circuito de asalarización que va acabando con el tipo de vida campesino, transformando paulatinamente hábitos, costumbres y estilos de trabajo y de vida.

Trataremos de ver, entonces, cómo se produce el cambio a través de las descripciones de las estrategias de ingreso[15] de las familias campesinas y de asalariados que se transformaron en tales durante el proceso mencionado.

---

13. Al respecto, se ha observado en el área el intento de producir tomates por parte del sector campesino, pero sólo a partir de la asociación de varios productores en la empresa, con lo cual se evita el desembolso de capital. Estas asociaciones se dan entre familias o entre amigos, quienes ponen a disposición de cada uno de los otros la mano de obra necesaria para las diversas tareas. También se observan casos en que el préstamo cooperativo suple la falta de capital de tales productores. Una lista suministrada por la cooperativa permite apreciar que en la campaña 82/83, de una totalidad de 41 socios que comprometieron su producción con la envasadora, el 39% de ellos habían recibido préstamo cooperativo para levantar la cosecha, los cuales poseían entre 1 y 3 hectáreas de tomate.

14. La fábrica envasadora de tomates es una de las realizaciones del proyecto de Río Dulce; tal como constaba en los objetivos del mismo detallados en la nota 7, "se prevé la instalación de industrias de transformación y conservación de productos agropecuarios".

15. Respecto de este término, es interesante la discusión acerca de las estrategias de supervivencia y de vida de los sectores agropecuarios, que aparece en Forni, Floreal H.; Benencia, Roberto R., y Gogna, Mónica: "Aproximación metodológica a la captación de estrategias de vida de familias rurales. Un estudio de casos en Santiago del Estero", CEIL, Buenos Aires (mimeo), 1982. Trabajo presentado al II Simposio interdisciplinario sobre metodología de la investigación en ciencias humanas, Córdoba, 21-24 septiembre, 1982.

    Véase al respecto, la discusión en torno al mismo tema publicada en *Demografía y Economía,* Vol. XV, No. 2 (46), 1981, donde exponen sus "papers" Alvaro Sáenz y Jorge Di Paula; Carlos Borsotti; Omar Argüello; Susana Torrado; Ximena Valdez y Miguel Acuña, y Daniel Rodríguez. Es interesante también el trabajo de Ricardo Lionel Costa "Acerca del interés en cuanto principio de estructuración de las prácticas sociales", ICDA, Universidad Católica de Córdoba (mimeo), 1982.

Sin entrar a juzgar las bondades de un sistema o de otro, ni entrar en la discusión clásica sobre el tema del campesinado como sector en desaparición o como sector funcional al esquema capitalista[16], trataremos de demostrar de qué manera influyó esta transformación de una estructura agraria, a partir de una acción del Estado sobre las condiciones de trabajo y de vida de las familias campesinas cuyos miembros ingresaron en el mencionado ciclo de asalarización.

LAS ESTRATEGIAS DE INGRESOS DE LAS FAMILIAS

Las familias de campesinos y de asalariados presentan estrategias de ingresos (sean éstos visibles o invisibles) que incluyen proporciones diferentes de trabajo de los miembros del grupo familiar, condicionadas, a su vez, por variables tales como el tamaño y composición de la familia y su etapa del ciclo vital[17].

Las familias campesinas

El pequeño productor del área de riego[18] integra su presupuesto con un aporte importante de su propia producción de subsistencia, con el ingreso proveniente de la producción agropecuaria, con los ingresos que reciben los miembros de la familia que ocasionalmente realizan trabajos extraprediales, y en varias situaciones termina de complementarlo con los giros o paquetes de ropas o alimentos que le envían los migrantes de la familia radicados en otras áreas; así como por los gastos que deja de efectuar por el hecho de que la mayor parte de las tareas se realizan dentro de la explotación y por los miembros de la familia (como gastos en salarios, viajes, ropas, etcétera).

Así, podríamos afirmar que el presupuesto de las familias campesinas se compone con el ingreso que aportan los distintos miembros a través de las actividades (domésticas o productivas)[19] que realizan.

---

16. En lo que se refiere a esta discusión, es muy aclaratoria la síntesis que aparece en el trabajo de Tort, María Isabel, "La influencia de proyectos de desarrollo inducido en economías campesinas" (mimeo), Buenos Aires, 1981.

17. Consideramos el tamaño de la familia, su composición y la etapa del ciclo vital en que se encuentre (según Fortes, formación, expansión, fisión y remplazo), variables condicionantes de las estrategias productivas de los tipos sociales considerados. A igualdad de recursos económicos las estrategias productivas y por ende los resultados socioeconómicos que se obtendrán, dependerán en mucho de la mayor o menor variación de aquellos aspectos de la familia.

18. Véase definición de campesino en la nota 6.

19. Consideramos actividades domésticas aquellas que hacen a la subsistencia del grupo familiar cuya producción no ingresa en el mercado, y actividades productivas, aquellas realizadas por los miembros del grupo familiar cuya producción se destina al mercado. Entre las diferentes definiciones respecto de este tema, es interesante la que elabora Carlos Borsotti en su trabajo "Notas sobre

El ingreso total (IT) de estas familias estaría formado por: el ingreso por actividades domésticas (IAD) + el ingreso por actividades productivas (IAP) + el ingreso por actividades extraprediales (IAE) + el ingreso proveniente del aporte de familiares migrantes (IM).

En el IAD incluimos todas las actividades que hacen a la subsistencia del grupo familiar, en las que participan, con mayor frecuencia, las mujeres, los niños y los ancianos; son de realización diaria o periódica y se refieren a *alimentación:*

– *cría de animales* (gallinas, cerdos, cabras, vacas), que incluye las tareas que hacen a la alimentación y el cuidado de los mismos (sacarlos del corral por las mañanas, largarlos a pastorear, llevarlos a tomar agua al río o a la acequia y recogerlos hacia la caída del sol, en el caso de cabras y vacunos; o darles maíz a las gallinas y a los cerdos, para lo cual la familia, generalmente la noche anterior, debió desgranar la cantidad suficiente para el día; así como la recogida de sus productos–la leche y los huevos);

– *actividades destinadas a la producción de alimentos:* hacer el pan (actividad de realización diaria, según el tamaño de la familia, y que insume diferente cantidad de tiempo –de 1/2 a 1 y 1/2 horas– según[20] se posea torno o no para su amasado; reservada para las amas de casa, o eventualmente hijas mayores); hacer queso, con los sobrantes del consumo diario de leche (actividad periódica reservada a las amas de casa); carnear animales y hacer facturas (actividad periódica –dos a tres veces por año en el caso de cerdos y una vez al mes en el caso de cabras–, en la que el carneo lo realiza el hombre, mientras que en la elaboración de las facturas interviene la mujer);

– *actividades de caza destinada al consumo:* la caza de animales para el consumo de carne (vizcachas, conejos, etcétera), es una actividad periódica, que generalmente se realiza una o dos veces al mes; de ella se encarga el jefe de familia, en compañía de hijos varones mayores y de amigos.

---

la familia como unidad socioeconómica", *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile, 1978. En él Borsotti distingue entre "a) trabajo doméstico reproductivo, que se realiza en las unidades de vivienda para el mantenimiento de los miembros de la familia o de la unidad y se destina al consumo inmediato. (. . .) b) el trabajo doméstico productivo, que se da sólo en unidades familiares que elaboran sus propios medios de reproducción económica (conservación de semillas, artesanías de instrumentos de trabajo y utensilios para uso doméstico, etcétera); c) el trabajo social reproductivo, que se realiza en unidades familiares o en otras unidades económicas, produciendo bienes o servicios que se destinan al consumo inmediato; y d) el trabajo social productivo, que se realiza en unidades familiares o en otras unidades económicas y no se destina al consumo inmediato".

20. El torno para el amasado es una de las tecnologías intermedias (como la desgranadora de maíz, por ejemplo, entre tantos otros) cuya difusión, en virtud de su accesibilidad, permitiría al ama de casa y a otros miembros de la familia ahorrar tiempo y hacer más llevaderas algunas de las actividades domésticas.

La provisión de agua y leña: actividad de realización diaria, reservada a los menores de ambos sexos, quienes se van socializando en la realización de las tareas (que en muchos casos insume varias horas del día, por la lejanía de las fuentes de provisión y por la cantidad requerida).

Los quehaceres domésticos: actividades de realización diaria que se distribuyen en distintos momentos del día (que incluyen la limpieza del hogar, el lavado de la ropa y la preparación de las comidas), reservadas al ama de casa y a las hijas mayores.

El cuidado de los menores de la familia: actividad de realización diaria y continua, reservada a los hijos de ambos sexos, en edades intermedias, y a los abuelos.

Producción de maíz, batata, anco, etcétera, (productos que se utilizan en la alimentación familiar y de los animales domésticos): actividades de realización anual, según el ciclo productivo de cada cultivo, y en las que intervienen el jefe y los hijos varones mayores, en las tareas de preparación de la tierra y de siembra; mujeres y menores, en el mantenimiento del cultivo, y todos los brazos disponibles en las tareas de cosecha.

El *IAP* incluye todas las actividades que hacen a la producción de la explotación destinada a la comercialización[21], que en última instancia, para las familias de este estrato sólo representa la porción del ingreso total (en este caso monetario) que les permite adquirir lo que ellos mismos no pueden producir (pago de obligaciones, como riego o impuestos a la tierra, ropa y calzado, bebidas, cigarrillos y diversiones, insumos agropecuarios, gastos en educación y remedios, y algunos alimentos: yerba, azúcar, harina, aceite y fideos, fundamentalmente).

Estas actividades, que en el área consisten en cultivos de algodón, podemos separarlas en tareas *previas a la cosecha* (preparación de la tierra, siembra y cuidado de los cultivos), que incluyen actividades de gran esfuerzo físico, como el paleo de la tierra y el riego, el macheteo en la limpieza de las raíces y los arbustos de las acequias, que están reservadas al jefe y a los hijos mayores; mientras que las carpidas y el deshierbe pueden ser realizados por las mujeres y los menores de la familia; en tanto que en *las tareas de cosecha,* que son las que requieren un mayor insumo de mano de obra, participan todos los miembros de la familia en condiciones de trabajar.

Como generalmente a las familias del sector campesino les es imposible contratar personal asalariado, aquellos que no pueden hacer arreglos familiares o amistosos, sólo están en condiciones de sembrar lo que los miembros de la familia pueden cosechar.

El *IAE* puede ser de dos tipos: por trabajos estacionales[22] u ocasionales (changas) que realice algún miembro de la familia, y por el cual perciba una remu-

---

21. Al respecto, véase nota 18.

22. Cuando nos referimos a trabajos estacionales que pueden realizar los miembros del grupo familiar como forma de obtener ingresos extraprediales, hablamos de las tareas temporales de cosecha que integran el calendario anual de los distintos cultivos demandantes de mano de obra a lo largo del país.

neración que incorpore al presupuesto familiar, o por trabajos que realicen miembros del grupo familiar por arreglos amistosos (colaborar en tareas de siembra o cosecha de algún cultivo) con otro y otros productores (familiares o no) y por el cual la prestación sea correspondida en forma similar (es decir, mediante un sistema de contraprestaciones de mano de obra que contribuyen a minimizar gastos).

El *IM* adopta la forma de giros periódicos que envían familiares migrantes[23] o de paquetes con ropas o alimentos (ingreso que contribuye a completar el presupuesto familiar).

De la manera expuesta, las familias del sector campesino efectúan un "cálculo de racionalidad económica" que consiste en maximizar los ingresos (monetarios y no monetarios) minimizando los egresos monetarios, apelando a distintas combinaciones de actividad (doméstica o productiva) de los integrantes del grupo familiar.

Esta estrategia de ingreso lleva a la consecución de determinados resultados socioeconómicos que podemos visualizar a partir de la observación de las condiciones de trabajo en que se realizan las actividades y de las condiciones de vida de las familias del sector.

En cuanto a lo primero, si bien todas las actividades mencionadas son necesarias e imprescindibles para la subsistencia de la familia, y ocupan gran parte del tiempo de sus miembros, existe, por un lado, una división del trabajo, por sexo y edad, bien marcada dentro del grupo: hay tareas que pueden y deben hacer los menores y las mujeres, y hay tareas que sólo deben realizar los hombres en razón de las características de dureza de las mismas. Hay otras que los menores no pueden realizar por razones de fuerza o de complejidad; de esta manera, el pasaje de un estadio de menor complejidad y esfuerzo hacia un estadio más complicado se efectúa en forma gradual, a través del proceso de socialización del menor en determinadas tareas. Por ejemplo, los niños de 6 a 8 años no van a buscar agua enganchando el caballo a la zorra, sino que acompañan a sus hermanos mayores, aprendiendo los pasos que implica dicha actividad; pero sí van a juntar leña con otros hermanos o compañeros, donde alternan la juntada con juegos –hondean pajaritos en el monte–, y sólo traen la leña que pueden soportar.

Las mujeres no realizan tareas de fuerza, que están reservadas a los hombres. Así como éstos no van a realizar tareas destinadas a menores y mujeres. A su vez,

---

23. El envío de dinero por parte de los migrantes definitivos tiene mucha importancia para los tipos sociales que mencionamos. En una investigación que se realiza en Santiago del Estero sobre "Mercados laborales, migraciones internas y estructura familiar", Forni, Benencia y Gogna encuentran que "la ayuda que reciben los hogares minifundistas vía migrantes es elevada (el 51% de las familias reciben dinero, y en el 21% de éstos el monto representa la mitad o más de la mitad de su presupuesto mensual)", y en otro párrafo, refiriéndose a los asalariados dicen: ". . . la ayuda que reciben estos hogares de sus migrantes no es tan elevada como la que reciben los asalariados de secano o los minifundistas de riego, pero a pesar de ello un 49% de las familias recibe dinero para completar su presupuesto económico (y en un 17% de ellos tal suma representa la mitad o más de la mitad del presupuesto mensual)".

los hombres, salvo casos esporádicos, no realizan tareas demasiado agotadoras en una sola jornada, *pueden regular su tiempo de trabajo,* y efectivamente lo hacen, parando para descansar las veces que lo necesiten, o interrumpiendo la jornada para comer varias veces al día, por ejemplo [24]. Pero la actividad debe realizarse diariamente, ya que esta estrategia de subsistencia se asienta en el hecho de la continuidad y el control.

Condiciones de trabajo

En lo que respecta a las condiciones de trabajo, haremos hincapié en aquellas que hacen a la organización del trabajo familiar (que incluyen carga física y jornada laboral), y aquellas que importan riesgo físico y enfermedades profesionales.

Como lo hemos expresado, existe una división del trabajo dentro de las familias campesinas que lleva a repartir la carga física entre sus miembros, según condiciones de sexo y edad; mientras que en lo referente a la jornada laboral, ésta se rige por una alternancia equilibrada entre períodos de actividad y períodos de descanso, que el mismo productor puede regular, de acuerdo con las diferentes etapas del cultivo. No obstante, la tarea, aunque continua, nunca llega a ser agotadora.

El riesgo físico y las enfermedades profesionales que pueden afectar a un trabajador familiar están en directa relación con el rigor climático, la existencia y el ataque de alimañas o insectos y, en especial, con la complejidad de las tareas que desempeña.

Respecto a estas últimas, el riesgo disminuye con la edad, en la medida en que, como ya describiéramos, el individuo se va socializando gradualmente en el desempeño de las tareas, y en cuanto a las primeras (clima y animales o insectos peligrosos), están igualmente expuestos todos los que trabajan en el campo (ya sea en actividades domésticas o productivas).

Condiciones de vida

Esta tarea continua, en especial de la considerada mano de obra secundaria de la explotación (mujeres, niños y ancianos), en las actividades que hacen a la subsistencia del grupo familiar, permite que las familias de este estrato gocen de un régimen alimentario abundante y rico en proteínas (puesto que además de consumir las cuatro comidas diarias, en la composición del menú habitual intervienen con frecuencia la carne, la leche y los huevos)[25].

A su vez, el trabajo conjunto en la explotación asegura la interrelación constante de los diversos miembros del hogar. Todos trabajan en sus actividades específicas (bien determinadas) durante el día, y se reúnen durante las comidas, y en

---

24. Observación proveniente de entrevistas en profundidad llevadas a cabo entre familias del área.

25. Observaciones provenientes del análisis de los menús habituales recogidos en entrevistas en profundidad.

especial por la noche, antes de acostarse, cuando la familia cambia las impresiones de la jornada, toma las decisiones para el día siguiente, mientras matea, escucha música y desgrana colectivamente el maíz que alimentará a los animales.

Los menores alternan sus actividades en la explotación con la asistencia escolar durante el año lectivo, y se advierten signos de que la inversión en educación secundaria comienza a presentarse como uno de los elementos de la estrategia de vida de estas familias[26].

Las familias del sector asalariado

La baja del precio del algodón y la aparición de fuentes de ingreso alternativas ha llevado a algunas familias campesinas a volcar su mano de obra a actividades extraprediales a fin de mantener el nivel de ingreso bruto. De esta forma, se inicia en el área un proceso de descampesinización cuya consecuencia extrema ha determinado la transformación de los campesinos en asalariados, con abandono de la explotación y traslado al pueblo; en tanto que otros aún se encuentran en un estadio intermedio (que podríamos llamar de equilibrio inestable), donde conservando aún la explotación, el grueso de su ingreso básico se conforma con cantidades crecientes de trabajo asalariado. Es decir que, de acuerdo con la antigüedad o la mayor o menor necesidad de la entrada de las familias en el ciclo de asalarización, hallamos en el área familias de asalariados puros y familias de asalariados en transición.

Si aplicamos el mismo cálculo de racionalidad económica para analizar el presupuesto de las familias del sector asalariado del área de riego, veremos que de ella desaparece o se minimiza el ítem ingreso por actividades productivas (IAP), y que en determinadas épocas del año, el ingreso por actividades domésticas (IAD) queda reducido a quehaceres domésticos y cuidado de menores; mientras que el ingreso por actividades extraprediales (IAE) pasa a ocupar dentro del presupuesto total un papel preponderante, y que podríamos denominar ingreso por actividades asalariadas (IAA); el ingreso proveniente de familiares migrantes (IM) también se acrecienta en este sector.

El IAA proviene fundamentalmente de dos actividades demandantes intensivas de mano de obra en cierto período del año: las fincas tomateras y las fábricas envasadoras de tomate, choclo y dulce de batata. Actividades que por realizarse en el área, facilitan la participación de casi todos los miembros de la familia. Durante el resto del año, el IAA es aportado en su casi totalidad por el jefe y los hijos mayores.

Una visión general del sector nos permite mostrar la siguiente imagen:

---

26. De la misma investigación a que nos referimos en la nota 23 podemos extraer estas observaciones: "Cabe mencionar que en este estrato el nivel educacional es relativamente elevado (el 29% de la población con 15 años y más ha completado el ciclo primario), y a pesar de la alta proporción de hogares con muy bajos recursos económicos, la "inversión en educación secundaria" (7 % entre secundario completo, en curso e incompleto) comienza a vislumbrarse como uno de los elementos de la estrategia de vida familiar"

Las familias de asalariados en el área de riego adecuan su comportamiento ocupacional al ritmo del trabajo estacional del área y de las otras regiones del país. En el área existen dos momentos picos dentro del año: diciembre/enero (época de mayor actividad pues compiten en la demanda de mano de obra las fincas tomateras y las fábricas envasadoras de tomate) y abril/junio, cuando estas mismas fábricas se dedican al envase de choclo y de dulce de batata. Durante el resto del año los mercados de trabajo extrarregionales atraen a los hombres (adolescentes y adultos). Los centros de atracción predominantes son: el Norte de la provincia de Buenos Aires y Sur de Santa Fe (para la desflorada del maíz, durante los meses de enero y febrero), el Sur de la provincia de Buenos Aires (para la cosecha de la papa, durante los meses de febrero/marzo) y el Alto Valle del Río Negro (para la cosecha de peras y manzanas, durante los meses de marzo/abril).

En tanto que aquellos que se quedan en el área sólo tienen oportunidades de "changuear" en lo que surja durante esos períodos muertos. Los hombres despliegan actividades de lo más diversas: son capacheros, desmotadores, participan en la cosecha de la cebolla con resultados diversos, cazan, trampean pajaritos para vender; en estas tareas generalmente son acompañados por sus hijos adolescentes o chicos.

Por su parte, las mujeres, aparte de las domésticas, realizan actividades económicas que en sí son extensión de las tareas domésticas, como el trabajo en casas de familia como servicio doméstico, en especial las adolescentes, el lavado de ropa y el planchado, sobre todo las amas de casa, así como hacer pan casero para la venta, o comercialización de verduras ambulante o en la estación durante la parada de los trenes. En esta tarea son acompañadas y ayudadas por sus hijos menores, quienes les acarrean las bolsas y suben rápidamente a los vagones para ofrecer la mercadería más directamente.

Los niños alternan estas actividades de ayuda con el cuidado de los menores de la familia y la búsqueda de leña y de agua, y la asistencia escolar.

La juntada de tomate

Las fincas tomateras comienzan a requerir una creciente cantidad de mano de obra desde la última quincena de noviembre, demanda que se va acelerando a medida que el grueso de las explotaciones entran en producción, y declina hacia mediados o fines de enero con los productores tardíos. Es decir, que el pico de la demanda se presenta en un período de 45 días, entre comienzos de diciembre y el 15 de enero. Entre estas fechas es como si la zona despertase de un letargo para iniciar una actividad febril que, casi siempre, a esta altura del año, se ve entorpecida por las lluvias y la alta humedad resultante, que atentan contra la producción (se pierde gran parte del tomate en las mismas plantas), por un lado, y contra el mismo trabajador (entorpeciendo las tareas y haciéndole perder salarios), por el otro, y por lo tanto tienen desde un principio comprometida con ésta su producción. Así, la organización del trabajo en la mayoría de las fincas debe verse como una etapa del proceso integral que se continúa con la tarea del envasado en la fábrica.

En las fincas, las tareas de la *juntada* pueden ser de dos tipos: la juntada para la envasadora, y la selección de tomate redondo para el mercado. Ambas son tareas diferentes y se pagan también de distinta manera.

En la primera, el trabajo consiste en el llenado de los cajones con tomates perita maduros, sin selección previa, agachado sobre el surco, pues las plantas son bajas. Cuando se llena cada cajón debe alzarse y llevarse a pulso hasta un costado, una vez a la derecha y otra a la izquierda, por donde habrá de pasar el camión a recogerlos (es decir, que se recorren distancias de varios metros con el cajón lleno, procedimiento que se hace muy dificultoso luego de las lluvias, pues en muchos casos los juntadores están con el barro hasta los tobillos). En esta tarea intervienen hombres, mujeres y niños; éstos, hasta aproximadamente los 12 años, colaboran con sus padres o hermanos y no perciben remuneración independiente, mientras que los mayores de esa edad se pueden emplear en forma particular, percibiendo su paga. Hay casos en que los menores se asocian, sobre todo porque no tienen fuerza suficiente como para alzar los cajones llenos, y en ese caso los acarrean entre dos o llenan baldes o canastos para llenar el cajón sobre la misma línea.

En lo que respecta a los seleccionadores, la tarea del llenado y de alzada de los cajones es similar, pero lo que varía es el producto que se encajona: en este caso son tomates redondos que no deben estar todavía muy maduros para poder aguantar el tiempo de traslado al mercado, ni demasiado verdes; por ello generalmente son adultos de ambos sexos quienes se encargan de la tarea (y en muchos de los casos ya vienen realizándola desde años anteriores), puesto que exige una mayor responsabilidad. Es decir, que en esta tarea se exigiría un grado mayor de calificación respecto de la anterior. Calificación diferencial que se manifiesta en el salario: la primera se paga al tanto, mientras que la segunda se paga por jornal. O sea, que por la primera se puede obtener una paga relativamente alta maximizando las fuerzas, mientras que por la segunda se obtiene la misma remuneración e incluso más, trabajando a un ritmo normal en este tipo de tareas.

La alzada de los cajones que se encuentran a lo largo de la línea de pasada de los camiones es realizada por adolescentes, tarea que requiere de mucha fuerza; unos debajo levantando los cajones y otros sobre la caja del camión o acoplado acomodándolos. Este trabajo es mejor remunerado que la tarea de descarga, que se considera más aliviada.

La tarea se continúa con la descarga de los cajones en la fábrica. En esta labor de fuerza también se requiere mano de obra masculina; los cajones se bajan de los camiones y se acomodan en la playa de la fábrica; durante el día y buena parte de la noche se descargan los camiones, que forman colas delante del establecimiento.

A partir de aquí, la tarea se continúa en el interior de la envasadora, proceso que pasaremos a describir en sus distintas etapas en relación con los puestos de trabajo, tratando de determinar cuáles son las operaciones que requieren personal especializado, diferenciado por sexo o indistinto.

La fábrica funciona durante 22 horas al día (las otras dos horas se utilizan para el engrasado de las máquinas y la reposición o ajuste de materiales), abarcando tres turnos de personal: dos diarios (de seis y seis, con dos horas de descanso) y uno nocturno con horario corrido de ocho horas (10 de la noche a 6 de la mañana). Para ello emplea aproximadamente unas 500 personas, 400 de ellas mujeres, las cuales trabajan en las horas diurnas. En su mayoría, los operarios son vecinos de la zona. Este año, la oferta de mano de obra ha sido tan elevada que no se observa

dentro de la fábrica trabajo de menores. Sólo emplean a quienes ya han cumplido los 15 años y con una remuneración mucho menor que la de un adulto.

Luego de cumplidos los requisitos de ingreso y de habérsele dado el turno, el operario puede comenzar a trabajar en algunos de los puestos que se detallan a continuación, siguiendo paso a paso el proceso del enlatado:

1. *Control de descarga:* en esta operación intervienen operarios con una experiencia en la tarea, ya que tienen que registrar, además de la contabilidad de lo que se descarga, la calidad del producto (un tomate veteado, por ejemplo, tiene demasiada agua, y por lo tanto, no va a servir para ser enlatado, y para el extracto no va a alcanzar el índice de concentración requerido). Hay controles que desempeñan dicha tarea a lo largo de dos turnos continuados. Siempre son hombres.

2. *Apilado de los cajones y cargado en carritos para ser tirados en la cinta:* esta tarea, que requiere fuerza, ya sea para realizar el movimiento de los cajones como para llevarlos en un carrito en pilas de a seis, es de muy baja calificación y generalmente la realizan adolescentes varones.

3. *Tirado de los cajones en la cinta:* otra operación de fuerza que requiere mano de obra masculina. A medida que van llegando los carritos con tomates, dos operarios los alzan y los van vaciando sobre una cinta sin fin.

4. *Primera selección:* a lo largo de la cinta sin fin, a ambos lados, están situadas 20 personas (por lo general, mujeres, sobre todo durante los turnos diurnos), las que, al pasar los tomates, se encargan de retirar los que están pasados para depositarlos en cajones que están a la altura de sus piernas. La cinta corre elevada, y las mujeres se hallan paradas durante todo el tiempo sobre una pequeña plataforma con barandas hacia atrás. La cinta corre constantemente, y deben estar atentas para evitar que se escapen los tomates en mal estado. La tarea se vuelve monótona y cansadora, pues no tiene variación durante las cuatro horas. Sólo en caso de ir al baño la operaria es remplazada durante ese lapso.

5. *Retiro de cajones con tomates pasados:* a medida que se van llenando los cajones que se encuentran a ambos lados de la cinta con los tomates en mal estado, son retirados por los operarios varones, que van recorriendo las distintas cintas de selección y de pelado a ese efecto.

   Después de esta primera selección, los tomates son arrojados por la cinta en una primera batea de lavado automático con agua caliente; de allí, también automáticamente, los tomates pasan a una segunda cinta de selección, similar a la anterior.

6. *Segunda selección:* en un procedimiento similar al anterior, 20 operarios proceden a retirar los tomates en mal estado, y a separar los medianos de los chicos y los grandes (estos últimos son colocados en cajones, para ser enviados a la trituradora a fin de elaborar el tomate triturado o el extracto, pues sólo los medianos habrán de ser envasados). Ya a esta altura del proceso los

operarios comienzan a trabajar con el tomate mojado, y como la tarea la realizan sin guantes, manipular durante cuatro u ocho horas un producto húmedo deteriora la piel.

Seguidamente los tomates caen en la batea de lavado químico a fin de ablandarles la piel para poder ser fácilmente pelados por las cuchillas de la peladora mecánica; las pieles van cayendo por un costado de la peladora y van llenando los cajones que se encuentran a los costados; cuando éstos se llenan, son cambiados por los mismos operarios ambulatorios que recogen los cajones de tomates en mal estado y los seleccionados para la trituración.

Luego del pelado, los tomates pasan por un tercer lavado (unas boquillas les van arrojando agua a presión a medida que pasan por una cinta sin fin) y caen en una tercera cinta de selección.

7. *Tercera selección:* así pelados y enjuagados, los tomates caen en una nueva cinta, similar a las anteriores, donde otras veinte personas separan los tomates que se han deshecho durante el pelado (es decir, que estaban demasiado maduros); ésta es otra tarea que se realiza sin guantes, y además de manipular productos húmedos, aún más que en el caso anterior, siempre se conservan restos de productos químicos, lo que deteriora más rápidamente la piel, provocando fuertes irritaciones y escaldaduras.

8. La cinta de selección se divide en dos carriles, por donde van pasando las latas vacías, en las que van cayendo los tomates; estas latas son terminadas de rellenar por cuatro operarios, quienes toman tomates de la cinta, los colocan a su costado y van agregándolos a las latas que les falta. También este trabajo se realiza a mano descubierta.

9. *El tapado y remachado de las latas:* a medida que las latas son llenadas se procede al tapado de las mismas. Son dos los operarios que se encargan del procedimiento; mientras uno cuida que la máquina no quede sin tapas, y va agregando de una bolsa que tiene a su costado, el otro cuida que no se traben las latas al entrar. La remachadora tapa cuatro latas por vez. Esta máquina tiene una serie de poleas, inmediatamente antes de la boca de entrada, que deberían estar cubiertas, ya que se encuentran a la altura de las manos de los operarios (en este puesto ya han ocurrido varios accidentes), pero las cubiertas no existen ni tampoco los guantes reglamentarios en las manos de los operarios.

   De aquí, los tomates ya enlatados y cerrados pasan a la olla de cocción, desde donde, luego de un sinuoso recorrido, a fin de obtener el tiempo de cocción reglamentario, son volcados en las bateas de enfriado. Despues de enfriarse durante un tiempo determinado, la batea va largando las latas, por tandas, a través de carriles de descenso, y luego de recorrer varios metros por una inclinación desde unos tres metros de altura, a una velocidad considerable, son recibidas por los encargados de acomodarlas en las cajas respectivas.

10. *Recepción y acondicionamiento:* las latas caen a través de dos carriles inclinados, donde las reciben cuatro operarios en cada boca de recepción, quienes toman las latas de a dos en cada mano y las van ubicando en las cajas de

acondicionamiento hasta completar 48 (tarea de llenado que se hace a un ritmo de una caja cada 3-5 minutos), con los intervalos que resultan de la periodicidad con que la batea larga las latas, y de la paralización por latas abolladas que vienen de costado que interrumpen el continuo. Esta operación también se hace sin guantes, y el impacto con que caen las latas, si uno no saca con la precisión requerida las que le corresponden (precisión que con el transcurso de la tarea se va perdiendo), puede producir fuertes golpes en los dedos y serias magulladuras.

11. De aquí, las cajas son cargadas en los carritos y llevadas hasta la playa de depósito, donde son acomodadas en pilas. En esta tarea, como en todas las que requieren fuerza, sólo se emplean hombres.

12. Después de un tiempo prudencial, a fin de evitar que el movimiento excesivo provoque la hinchazón de las latas, éstas son llevadas a otro recinto donde se procede al vaciado de las cajas y al posterior etiquetado de las latas. En esta tarea trabajan mujeres y menores.

Por último, se vuelven a encajonar las latas y son trasladadas al depósito definitivo, listas para ser enviadas al mercado.

Como el aporte más importante al presupuesto de estas familias está constituido por los ingresos provenientes del trabajo asalariado, la discontinuidad que éste presenta a lo largo del año, y que hemos puesto de manifiesto en los párrafos anteriores, se refleja en el modo de vida de estas familias. Así, el pico de demanda durante los meses de noviembre-enero permite que toda la familia (es decir, la mayoría de los miembros mayores y adolescentes) participe del trabajo productivo, contribuyendo de esta manera al presupuesto familiar con dinero líquido. Esta afluencia de ingresos monetarios, muy superior a todo lo que pueden percibir en otros períodos del año, permite a estas familias ponerse al día con deudas contraídas de diverso tipo (pago de alquiler, pago del agua, pago de la luz en el caso de los asalariados puros), así como poder brindarse elementos de consumo que ante la imposibilidad de proveérselos debieron dejarlos de lado (el trabajo de los adolescentes permite la compra de garrafas de gas, para que de esta forma los menores no tengan que juntar la leña y puedan dedicar su tiempo a cuidar a los más chicos, ya que su madre estará empleada todo el tiempo posible; idéntica función pueden pasar a cumplir las adolescentes empleadas durante el año en casas de familia por la comida y una escasa retribución). Hay un ligero enriquecimiento en la dieta proteínica, proveniente del mayor consumo de carne, así como de una mayor abundancia de ella. Durante este período se come dos veces al día, se compra mayor cantidad de pan y, a veces, también dulces y mermeladas para los más chicos.

Esta intensificación del trabajo de la mayoría de los miembros de la familia permite, inclusive, obtener un superávit en el presupuesto (en una familia numerosa este superávit está conformado casi exclusivamente por el salario familiar doble que el jefe percibe durante el mes de enero).

Esta suma se destina, generalmente, a la compra de provisiones no perecederas (harina, azúcar, yerba, aceite, latas de conservas), que le permitirán al grupo "aguantar" los meses venideros, hasta la nueva apertura de la fábrica o hasta la próxima cosecha que aparezca en el calendario. Mientras tanto, los roles de los distintos miembros del grupo se volverán a reacomodar.

La madre volverá a lavar o planchar ropa para afuera; o volverá a hacer pan o factura, para vender y se volverá a ocupar más tiempo de los menores. Las adolescentes volverán a trabajar en casas de familia en la zona o comenzarán, según la edad, a prepararse para migrar a las ciudades (escribirán cartas para ponerse en contacto con familiares ya migrados, y la familia especulará sobre las futuras ayudas provenientes de esta migración). Los varones mayores de edad se aprestarán a acompañar al padre a la cosecha, o comenzarán a buscar "changas" en la zona; mientras que los menores volverán a sus tareas de juntar leña diariamente cuando se acabe la última garrafa de gas o la última cerrada de leña adquirida.

Las casas de los asalariados son muy pobres, no poseen casi terreno, las aves son escasas, algunos tienen unos pocos árboles frutales, alguno que otro animalito. Respecto a ellos no podemos hablar de la existencia de un ciclo productivo de subsistencia. Todo lo que poseen o pueden llegar a poseer proviene de lo que puedan percibir en concepto de ingreso por trabajo asalariado. Y el total de este ingreso se consume, en el sentido literal del término, en alimentación, en servicios y en calzado o ropa, y a veces, algo en remedios.

Si quisiéramos delinear la estrategia de supervivencia típica de una familia de asalariados en esta área, de acuerdo con lo antecedentemente descrito, a lo largo de un año calendario, podríamos decir:

Diciembre-enero: El jefe, trabajando en la fábrica envasadora de tomates en el turno nocturno en cualquiera de los puestos, o en el turno diurno en aquellos puestos que requieren el uso de la fuerza (apilar cajones, volcar tomates en la cinta, llevar cajones con tomates a la trituradora, recepción y acondicionamiento de latas, personal de mantenimiento o supervisión).

– El jefe, trabajando en la juntada de tomates como seleccionador para el mercado o llenando cajas, cargando cajones en los camiones, o como descargador en la fábrica.

– El jefe trabajando en la desflorada del maíz.

– *La mujer del jefe,* trabajando en la fábrica de tomates durante los turnos diurnos en las cintas seleccionadoras, o recibiendo y acondicionando latas, o etiquetando.

– La mujer del jefe, trabajando en las fincas de tomates como seleccionadora de tomates para el mercado o llenando cajones para la fábrica.

– *Los hijos varones mayores de 15 años,* trabajando para la fábrica en cualquiera de los puestos similares a los del padre, salvo en aquellos de responsabilidad.

– trabajando en las fincas llenando cajones para la fábrica, cargando los camiones y descargando en la fábrica.

– *Los varones con sólo quince años,* preferentemente en la fábrica en la sección etiquetado.

– *Las mujeres mayores de quince años,* trabajando en la fábrica en tareas similares a las de la madre.

– trabajando en las fincas llenando cajas de tomates para la envasadora.

– *Los menores entre 10 y 15 años,* trabajando en las fincas de tomates en el llenado de cajones, cobrando independientemente.

– *Los menores entre 10 y 12 años,* colaborando con sus padres en la juntada de tomates.

– En sus casas cuidando a sus hermanos menores, mientras sus padres realizan las labores.

Febrero-marzo: Los jefes que han ido a la desflorada del maíz continúan con esta tarea durante febrero, y generalmente inician en marzo la cosecha de peras y manzanas en el Alto Valle del Río Negro.

– Los jefes que se han quedado a trabajar en las fábricas o en las fincas, y que no pertenecen al personal de mantenimiento de la envasadora, tienen en febrero un mes muerto (y viven de lo que ha podido ahorrar la familia durante los meses previos). En marzo pueden iniciar la migración transitoria hacia la cosecha de peras y manzanas.

– Los jefes que pertenecen al personal de mantenimiento de la envasadora pueden continuar durante febrero y parte de marzo la tarea de desarmado, limpieza, engrasado y reacondicionamiento de la maquinaria.

– Los jefes que no migran pueden intentar hacer "changas" durante este período (capacheros, ayudar en los sembrados de maíz, arreglos de alambrados, etcétera).

– *Las mujeres de los jefes* vuelven al desempeño de las tareas domésticas, y en algunos casos lavan ropa para afuera, o planchan también para afuera, hacen pan y factura para vender, o venden tortillas, empanadas o fruta y verdura en la estación o por las calles.

– *Los varones adolescentes* changuean junto con sus padres o migran en marzo hacia el Alto Valle.

– *Las mujeres adolescentes* ayudan en los quehaceres domésticos o se emplean en casas de familia para desarrollar las mismas tareas.

– *Los varones menores* se dedican a juntar leña del monte todos los días o a acompañar a sus madres o hermanas mayores que van a vender al tren.

Abril-junio: Esta es la otra fecha pico de trabajo en el área, cuando la fábrica se dedica al envasado de choclo y de dulce de batata. Sólo sabemos que en este período también se usa abundante mano de obra de ambos sexos, pero los puestos no los podemos describir ya que no hemos estado presentes durante el funcionamiento de la misma. Sabemos, sin embargo, que debido a la abundancia de oferta de mano de obra el proceso no está totalmente mecanizado, y así el "deschalado" de la mazorca y el desgranado del choclo se realizan a mano, el primero a mano descubierta y el segundo ayudados por un cuchillo filoso. Lo cual requiere, en efecto, una importante cantidad de mano de obra. Aquí también trabaja toda la familia, en distintas tareas. También en la cosecha en las fincas chicas, donde ésta se realiza a mano.

Julio-agosto: Salvo la existencia de algún cultivo estacional, estos aparecerán como meses muertos, donde nuevamente las familias podrían subsistir con lo acumulado en el período anterior.

Septiembre-octubre: En esta época las changas para los hombres adolescentes y mayores en el área, comenzarían a aumentar con la cosecha de la cebolla, y con la azadeada de las tomateras, que requieren mano de obra de todas las edades (sobre todo en octubre los niños ya podrían comenzar a incorporarse al trabajo en las fincas).

En esta época, las familias tienen la opción de migrar a la zafra azucarera del Tucumán; opción que, debido a la baja paga, muchas de ellas han declinado, y como además dicha zafra dura hasta diciembre, se perderían el inicio del trabajo en el tomate, que empieza en noviembre. O sea que son múltiples los factores que desalientan dicho trabajo para estas familias.

Noviembre: Durante este mes se intensifica el trabajo en las fincas, y a mediados del mismo se inicia la cosecha y el envasado en las fábricas.

Condiciones de trabajo

Como en lo referente a las familias campesinas, analizamos, también en este caso, las condiciones en que estas familias asalariadas desarrollan sus tareas.

En lo que se refiere a organización del trabajo (carga física y jornada), de acuerdo con los puestos analizados, tanto en las fincas como en la envasadora, observamos que aquella división del trabajo familiar, según características de edad y sexo, desaparece, puesto que tanto mujeres como niños van a trabajar en el surco a la par del hombre en la juntada de tomates (realizando las distintas actividades descritas), y en el interior de la fábrica, las mujeres van a desempeñarse en tareas que importan un fuerte desgaste físico (ya sea frente a la cinta seleccionadora, ya sea en la recepción de las latas a encajonar).

Si bien la duración de la jornada no se extiende más de las ocho horas dentro de la envasadora, la tarea se vuelve aún más exhaustiva por la inmovilidad con que se realiza y por la repetitividad del proceso; en tanto que sobre el surco de las fincas, cuando el trabajo es a destajo, y sobre todo para los jóvenes que deben efectuar las tareas de carga y descarga de los camiones, la jornada se extiende muy por encima de ese lapso, con las consecuencias previstas sobre el organismo.

En este caso, el productor y su familia pierden el control del tiempo de trabajo (que les es regulado desde afuera), por la urgencia en la cosecha de un producto perecedero, y por la necesidad de trabajar más horas diarias para alcanzar un salario adecuado.

Así, también se pierde el equilibrio entre horas de trabajo y horas de descanso (en desmedro de estas últimas).

En lo que respecta al riesgo físico y a las enfermedades profesionales, en las fincas, el rigor del clima afecta a todos por igual como cuando se trabaja en la ex-

plotación familiar, pero los menores y las mujeres se ven perjudicados al tener que realizar tareas de fuerza en terrenos barrosos (alzada de cajones desde el surco hasta la línea, por ejemplo). Otro elemento que puede agravar el riesgo físico es el manipuleo del producto tratado con insecticidas químicos.

En el interior de la envasadora, si bien los riesgos físicos provenientes de la inclemencia del tiempo se atenúan, las condiciones en que se llevan a cabo las tareas crean riesgos desacostumbrados para este tipo de mano de obra: el vapor en medio del cual se trabaja; la temperatura, varios grados más elevada que la externa, la falta de medidas de seguridad adecuadas en lugares peligrosos del proceso del enlatado (falta de encamisados en poleas, por ejemplo), la manipulación de productos mojados y tratados con substancias químicas (ablandadores) a mano descubierta durante varias horas, o la recepción de las latas sin los guantes adecuados. Estos, entre otros, son los nuevos riesgos físicos y de enfermedades profesionales que aquejan al trabajador asalariado en la situación que estudiamos.

CONCLUSIONES

EL PROCESO DE DESCAMPESINIZACION Y SUS CONSECUENCIAS SOBRE LAS CONDICIONES DE TRABAJO Y LAS CONDICIONES DE VIDA

Es interesante tratar de detallar paso a paso cómo se produce el proceso de descampesinización, y en qué medida el ingreso de las familias campesinas en el ciclo de asalarización va a transformar las condiciones de vida de este sector.

Como lo mencionamos más atrás, gran parte de estas familias de asalariados fueron en una etapa anterior productores campesinos de algodón, que, debido a la baja del precio del producto y a la imposibilidad de diversificar la producción (ante la insuficiencia de recursos), debieron intensificar la actividad extrapredial a fin de completar el presupuesto básico.

Esta situación, unida a la coyuntura de que en la zona se lleva a cabo la experiencia de desarrollo agrícola mencionada en fincas familiares capitalizadas, a partir de la producción de hortalizas –en especial tomates–, actividad que insume una importante cantidad de mano de obra para tareas de carpida y de cosecha, que se complementa con la instalación de la fábrica envasadora (actividades, ambas, que aseguran a estas familias un ingreso suficiente durante un período del año), determina que familias enteras se vuelquen a esta actividad durante, por lo menos, dos a cuatro meses en el año.

Es decir, que durante un período prolongado la explotación queda en manos de menores y de ancianos, resintiéndose, de esta manera, las actividades domésticas que hacen a la subsistencia. Y si tenemos en cuenta que el ingreso por trabajo asalariado de toda la familia permite la obtención de un superávit que posibilita la compra de un stock de alimentos para "aguantar" un tiempo más, el período en que se pierde el control sobre las actividades domésticas se puede prolongar.

De esta manera, casi inadvertidamente, la reserva de subsistencia obtenida a través de trabajo continuado comienza a desaparecer –merman los rebaños y los gallineros, no sólo ante la falta de atención, sino fundamentalmente ante la falta de

alimento para los mismos, puesto que las actividades asalariadas no han dejado el tiempo necesario para la siembra del maíz o el anco–, y las posibilidades de reponerla son menores, ya que ante la urgencia de alimento cotidiano que no se puede producir, la familia debe volver a recurrir al trabajo asalariado como forma de obtenerlo.

Así, se presentan las alternativas de las "changas" en la zona, primero, y la búsqueda de mercados estacionales en otras áreas, después. El jefe y los hijos mayores comienzan a migrar, y la opción de la migración definitiva de algunos de sus miembros se presenta como posibilidad.

Gruesamente, podríamos afirmar que la entrada de los componentes de una familia campesina en el ciclo de asalarización lleva a que la situación se torne casi irreversible.

A su vez, los cambios sucedidos en las condiciones de trabajo repercuten de tal manera sobre las condiciones de vida de la familia en general, que terminan provocando transformaciones definitivas.

En primer lugar, aquella división del trabajo por sexo y edad en las explotaciones campesinas, que permitía que las tareas duras las realizaran los hombres adultos, desaparece en el trabajo asalariado en las fincas. Todos los integrantes del grupo familiar dedicados a la tarea de juntar tomates deben pasarse las horas sobre el surco llenando los cajones, para luego proceder a alzarlos hasta la línea de carga, con buen tiempo o con mal tiempo.

El menor debe aprender, así como las mujeres, de golpe y a la fuerza la dureza del oficio.

El control que ejercía el productor en su finca sobre lo que hacía, cómo lo hacía y el tiempo que empleaba en ello, en esta actividad lo ha perdido. Ahora debe hacer lo que le indican, como se lo indican y en una jornada que le fijan (por un determinado salario) o a destajo si quiere percibir una remuneración mayor.

A su vez, el trabajo en los distintos puestos descritos en la envasadora se puede tornar monótono y repetitivo, además de cansador (ocho horas de pie ante una cinta sin fin) para el ama de casa acostumbrada a tomar las decisiones en el ritmo de su labor y a delegar responsabilidades de tareas a sus hijas. A lo sumo, va a completar este trabajo con el de los quehaceres domésticos, que deberá realizar en las horas libres.

Aquí tampoco los menores se van a socializar casi jugando en las tareas adultas, sino que van a ganar su salario después de cumplir con su trabajo en un horario sólo interrumpido reglamentariamente.

Es decir, que se pierde el control sobre el trabajo y sobre el destino del producto final (ya que sólo se alcanza a participar en alguna de las etapas del proceso productivo), por un lado, mientras que por otro, las condiciones en que éste se realiza, tanto en las fincas –sujeto a la inclemencia del tiempo y a la jornada sin descanso– cuanto en la envasadora –sujeto a la repetitividad y a la falta de medidas de seguridad adecuadas o al total cumplimiento de leyes–, no son mejores que aquellas en que se desarrollan las actividades de su explotación.

En lo que respecta a la estacionalidad del trabajo asalariado, ésta obliga a algunos de los miembros del grupo familiar a trasladarse a lugares alejados de su provincia (Río Negro, o Balcarce, en el Sur de la región pampeana, por ejemplo) durante varios meses en el año, con los inconvenientes que trae aparejado el distanciamiento sobre la familia.

Los bajos salarios que se perciben –debido a la mecanización de algunos cultivos y la consecuente alta oferta de mano de obra en relación con la demanda– hace que lo que los migrantes estacionales envíen a sus hogares (luego de solventar los gastos propios) no sea suficiente para el mantenimiento de los que quedaron, quienes tampoco en el lugar encuentran changas para suplir la falta.

De esta manera, aumenta la frecuencia de casos en que los miembros de la familia que quedaron a la espera (mujeres, menores y ancianos) sólo pueden comer una vez al día, comidas con escaso valor proteínico (generalmente, sopa de verduras y mate cocido con pan, o guiso de fideos)[27]. Los menores en edad escolar pueden almorzar en los comedores escolares, mientras que algunos ancianos asisten a los comedores de las iglesias. No están ya los hombres de la familia que puedan salir de caza y el consumo de carne en el área desciende enormemente.

Otra de las consecuencias de la asalarización que repercute sobre las condiciones de vida de estas familias se manifiesta en la poca importancia de la educación como valor económico; es más, ésta compite desfavorablemente con el trabajo. Los índices de analfabetismo y de deserción escolar de los componentes de estas familias son mucho más elevados que los de las familias campesinas[28]

---

27. En estas épocas el estado de necesidad es tal que hay días en que no comen, o sólo lo hacen una sola vez. Es interesante a este respecto la estimación de un abastecedor (carnicero): "Durante los meses anteriores a la apertura de la fábrica, la gente saca algo de fiado, y alcanzo a vender una res cada dos semanas (. . .), en cambio, cuando abre la fábrica, vendo dos reses por semana".

28. En la misma investigación de referencia, Forni, Benencia y Gogna (véase nota 23), al referirse al nivel educativo de los integrantes de las familias asalariadas, dicen: " . . . el nivel educativo de la población considerada es el más bajo del área (sólo el 21% de los mayores de 15 años ha finalizado sus estudios primarios) . . . ".

cinep
Centro de Investigación y Educación Popular
Dirección: Carrera 5a. No. 33A-08
Apartado Aéreo 25916
Teléfonos: 2324440 - 2871284 - 2871278
Bogotá, Colombia, Sur América

PUBLICACIONES		SUSCRIPCION ANUAL		COLECCIONES	
		$	US$	$	US$
Controversia 10 números al año (Colección 52 Nros.)		3.000	50	21.865	469
¿Qué Pasó? 4 números al año		500	10	700	15
Documentos Ocasionales 31 números editados		—	—	4.742	34
Colecciones:					
- ECONOMICA	10 números editados	—	—	8.390	180
- DERECHOS HUMANOS	5 números editados	—	—	3.830	82
- JURIDICA	4 números editados	—	—	1.860	40
- LABORAL	2 números editados	—	—	2.660	57
- MARXISTA	3 números editados	—	—	1.925	41
- POLITICA	20 números editados	—	—	10.675	229
- SOCIOLOGIA	9 números editados	—	—	4.968	106
- URBANA	11 números editados	—	—	8.690	186
- TEORIA Y SOCIEDAD	10 números editados	—	—	6.673	143
- AGRARIA	11 números editados	—	—	7.850	168

Todas nuestras publicaciones se pueden obtener por colecciones de temas, con un 45% de descuento. Si Ud. desea mayor información sobre las colecciones puede solitarla a nuestra dirección.

.....

NOMBRE _____

DIRECCION _____

CIUDAD _____ PAIS _____

Adjunto cheque No. _____

del Banco _____ por valor _____ correspondiente

al pago de _____

_____

Favor girar cheque a favor de CINEP
Cheques de otras plazas favor incluir la comisión.

LOS MIGRANTES DE ORIGEN CAMPESINO EN LA CIUDAD LA PAZ – BOLIVIA

GODOFREDO SANDOVAL Z.*

INTRODUCCION

Antes de abordar el tema específico de la inserción de los migrantes de origen campesino en el sistema urbano de La Paz, presentaremos algunas pautas teórico-metodológicas que constituyen el telón de fondo de la problemática a desarrollar.

Las migraciones internas y la inserción de los migrantes en los lugares de acogida deben ser observadas y analizadas como un proceso de redistribución de la población dentro del contexto societal, caracterizado por una determinada estructura productiva, la misma que es conducida por diversos grupos sociales y políticos que imponen sus intereses y valores al conjunto de esa sociedad.

Desde esa perspectiva, los cambios que se producen en la redistribución de la población, sean ellos internos o externos, son consecuencia de cambios que ocurren al nivel de la estructura productiva y de la estructura de dominación; entonces, el movimiento poblacional interno y los procesos de inserción en los lugares de acogida (rural o urbano) forman parte del proceso social de cambio de una sociedad y, por lo tanto, deberán ser estudiados en estrecha relación al mismo.

En el estudio de las migraciones internas y de la incorporación de los migrantes a otros espacios económico-sociales, considerar sólo al individuo como categoría de análisis presenta limitaciones, porque frecuentemente se desemboca en conclusiones psicologizantes; a fin de superar esta forma de análisis el individuo debe ser considerado dentro de un enfoque sociológico, es decir, de clase o sector social. Esta manera de abordar el problema no significa la anulación del individuo. Contrariamente, en la perspectiva sociológica, el individuo es considerado como portador de un sistema ideológico, cultural y psico-social que incide en la orientación de sus conductas en los lugares de acogida.

Pero, además, en el contexto de la formación social boliviana a la categoría central de análisis sociológico –clase o sector social– debe articularse la categoría etnia. A través de la inter-relación de estas categorías de análisis, separadas por nivel de importancia en cada situación concreta, se llegará a una explicación y comprensión precisa del fenómeno del desplazamiento e inserción de los migrantes en sus lugares de asentamiento.

De otra parte, en el estudio del proceso de inserción de los migrantes en los sistemas socio-económicos de acogida (rural o urbano) no es suficiente detenerse

---

* Sociólogo boliviano. Investigador independiente.

en el análisis de las condiciones estructurales que impulsan a los individuos a desplazarse a otros espacios económico-sociales y culturales sino que se hace necesario enfocar las condiciones del nuevo sistema social en el que aquellos se insertan, ya que las mismas incidirán no sólo en la ubicación sino en las conductas que desarrollarán.

Finalmente, la comprensión cabal de la inserción de los migrantes en nuevos sistemas sociales (urbano o rural) es posible si está incorporada dentro de una perspectiva que vincule los componentes económicos y culturales tanto del lugar de origen como del lugar de acogida; es decir, dentro de una visión de totalidad, movimiento y contradicción sociales.

Esta forma de abordar el estudio de este proceso no sólo orientará la lectura de la realidad que desarrollaremos sino que al mismo tiempo nos permitirá obtener resultados que tocan aspectos centrales del problema.

I. HALLAZGOS SOBRE LA INSERCION DE LOS MIGRANTES CAMPESINOS EN LA PAZ[1]

La creciente complejización del sistema económico y socio-cultural de la ciudad de La Paz y el incremento acelerado de población migrante de origen campesino en la misma[2] han motivado para que se realicen diversos estudios sobre la

---

1. La Paz, ciudad capital de Bolivia, con una extensión de 42 kilómetros cuadrados, geográficamente es una de las más altas del mundo. Presenta desniveles muy marcados desde más de 4.100 metros en El Alto hasta 3.200 en la parte baja de la ciudad; en general, sus suelos son poco estables, sensibles a los deslizamientos, sobre todo en época de lluvias; la mayor parte de la ciudad está asentada en un desnivelado cañón, atravesada por ríos y quebradas.

   El proceso de urbanización acelerado e irregular ha conducido al copamiento de la mayor parte del espacio disponible. Las demandas de vivienda han hecho que la ciudad se extienda por la zona de El Alto y la parte baja de la ciudad (Aranjuez).

   La configuración espacial de la apropiación del suelo expresa con bastante aproximación la composición social de la ciudad; la parte alta acoge una cadena de villas, en la que predominan los sectores populares; en el centro se asientan las actividades administrativas del gobierno nacional y local, los centros comerciales, financieros, de servicios y zonas de residencia de estratos medios. El bajo de la ciudad está constituido por zonas residenciales.

   Las paradojas del sistema urbano se expresan también en el plano étnico-cultural; junto a la cultura "moderna" y agentes sociales portadores de valores occidentales está presente la otra cara de la ciudad, la aymara, que se superpone en los diferentes planos de la estructura de la ciudad capital.

2. La capital de La Paz, con una población total de 654.713 (INE, 1977), tiene inmigrantes de todo el país, pero una de las particularidades es la alta proporción de migrantes aymaras de sus propias provincias rurales.

situación de los migrantes, particularmente de aquellos que tienen origen campesino. En ese sentido, nuestros hallazgos estarán referidos a esa población.

I.1 Los lugares de origen

Los lugares de origen de la población migrante ex-campesina se encuentran predominantemente en las regiones del altiplano norte (provincias Ingavi, Omasuyos, Los Andes, Camacho, Manco Kapac), el altiplano central (Aroma, Pacajes Villarroel . . .), y en menor medida, en los yungas y valles del departamento (Ver Mapa 1).

Este fenómeno encuentra explicación si se considera la significativa explosión demográfica, particularmente en las provincias del altiplano norte (las provincias próximas al lago Titicaca tienen un índice de 92 habitantes por kilómetro cuadrado; Manco Kapac, Omasuyos, Los Andes y Camacho, de 30 a 40 habitantes por kilómetro cuadrado).

Por otro lado, la migración de los lugares en cuestión se comprende si se toma en cuenta el carácter de la estructura socio-económica del campo. En general, en las provincias del altiplano norte y central del departamento de La Paz existe un dominio de la pequeña propiedad con rendimientos que difícilmente alcanzan al mantenimiento de la familia; si a esta situación se añade la permanente minifundización de la tierra, el agotamiento de sus potencialidades productivas, la escasez de insumos y créditos, la incapacidad del medio rural para absorber productivamente a su población, las condiciones de existencia campesina se agudizan.

Así, la mayor parte de la población migrante ex-campesina se encuentra en la ciudad por motivos económicos siendo la producción insuficiente de sus parcelas, la escasez de tierras y la falta de trabajo las causas que mayormente originan su desplazamiento. Sin embargo, están también aquellos que migraron por razones estrictamente familiares (estudiantes, esposas, etc.) o por atracción de la ciudad, pero éstos son relativamente pocos.

I. 2 Edad – Sexo

Los campesinos que mayormente migran a la ciudad de las regiones del altiplano están comprendidos entre los 15 y 25 años y la distribución por sexo de esta población muestra una ligera mayoría de mujeres migrantes con relación a los varones.

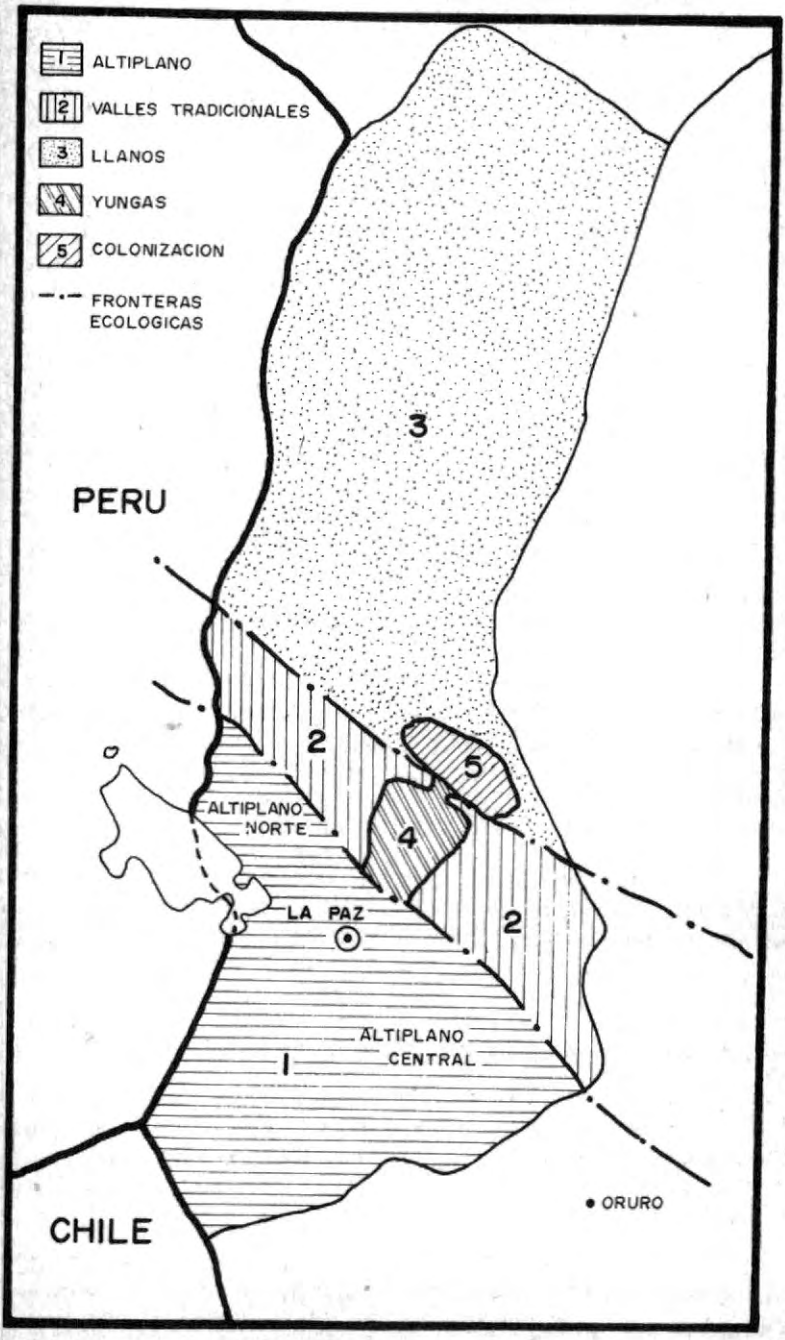
II. MIGRACION TEMPORAL PREVIA A LA DEFINITIVA

Significativos porcentajes de la población migrante asentada en la ciudad se desplazaron por diversas áreas del departamento o fuera de él antes de insertarse definitivamente en la ciudad de La Paz. Este desplazamiento tuvo relación con actividades comerciales, intercambio de productos, busca de trabajo o simple curiosidad.

El departamento por el que mayormente se desplazan temporalmente es el de La Paz, siendo determinadas zonas del altiplano y los yungas, Alto Beni, los centros mineros y la ciudad misma, los lugares donde se asientan.

MAPA Nº1

REGIONES AGRICOLAS EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ



II. 1 Tenencia de tierra

Los migrantes que salen temporalmente a otros contextos sociales poseen medios de producción o mantienen alguna relación con la actividad agrícola en su lugar de origen. De este modo, sea cual fuere la actividad que desempeñe temporalmente fuera de su comunidad, el migrante de origen campesino tendrá un soporte económico básico que mediatizará o complementará sus ingresos obtenidos en su actividad temporal.

III. CARACTERISTICAS DE LA POBLACION MIGRANTE EN EL SISTEMA URBANO

III. 1 Relaciones de parentesco y étnicas

Las relaciones de parentesco y étnicas juegan un rol muy importante en el proceso de inserción de los migrantes de origen campesino en la ciudad. Los migrantes establecen sus primeras relaciones sociales con familiares, paisanos y amigos de sus lugares de origen y a través de ellos se orientan sobre las alternativas que ofrece la ciudad; en algunos casos, el lugar que ocupa el nuevo migrante en la estructura urbana está "relativamente predeterminado" por su modo de contactarse socialmente.

III. 2 El mercado de trabajo y las ocupaciones de los migrantes

En términos generales, se observa que en las dos últimas décadas, La Paz tuvo un desarrollo importante de sus fuerzas productivas a nivel industrial y una reproducción de la fuerza de trabajo que alcanzó tasas significativamente mayores en comparación con otras ciudades; sin embargo, esta modernización de la estructura productiva continuó débil en su composición y lenta en su desarrollo. Este fenómeno, resultado de factores estructurales, genera una desarticulación entre la precaria capacidad de creación de empleo y la creciente oferta de la fuerza de trabajo, hecho que a su vez engendra el desplazamiento de importantes grupos sociales al sector terciario y a formas de producción subordinadas.

Como la migración de las provincias rurales del departamento a la ciudad de La Paz, es más producto de la desestructuración del sistema rural que de la demanda de fuerza de trabajo de la industria urbana, parece normal en esa lógica que la población migrante ex-campesina no sea absorbida en su totalidad en el sistema productivo hegemónico urbano y en consecuencia pase a formar parte en su mayoría del sector terciario y de formas subordinadas de producción, llamadas también "sector informal" o "sector marginal".

El grado de articulación de los migrantes rurales con la estructura social urbana condiciona ampliamente no sólo el nivel de vida sino también su modo de vida.

La integración de los migrantes de origen rural en el mercado de trabajo es alta y presenta una fuerte participación en actividades de producción y servicios. Más de la mitad de la población de 10 y más años de la PEA está constituida por migrantes.

Por otro lado, son los que menos desocupación presentan en relación a los no migrantes pero al mismo tiempo son los que más expuestos están a quedar cesantes.

La mayor cesantía de los migrantes está estrechamente asociada con la inserción "fluctuante" en el proceso de producción. Uno de los mecanismos de incremento de las tasas de ganancia de las unidades capitalistas y semi-capitalistas de producción en La Paz es la incorporación temporal de la creciente fuerza de trabajo disponible; esta práctica de explotación se desarrolla sobre todo en la industria de la construcción, en las pequeñas industrias de bienes no durables y en ciertas industrias artesanales subordinadas.

Así, numerosos contingentes de migrantes del campo giran por ocupaciones temporales. Algunas veces dan continuidad a la primera ocupación adquirida pero por lo general tienden a variar continuamente.

Sin embargo, no todos los migrantes conforman la población flotante de la ciudad sino que otros se insertan en actividades relativamente estables: obreros regulares, medianos y grandes comerciantes, pequeños y medianos industriales, funcionarios públicos, etc, aunque la proporción en estas ocupaciones es inferior a los trabajadores del llamado "sector informal".

III. 3 Situación económica de los migrantes

Pese a que los migrantes del campo tropiezan con una serie de contradicciones económico-sociales (desocupación, trabajo inestable, bajos salarios . . .) en su inserción en la ciudad, parecería ser que su situación, según valoran ellos, es más positiva que en el campo.

Si bien es cierto que los migrantes ex-campesinos viven períodos inciertos respecto a su ocupación e ingreso no menos cierto es que a través de familiares del lugar de origen obtienen complementos materiales que posibilitan estructurar una economía de subsistencia.

III. 4 Acceso de los migrantes al consumo colectivo

La atención de las crecientes demandas del consumo colectivo básico en La Paz, ligado estrechamente a las políticas de urbanización, sigue un patrón claramente diferenciador y en consecuencia la satisfacción de las mismas en los barrios populares es muy limitada. Los migrantes establecidos mayoritariamente en las zonas "marginales" son afectados drásticamente por las limitadas condiciones del consumo básico en las villas (vivienda, transporte, agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, etc.).

La vivienda, componente del consumo colectivo básico y uno de los bienes esenciales para la reproducción de la fuerza de trabajo, es un producto muy limitado en las principales villas del entorno de la ciudad por el acelerado proceso de crecimiento de la población migrante y por los elevados alquileres. Esta situación hace que la vivienda se constituya en objeto de reivindicación permanente de los sectores populares y particularmente de los migrantes de origen campesino.

III. 5 Participación de los migrantes en organizaciones sociales

Las posibilidades de participación activa del migrante en las instituciones de carácter social en la ciudad son escasas; y en aquellas instituciones en las que

puede actuar existen fuerzas socio-culturales que permanentemente mantienen a los migrantes del campo en situación de subordinados (Juntas de Vecinos, Asociaciones de Barrio . . .).

III. 6 Motivaciones y actitudes de los migrantes

Los migrantes rurales, a pesar de las innumerables contradicciones que enfrentan en su aterrizaje urbano, optan por quedarse en la ciudad. Sea cual fuere el tiempo de residencia, los migrantes en La Paz se encuentran altamente motivados para radicarse en la ciudad.

III. 7 Expectativas de los migrantes respecto a la ciudad

Los migrantes al desplazarse del campo a la ciudad, lo hacen principalmente con miras a superar sus difíciles condiciones de vida y lograr aquello que el campo no les proporcionó: trabajo e ingreso seguro y educación.

Insertos en el sistema urbano sus mayores reivindicaciones y preocupaciones en su vida cotidiana son el trabajo seguro, vivienda y educación.

La educación es una necesidad manifestada permanentemente debido a que los migrantes del campo son considerados en la ciudad como individuos de "estatus" social y cultural bajo, tanto por las clases y grupos dominantes como por sectores populares de origen urbano. De este modo, los migrantes ex-campesinos para adquirir determinado estatus en la ciudad, para ser considerados como sujetos tienen que subordinarse a las exigencias económico-culturales del sistema urbano.

III. 8 Dificultades de los residentes en la ciudad

Si bien la desocupación y la inseguridad económica constituyen las dificultades centrales de los migrantes rurales, también la discriminación, manifiesta o velada, es otro de los aspectos que dificultan su inserción.

El hecho de estar adscritos a un grupo étnico: el aymara, y haber desarrollado prácticas culturales concretas en su lugar de origen influyen en las formas de inserción de los migrantes rurales· significativos porcentajes de migrantes se sienten engañados y despreciados por no tener dominio del sistema cultural hegemónico (idioma, alfabetismo, costumbres, etc.).

III. 9 La cultura urbana y los migrantes rurales

La ciudad de La Paz presenta una alta dualidad cultural donde se opone lo "aymara" (cultura subordinada) a la cultura criolla, ligada a lo occidental y constituida en cultura hegemónica. En un contexto de relación dual y conflictiva entre estos dos sistemas culturales, los agentes migrantes, portadores de la cultura aymara, mantienen y reproducen prácticas que, influenciadas por la cultura hegemónica, condicionan sus actitudes y comportamientos.

— Bilingüismo del migrante

Los migrantes ex-campesinos tienden a utilizar el castellano y el aymara para comunicarse con sus grupos primarios de la ciudad; en cambio, en sus comunidades emplean más el aymara. En ambas situaciones, la mujer tiende a una mayor difusión y conservación de su idioma materno.

A menor contacto con la comunidad de origen mayor es la tendencia de los sectores migrantes a comunicarse sólo en castellano, pero aún en esas situaciones el bilingüismo continúa siendo dominante.

Por otro lado, en determinados sectores de migrantes se constata una correspondencia entre asimilación al medio urbano y mayor empleo del castellano y entre exclusión étnico-cultural del migrante y mayor uso del aymara.

— Ceremonias religiosas y fiestas

Las prácticas festivas y las ceremonias religiosas implementadas por los migrantes en la ciudad tienden a fortalecer la red primaria de relaciones socio-culturales y la identidad colectiva (prestes, festividades patronales, etc.).

La reproducción de representaciones religiosas juegan un rol importante en la conservación de símbolos, valores y normas de conducta del mundo aymara, pese a que en la ciudad dichas representaciones, internalizadas y expresadas por los migrantes, son censuradas por los diferentes sectores sociales de origen urbano.

III. 10 Relación de los migrantes con su comunidad de origen

Diversas razones intervienen para que los migrantes retornen al menos una vez por año a sus comunidades de origen, si no varias veces al año. Estos retornos periódicos contribuyen para que significativos sectores de migrantes se apropien en sus comunidades de una parte de la producción agrícola a través de relaciones de "intercambio o trueque" con productos urbanos o por la vía de relaciones del sistema de solidaridad, parentesco, etc. A mayor tiempo de residencia de los migrantes en la ciudad, menor es la posibilidad de retorno frecuente a sus comunidades.

La mayor movilidad geográfica de los migrantes desde la ciudad a sus lugares de origen parecería estar asociada favorablemente con el ejercicio de ocupaciones parciales o actividades independientes en el sector terciario o con formas de producción subordinadas.

Los principales factores que inciden en el retorno de la mayoría de los migrantes a sus lugares de origen constituyen la familia, las festividades religiosas y la adscripción-identidad a su comunidad.

Las causas que motivan el retorno de los residentes a sus comunidades no se agotan en aspectos socio-culturales y afectivos; si bien estos son dominantes, muchas veces se recubren y están articulados a intereses materiales que los migrantes tienen depositados en su comunidad y en sus familias. La propiedad de un terreno en el lugar de origen constituye un factor que favorece la movilidad geográfica frecuente a la comunidad.

III. 11 La solidaridad y reciprocidad económica entre residentes y entre migrantes y campesinos

Las prácticas de reciprocidad, elemento propio del comportamiento de los aymaras, favorecen a formas de intercambio entre los residentes urbanos y entre éstos con los campesinos de una misma familia.

El flujo periódico de productos del campo a la ciudad y viceversa, al margen de las habituales relaciones de mercado o de intercambio monetario y orientado a reproducir al migrante y sus familiares, constituye otra práctica que forma parte de las estrategias de subsistencia de la familia aymara campesina o migrante; práctica que no parece ser reciente sino que forma parte del modelo cultural aymara; es una forma de apoyo recíproco entre familiares vinculados por parentesco real o ritual que no necesariamente exige una reciprocidad estricta.

La frecuencia de retorno a la comunidad tiene una alta correlación con la práctica de reciprocidad entre migrantes y campesinos. Cuanto más están en contacto con su lugar de origen, más ayuda reciben de sus familiares y más contribuciones proporcionan a los mismos.

III. 12 Prácticas de organización social entre migrantes

Después de los familiares y paisanos, los compañeros de trabajo y los vecinos forman parte del sistema de relaciones sociales de los migrantes. Cuanto mayor es el tiempo de residencia de los migrantes en la ciudad, mayor es la diversificación de sus relaciones sociales, pero siempre a partir de una privilegiada relación con familiares y residentes de su lugar de origen.

Los migrantes de origen campesino, en las relaciones que establecen en el medio urbano, participan de heterogéneas prácticas de discriminación, las cuales están orientadas a legitimar la explotación/subordinación a la que están sometidos.

Por un lado, las clases dominantes, al igual que al resto de las clases populares, les imponen sus intereses, su cultura e ideología; por otro, los sectores de la clase o grupo social en el que están insertos desarrollan conductas similares con los migrantes del campo. Pero estas discriminaciones se manifiestan también al interior de la masa migrante ex-campesina, donde se desarrollan relaciones sociales asimétricas entre los migrantes "antiguos" y los recién llegados.

Es en ese contexto de relaciones sociales contradictorias y a veces antagónicas donde el migrante busca favorecer las relaciones familiares y la interacción con los residentes de su comunidad de origen, de su etnia y de su clase social anterior.

A fin de consolidar sus relaciones socio-culturales, los migrantes de una misma comunidad tienden a auto-reproducir heterogéneas organizaciones de referencia de carácter recreativo-ceremonial y de acción plurifuncional, expresando a través de ellas su solidaridad con el lugar de origen y su identidad cultural colectiva (Centros de Acción, Centros Sociales, Centros Culturales, Centros Deportivos, etc.).

Por medio de la organización de Centros de Acción los migrantes desarrollan su influencia sobre la comunidad de origen; en el Centro de Acción se estructuran grupos de poder y prestigio que tienden a subordinar a los campesinos y residentes de una misma comunidad.

La cohesión estructural, orgánica y cultural de los diferentes grupos de referencia es función de la frecuencia de relaciones interpersonales entre migrantes de una misma comunidad.

En los grupos de referencia denominados "Centros de Acción" se aglutinan residentes de una misma comunidad y de diferentes posiciones en la estructura

urbana. La razón de existir de este tipo de organización está ligada a la comunidad de origen.

El Centro de Acción utilizado frecuentemente para obtener formas de apoyo a la comunidad de origen es también un instrumento de mediación entre la comunidad y las diversas instancias del poder local y nacional.

IV. BIBLIOGRAFIA

ALBO, Xavier, *La paradoja aymara: solidaridad y faccionalismo.* Cuaderno de Investigación CIPCA No. 8, La Paz, 1975.

ALBO, Xavier, GREAVES, Thomas, SANDOVAL, Godofredo, *Chukiyawu: El paso a la ciudad.* Vol. I. La Paz; CIPCA, 1983, *Chukiyawu: Una odisea: buscar pega.* Vol. II. La Paz: CIPCA, 1983. *Chukiyawu: Cabalgando entre dos mundos.* Vol. III. La Paz: CIPCA, 1983.

BELLOUR, Jean Alain, *La problemática agraria en el altiplano central.* La Paz; CIDOB, 1979.

CALDERON, Fernando, *La política en las calles,* Cochabamba, CERES, 1983.

CERES (Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social), *Factores psicosociales de la migración rural-urbana,* La Paz: Proyecto BOL/78/P01, B-3, UNFPA-DISOC (Investigadores: Giovanni Carnibella M., Gloria Ardaya, Gonzalo Flórez, Alberto Rivera), 1980.

ESCOBAR, Silvia y MALETTA, Héctor, *La Paz: Población, migraciones y empleo: resultados preliminares.* La Paz, Proyecto Migración y Empleo, OIT/FNUAP, Ministerio de Trabajo y D. L. 1981.

GARCIA TORNEL, Carlos, *Migraciones internas permanentes.* La Paz, Proyecto BOL/78/P01, A-3, UNFPA/DISOC, 1980.

HERRERA, Jesús, *Bolivia: migraciones internas recientes, según el Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976,* La Paz: INE, 1980.

INE (Instituto Nacional de Estadística), *Resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976.* La Paz, INE, 1978.

MUÑOZ, Humberto, DE OLIVEIRA, Orlandina, SINGER, Paul y STERN, Claudio, *Las migraciones internas en América Latina.* Buenos Aires, Ed. Nueva Visión, 1974.

SANDOVAL, Godofredo, *Masa migrante ex-campesina y población flotante en la ciudad de La Paz.* La Paz, Alcaldía Municipal, 1974.

SANDOVAL, Godofredo, ALBO, Xavier y GREAVES, Thomas, *Ojje por encima de todo. Historia de un Centro de residentes ex-campesinos en La Paz.* Cuaderno de Investigación CIPCA No. 16, La Paz, 1978.

SANDOVAL, Godofredo, *La migración rural-urbana en el departamento de La Paz: Análisis de un proceso y sus efectos sociales,* La Paz (policopiado), 1983.

TORRES, Hugo. *La población y sus características demográficas, socio-culturales y económicas.* La Paz, Proyecto BOL/78/P01, UNFPA/DISOC, 1980.

URIOSTE, Miguel, *La conducta económica del campesino e incorporación de tecnología moderna en el proceso productivo: el cultivo de la papa en el altiplano paceño.* La Paz. Universidad Católica Boliviana, 1977.

Cuadernos de Agroindustria y Economía Rural

No. 14 - 15

Primer y segundo semestre de 1985

CONTENIDO

Editorial . . . . . .

La Aparcería en Colombia: Formas, Condiciones e Incidencia Actual . . . . . *Donny Meertens*

Condiciones de Producción y de los Productores de Papa, Maíz, Tabaco y Trigo en el Norte de Boyacá: una experiencia de Investigación Participativa. Capítulos I y V:
- Antecedentes de la Investigación, la Recolección de la Información y la Metodología Participativa.
- La Fuerza de Trabajo en la Unidad de Producción Campesina . . . . . *Edelmira Pérez C., Francisco González L., Ricardo Dávila L., Jaime Forero A. y los promotores Sociales de la Fundación San Isidro.*

Campesinos y Sociólogos: Reflexiones sobre dos Experiencias de Investigación Activa en Colombia . . . . . *León Zamosc*

Asentamientos de Colonos en la Motilonia (Norte de Santander) . . . . . *Orlando Jaramillo G.*

SECCION ESTUDIANTIL

Multiplicidad de Formas de Acceso a la Tierra en el Caso de los Campesinos de Chipaque . . . . . *Luis Renato Amórtegui*

La Producción de Leche en el Valle del Río Serrezuela . . . . *Liliana Cock, Ian Davison*

SECCION INFORMATIVA

Reseña de Estudios que Realiza Actualmente el Departamento de Investigación.

SUSCRIPCION

NOMBRE _____

DIRECCION _____ CIUDAD _____

Marque con una X en los cuadros correspondientes:

☐ Suscripción por 3 números (14 - 15, 16 y 17).....$ 1.200.oo

☐ Suscripción por 6 números .....$ 2.400.oo

Números adicionales: No 7 ☐ No. 10 ☐ No. 12 ☐ No. 13 ☐ $ 400.oo c/uno

Envíe un solo cheque o giro postal por el valor total de su pedido, girado a nombre de la Universidad Javeriana y en un sobre dirigido al Departamento de Investigación Facultad de Economía U. Javeriana. Carrera 7a. No. 40-62 Piso 5o. Tel.: 287 58 90 - 285 30 73 Bogotá, Colombia.

LA ANUC Y EL MOVIMIENTO CAMPESINO DURANTE LOS AÑOS SETENTA EN COLOMBIA

CRISTINA ESCOBAR*

1. INTRODUCCION

Con el interés de ubicar en términos generales las páginas siguientes es posible anotar que Colombia rural, casi sin excepción, puede dar cuenta (ya por haberla conocido, ya por haber participado en ella) de esa agremiación campesina que conociera su mejor época al inicio de la década que nos antecede : la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos de Colombia.

El recuento siguiente, que no deja de ser una versión apenas general del proceso de consolidación organizativa del movimiento campesino de los años sesenta en Colombia, constituye un resumen de una más extensa investigación llevada a cabo en años anteriores por el equipo del Departamento Rural del Centro de Investigación y Educación Popular (CINEP), particularmente por León Zamosc y Silvia Rivera. Este resumen fue elaborado como parte del documento "Movimientos Populares en Colombia 70–83" presentado conjuntamente con Francisco de Roux S.J. en el Seminario sobre Movimientos Sociales en América Latina convocado por FLACSO–UNU–PAL en San José de Costa Rica en noviembre de 1983.

2. ANTECEDENTES Y PERIODIZACION

El movimiento campesino de mayor intensidad y cobertura en el presente siglo en Colombia, se desarrolló durante la década del setenta y tuvo su expresión organizativa en la Asociación Nacional de Usuarios Campesinos de Colombia diseñada e instituida por iniciativa del Estado.

El reformismo agrario como política estatal, las contradicciones propias del proceso lento y particular de modernización de la estructura agraria del país y un clima político inscrito dentro del Frente Nacional, son aspectos generales de la década del sesenta que anteceden al movimiento campesino.

Si bien el establecimiento legal de la Reforma Agraria mediante la Ley 135 de 1961 obedeció a motivos económicos, sociales y políticos, fueron estos últimos

---

* Antropóloga. Investigadora en el área de las organizaciones rurales en Colombia.

los que tuvieron mayor peso y ello explica el que hayan sido las clases dominantes sus auspiciadoras, luego de un debate interno sobre las características que debía tener. Además de las presiones externas que condicionaban la ayuda internacional en América Latina a reformas nacionales, de acuerdo con la política norteamericana de prevención frente a los sucesos de Cuba y Bolivia, había problemas internos que exigían, así fuera de manera meramente formal, la institucionalización de la Reforma Agraria en Colombia. Focos de violencia de la década anterior habían evolucionado a posiciones comunistas y existía un descontento e inestabilidad rural que no podían ser mediados por los erosionados partidos políticos tradicionales que defendían su hegemonía política en el pacto del Frente Nacional.

Las exigencias que en materia de capitalización del campo había hecho el programa económico general de sustitución de importaciones desde la década del cincuenta, habían sido favorables a la vía terrateniente. El lento avance de la capitalización de la gran propiedad no era, sin embargo, absoluta, en la medida en que dentro de la estructura agraria se permitía una eventual consolidación de la economía campesina. No obstante, buen número de campesinos vieron amenazada, durante los años sesenta, la posibilidad de permanecer como tales.

Cuando Lleras Restrepo asume la Presidencia de la República y sin que se propusiera en ningún momento frenar el proceso de capitalización de la gran propiedad, quiso dinamizar la Reforma Agraria que se había estancado jurídica y administrativamente desde su nacimiento. Junto con la Ley 1a. de 1968, con la cual se inició una campaña de empadronamiento de campesinos bajo contratos de carácter precapitalista (aparceros y otros) quienes con la intervención del INCORA – Instituto Colombiano de la Reforma Agraria – se convertirían en adjudicatarios, Lleras dió comienzo a la Campaña de Organización Campesina que imaginaba como mecanismo de presión contra el latifundio improductivo. El objetivo de estas disposiciones no era el cambio radical de la estructura de tenencia de la tierra en Colombia sino el de consolidar social y económicamente a un sector medio del campesinado.

La trayectoria de la ANUC permite ubicar tres períodos[1]. El primero de ellos, delimitado entre los años 1967 y 1970, corresponde al proceso de organización bajo el patrocinio del gobierno liberal reformista de Lleras Restrepo y se constituye como fase para-estatal de la ANUC. El segundo se extiende desde 1971 hasta 1974 y está definido por el carácter de confrontación del movimiento campesino con el Estado. Este período se caracteriza por el auge de la movilización campesina con predominio de la lucha por la tierra, por los intentos de consolidación del movimiento en otros frentes, por la politización del movimiento a partir de su vinculación con la izquierda y por la gestación de una propuesta política campesina de corte maoista, en la dirección de la organización . El gobierno, por su parte, desarrolla una política de contrareforma para el campo y de división y represión para

1. Se retoma aquí la periodización propuesta por Zamosc, León: *Los usuarios campesinos y las luchas por la tierra en los años 70,* Colombia Agraria 8, CINEP–UNRISD, Bogotá, 1984; y por Rivera, Silvia: *Política e ideología en el movimiento campesino colombiano. El caso de la ANUC,* Colombia Agraria 7, CINEP–UNRISD, Bogotá, 1983.

con el movimiento campesino. Desde 1975 la ANUC inicia un período de reflujo progresivo en todos los frentes de la lucha campesina. Continúa teniendo como bandera del movimiento la lucha por la tierra, pero la base fuerte de la organización de usuarios que obtuvo un mínimo de tierra en los años anteriores, no encuentra en la ANUC una política definida frente al campesino parcelero. La estructura organizativa de cubrimiento nacional heredada del gobierno, que había posibilitado la fuerza del movimiento hasta mediados de la década, se convierte en un poder burocrático desligado progresivamente de los intereses de las bases y en escenario de disputas políticas que conducirán al fraccionamiento de la ANUC en 1977. Las políticas del gobierno contribuyen notoriamente a este debilitamiento de la Asociación de Usuarios: entierro de la Reforma Agraria, apoyo definitivo a la capitalización de la gran propiedad, represión creciente para el movimiento campesino y algunas concesiones para campesinos medios y acomodados por medio del programa de Desarrollo Rural Integrado.

3. ANUC PARA–ESTATAL

La iniciativa y la puesta en marcha del proyecto de asociar a los campesinos usuarios de los servicios del Estado en una organización autónoma, corrió por cuenta de Carlos Lleras Restrepo quien, aún antes de tomar posesión de la Presidencia de la República en 1966, delegó en un Comité Operativo la tarea de discutir y sentar las estrategias para su realización. Con base en las conclusiones de este Comité se dictaron los decretos correspondientes[2], que iniciaron la campaña de inscripción de campesinos, formación de líderes, promoción de la organización y reestructuración institucional del sector agrícola para dar participación a los campesinos.

Desde la mitad de 1967 comenzó la inscripción de usuarios en las dependencias correspondientes. En 1971 el número de carnés expedidos ascendía aproximadamente a un millón[3]. La proporción de inscripciones hechas hasta 1970, con relación al número de la población económicamente activa, demuestra que fue mayor en las zonas de latifundio tradicional y en las de colonización, pese a que más de la mitad de los inscritos venían de zonas minifundistas[4]. En la primera de estas zonas, los inscritos eran campesinos que venían trabajando en las grandes haciendas mediante aquellos contratos de tipo precapitalista que, antes de servir como base para la redistribución de tierras dispuestas por la Ley 1a. de 1978, fueron suspendidos violentamente en actitud preventiva por los hacendados que cuidaban de sus propiedades. Eran igualmente campesinos que rompieron sus vínculos con la hacienda durante los años sesenta por procesos de modernización de la

---

2. Decreto 755 del 2 de mayo de 1967; Resolución 061 del 7 de febrero de 1968 y Decreto 2420 del 24 de septiembre de 1969.

3. Bagley y Botero ("Organizaciones Contemporáneas en Colombia" en *Estudios Rurales Latinoamericanos* No. 1, 1978, p. 64) advierten que no todos los inscritos eran necesariamente campesinos y que por diversos intereses pudo haberse exagerado la cifra.

4. Zamosc, (op. cit. pp. 31–32) hace los cálculos correspondientes.

misma, y campesinos que se disputaban con el latifundio terrenos baldíos o con problemas de titulación. Los campesinos colonos ubicados en las regiones de frontera agrícola, quienes junto con los anteriores demostraban mayor disposición a la organización, no tenían como aquellos la necesidad apremiante de un pedazo de tierra para establecerse, sino una serie de demandas (vías de comunicación, mercadeo, etc.) indispensables para su estabilización. En las regiones minifundistas del interior del país, los usuarios que se acercaron a las oficinas estatales para vincularse a la Asociación, provenían de economías campesinas ya constituidas cuyas demandas (crédito, asistencia técnica, etc. y eventualmente tierra) surgían de la necesidad de consolidarse y de obtener mejores condiciones de reproducción que las existentes[5].

De manera simultánea al proceso de inscripción, un equipo de promotores vinculados a la Campaña de Organización Campesina emprendió la labor de divulgación y promoción de ésta en el campo. En algunos lugares, las Asociaciones recogieron gérmenes asociativos preexistentes (Acción Comunal, Cooperativas, etc.) como lo estipulaban los decretos; vincularon en otras a antiguos líderes dependientes o no de los partidos políticos tradicionales y recogieron también, en otros casos, antiguas experiencias de lucha por la tierra organizadas durante los años sesenta a través de sindicatos campesinos. Esto último, principalmente en la Costa Atlántica, Magdalena Medio y Casanare[6].

Buena parte del personal técnico vinculado al Ministerio con ocasión de esta campaña así como aquel que entró al INCORA y a otras dependencias estatales en estos años, tenían posiciones progresistas y críticas frente a la situación agraria del país, lo que influyó notoriamente en el giro radical que tomó la Asociación en los años siguientes.

El esquema organizativo diseñado por el gobierno para la Asociación de Usuarios se regía por niveles jerárquicos. Un primer comité municipal o veredal, uno de cuyos cinco principales dirigentes hacía parte de la Junta Departamental correspondiente. Los delegados de cada uno de los departamentos o intendencias formaban la Junta Directiva Nacional de donde se elegía por votación, como en los otros niveles, un Comité Directivo Nacional cuyos miembros rotaban periódicamente por la presidencia del mismo.

La Campaña de Organización culminó en el Primer Congreso Nacional de la ANUC, realizado en Bogotá en 1970, con la constitución formal de la organización compuesta por 22 asociaciones departamentales y 2 intendenciales. Así, pocos

---

5. El mismo autor citado establece que junto con los jornaleros o semijornaleros —cuyas demandas eran de tipo laboral sin que se hubieran desvinculado totalmente de la economía campesina— eran esos los cuatro sectores de clase campesinos que dentro de la estructura agraria, y pese a divergir en cuanto a sus demandas inmediatas, compartían la aspiración de establecer una economía campesina libre (ibid. pp. 17–23).

6. Ver sobre conflictos de tierra en los años sesenta en Zamosc, *op. cit.* pp. 33-41.

meses antes de terminar su mandato, Lleras logró su objetivo de dejar organizado nacionalmente al campesinado colombiano. Y así lo expresó durante la intervención que hizo en el Congreso, cuando recordó su interés persistente de asociar a los campesinos desde la larga y accidentada discusión del proyecto de Reforma Agraria en el Senado de la República. Así mismo, planteó la necesidad de la asociación productiva en el campo como respuesta a las exigencias de la evolución agraria y como prevención frente al comunismo en sus intentos de aprovechar el descontento de las zonas rurales. Los campesinos, por su parte, aprobaron la Declaración de Principios del Primer Congreso de la ANUC, la cual enfatiza principalmente la necesidad de un proceso drástico, masivo y rápido de reforma agraria así como dar participación al campesino en la elaboración del Proyecto de Modificación de la Ley Agraria. Con referencia a la Organización, la Declaración establece como objetivo de la misma, la superación del campesino y la lucha para combatir los factores de atraso y marginalidad; aclara su imparcialidad política; recuerda la autonomía de la Asociación frente al gobierno y espera un incremento de la campaña durante la nueva administración[7].

4. ASCENSO DEL MOVIMIENTO CAMPESINO, LUCHA POR LA TIERRA Y CONFRONTACION CON EL ESTADO

Terminado el Congreso y ya bajo la gestión del nuevo Presidente de la República, Misael Pastrana Borrero, de filiación conservadora, la Asociación de Usuarios se enfrentó directa e indirectamente con la reacción antirreformista de todos aquellos sectores que no solo estaban en desacuerdo con la redistribución de tierras sino que veían con preocupación la presencia de representantes campesinos en las directivas de los institutos descentralizados del sector agrícola y consideraban a la ANUC como un fortín clientelista del llerismo. Durante el segundo semestre de 1970 la Organización Campesina denunció una campaña en contra suya y del INCORA, promovida por los gremios empresariales del campo, como la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) y la Federación de Ganaderos de Colombia (FEDEGAN).

La ANUC, que tuvo igualmente enfrentamientos con funcionarios del Ministerio de Agricultura y del INCORA, pero que ya contaba con una infraestructura centralizada, inició para finales del semestre un movimiento de protesta frente a estos hechos. Además de invasiones de tierra, realizó manifestaciones públicas y asedió oficinas del INCORA en 7 departamentos del país, con un importante impacto frente a la opinión pública. A este movimiento antecedían no solo reclamos y demandas que los usuarios hicieron llegar al Ministerio desde diferentes regiones sino también algunas invasiones de tierras efectuadas a lo largo de 1970.

Dentro de este clima de ascenso de la Organización Campesina y después de haber obtenido mayor consenso al interior de la misma una posición ideológica más radical, la ANUC organizó el 21 de febrero de 1971 una toma simultánea de

---

7. Esta, así como otras referencias a documentos, textos, o sucesos de la ANUC se toman de la compilación hecha anteriormente en *Trayectoria de la ANUC*, Colombia Agraria 6, CINEP, Bogotá, 1982.

tierras con la cual se inició la mayor ola de invasiones que se haya registrado en la historia del país.

La movilización de febrero se extendió por 13 departamentos y contó con la participación de 16.000 familias. Los preparativos incluyeron la conformación de comités de invasión entre los interesados en una ocupación —a veces arrendatarios o aparceros de una misma finca o vecinos de una aldea—; la selección del predio para invadir, previo estudio de sus posibilidades de afectación y presentación de una solicitud al INCORA; la creación de un fondo común para la adquisición de semillas y herramientas necesarias para la toma; la siembra de matas de plátano, yuca o maíz para trasplantar; la consecución de material de construcción para levantar los ranchos en un lugar, previamente escogido; y la coordinación de las tomas simultáneas que se efectuaban a altas horas de la noche.

Las ocupaciones se concentraron en tres regiones: Costa Atlántica, Huila, Tolima y Llanos Orientales[8]. En la primera de ellas, que incluye un extenso territorio plano del norte de Colombia caracterizado por sus latifundios de ganadería extensiva, fueron varios los conflictos que dieron lugar a las invasiones. De aquellos que tenían antecedentes de lucha en los años sesenta se encuentran, además del enfrentamiento por las tierras dejadas por la Compañía Frutera de Sevilla en el Magdalena, la disputa con los terratenientes por los terrenos baldíos de las márgenes medias de los ríos y de aquellos productos de la desecación de ciénagas en varios lugares del litoral. En las sabanas centrales el conflicto por la tierra se agudizó al final de la década del sesenta con la reacción terrateniente a la Ley 1a. de 1968.

En Huila y Tolima, Departamentos del interior del país, arrendatarios y aparceros de haciendas ganaderas de las vertientes de las cordilleras y de zonas marginales de los valles, junto con los jornaleros agrícolas de las haciendas de estos valles que en las últimas décadas habían suprimido los contratos de tipo precapitalista por el proceso de transformación capitalista de las mismas, se lanzaron juntos a la recuperación de tierras. En los Llanos Orientales los conflictos de los antiguos colonos con los terratenientes por la titulación de tierras, que no habían sido resueltos durante la década del sesenta, encontraron expresión en la coyuntura organizativa de la ANUC.

En términos globales, las raíces de los conflictos agrarios que desembocaron en estas movilizaciones del 71 se pueden resumir así: la mayor porporción de ocupaciones, un 41%, tuvo como protagonistas a campesinos que habían sido arrendatarios o aparceros de latifundios ganaderos o de haciendas tradicionales. La disputa por los baldíos fue, por su parte, el móvil de un 36% de las invasiones y el resto, un 18% y un 5%, fueron realizadas por jornaleros e indígenas respectivamente.

La nueva administración conservadora, al no haber definido claramente su política agraria, no actuó de manera unánime frente a estos sucesos: las Fuerzas Armadas colaboraban en el desalojo de los predios, al tiempo que los funcionarios del INCORA mediaban entre los campesinos y los dueños de las fincas para establecer acuerdos; algunos funcionarios del gobierno calificaban los hechos como

8. Zamosc, *op. cit.*, pp. 52-65.

actos de subversión bajo el interés de perturbar el orden público y otros hablaban de problemas sociales, pero la violenta reacción desatada con posterioridad por los sectores antirreformistas contribuyeron a delinear una política de gobierno en este sentido. Algunos funcionarios del Ministerio de Agricultura y del INCORA, aún teniendo posiciones más amplias que las de aquellos enemigos declarados de la Reforma Agraria, no pudieron actuar bajo las presiones políticas, recortes financieros, condicionamiento de actividades y despidos que determinaron finalmente su renuncia.

Con esta primera movilización por la tierra de febrero de 1971 la ANUC inició un período de enfrentamiento progresivo con el Estado que se extendió hasta el año de 1974; y con estas primeras demostraciones de fuerza fue afianzando una política de presión de hecho frente a la inoperancia de la Reforma Agraria. Con respecto a las invasiones del 21 de febrero, la ANUC entregó al gobierno un memorando donde le exigía declarar de utilidad pública las tierras tomadas por los campesinos, dar mayor participación a la Asociación en los programas de Reforma Agraria y que fueran sus filiales locales las que decidieran acerca de la forma de explotación de la tierra. Pero fue en los meses de junio y agosto de ese mismo año cuando la ANUC puso por escrito los lineamientos de la Organización en la PLATAFORMA IDEOLOGICA y en el MANDATO CAMPESINO aprobados en la III y IV Juntas Nacionales respectivamente. El primer documento define a la Organización como entidad autónoma de campesinos medios, pobres y asalariados que luchan por la Reforma Agraria integral y democrática y aclara igualmente su independencia frente al gobierno y a los partidos políticos. La PLATAFORMA incluye 17 demandas básicas del campesino en cuanto al derecho de organización, a la forma de realización de la Reforma y a los servicios institucionales según los diferentes sectores y problemas del sector rural. El segundo documento, redactado con influencia del Bloque Socialista, que junto con el Partido Comunista fueron los únicos grupos de izquierda que desde el comienzo demostraron su interés por la Organización, establece como objetivo primordial la modificación de la estructura del campo colombiano bajo el lema de "Tierra sin Patrones" y crea los CERA – Consejos Ejecutivos de Reforma Agraria – como organismos a través de los cuales se garantizará la ejecución de la Reforma.

La posición, que abogaba por las vías de hecho como forma de presión, no era, sin embargo, unánime al interior de la dirección de la Organización, hecho manifiesto no solamente en la discusión que se hizo de estos documentos sino en otras ocasiones; pero el movimiento permaneció unido. Así, los campesinos organizados respondieron una vez más al llamado y para octubre de ese mismo año (1971) realizaron otra ola de invasiones de tierra, que se prolongó hasta noviembre con la misma intensidad y aún con mayor cobertura que la primera. Como respaldo, el Comité Ejecutivo de la ANUC envió un nuevo memorando al gobierno en el cual denunció el incumplimiento, por parte de éste, de todas las demandas exigidas con ocasión de las tomas de febrero y la adopción de medidas represivas.

En el transcurso del año la crítica a la Asociación se hizo mayor. Por una parte, el Ministerio de Agricultura bajo presiones políticas suspendió el apoyo a Carta Campesina, periódico oficial de la ANUC. Por otra, el conocimiento público del MANDATO CAMPESINO produjo una seria reprobación por parte de varios representantes del capital y para finales del año, después de la última ola de invasio-

nes, la reacción elevó las denuncias al Senado de la República mediante la tesis de que había sido la falta de autoridad y firmeza del gobierno la que había permitido esas invasiones, consideradas como fruto de la infiltración comunista y del interés de subvertir el orden público.

En febrero de 1972, durante la V Junta Nacional de la ANUC reunida en Tolú, los Usuarios rechazaron totalmente el Proyecto de Reforma a la Ley Agraria que fuera aprobado en Chicoral días antes y que el Ministro de Agricultura, allí presente, expuso ante los directivos campesinos. El Proyecto pactado por representantes del gobierno, de los partidos políticos tradicionales y de agremiaciones agrarias empresariales, constituia la base de la contrarreforma agraria; triunfo de todos aquellos sectores contrariados tanto con las actividades del INCORA como con la actuación de la Asociación Campesina. A su regreso a Bogotá, el Ministro condenó la decisión de la Organización a la que acusó de servir de base para campañas de proselitismo comunista.

Durante esta V reunión de directivas de la ANUC, triunfó también una posición abstencionista frente a los comisios electorales siguientes y se hicieron explícitas las divergencias internas. La discusión sobre la orientación del MANDATO CAMPESINO y sobre los CERA continuó promovida por aquellos que, con el apoyo del Partido Comunista, consideraban incorrecta una posición de enfrentamiento con el gobierno. Pero la aprobación de la posición abstencionista fue la que suscitó el desacuerdo mayor y el retiro de algunas delegaciones.

En el transcurso de los meses siguientes la ANUC denunció la represión como una de las principales respuestas del gobierno a las invasiones. Las tomas de tierras efectuadas por los campesinos no incluian solamente el momento mismo de la invasión pues su éxito estaba determinado en gran parte por la capacidad de resistencia que lograra el comité correspondiente o por su capacidad de reincidir. Si bien la represión estuvo presente desde las primeras tomas de tierra, la mediación del INCORA les atribuía algún grado de legalidad y las acciones de las Fuerzas Armadas no provenían de una decisión oficial y calculada del gobierno sino de una respuesta inmediata. La disponibilidad de fuerzas militares o de policía y la dimensión de las acciones dependían en algunos casos de las propias influencias políticas que tuviera el hacendado afectado. Pero, después de las discusiones en el Senado de la República sobre las invasiones, del establecimiento claro de un giro antirreformista del gobierno de Pastrana, explícito en el Pacto de Chicoral, y de la consecuente limitación drástica de las acciones del INCORA, la represión tomó carácter de política oficial; se militarizaron varias zonas y con el tiempo aquella se extendió más allá de las tomas de tierra y se dirigió contra la Organización[9].

El año 72 fue de singular importancia para la Asociación no sólo por las movilizaciones que logró organizar sino porque en el transcurso de éste y teniendo como antecedente la reunión de Tolú, la ANUC se dividió en dos fracciones, la mayor de las cuales proclamó su independencia frente al gobierno. Este, además de adelantar las políticas de contrarreforma y represión, miraba con preocupación el rumbo que

---

9. Zamosc, *op. cit.*, pp. 80-81

estaba tomando la ANUC y fomentó la división en su interior. Apoyado en el sector disidente de la Organización, algunas de cuyas figuras dependían ideológicamente de los partidos tradicionales, desconoció la convocatoria del II Congreso de Usuarios aprobada en Tolú. Patrocinó así el llamado Pre-Congreso de Neiva, reunión en la cual se desconoció la dirección de la Asociación y se programó la realización del II Congreso en la ciudad de Armenia para finales del año. La base campesina de esta fracción, llamada posteriormente Línea Armenia, era poca y se fue alejando progresivamente, con lo cual la ANUC Armenia pasó a convertirse en un mero apéndice burocrático del Ministerio de Agricultura.

Pese a la campaña de división y desprestigio llevada a cabo desde las dependencias ministeriales, los campesinos seguían fieles a los dirigentes que habían liderado las invasiones. La tierra continuaba siendo la reivindicación por excelencia del movimiento campesino, pero la ANUC recogía también las demandas de otros sectores vinculados a la Organización. Es así como, mientras el Ministro de Agricultura reunía sus seguidores en el Pre-Congreso de Neiva, en julio de 1972, cerca de 10.000 campesinos colonos de la Intendencia del Caquetá iniciaron un cese de actividades que al término de varios días desembocó en la paralización casi total de la región y la movilización de 40.000 personas entre obreros, estudiantes, maestros y población en general, que se unieron al paro campesino. Altos funcionarios estatales tuvieron que negociar con los campesinos sus demandas (mejores precios para los productos, dotación de servicios de comunicación, salud, educación, etc.) para normalizar la situación que el gobierno correspondiente intentaba controlar con el toque de queda y la militarización de Florencia, su capital. Un mes después, 8.000 campesinos de Quinchía, municipio cafetero de Risaralda, emprendieron un paro de similares características aunque de menor intensidad, para la obtención de sus demandas. Un antecedente de estos paros había tenido lugar un ano antes en Saravena, otra zona de colonización del oriente colombiano, en donde la ANUC coordinaba actividades con organizaciones regionales. Con el transcurso de los años las probabilidades de adelantar exitosamente paros campesinos de esta índole disminuyó considerablemente no sólo por la desmovilización que sufrió la ANUC, sino porque las medidas preventivas y represivas del gobierno los hicieron más difíciles. En mayo de 1976 los campesinos del Caquetá intentaron infructuosamente repetir la experiencia.

El II Congreso Nacional Campesino, de la que se llamará de ahí en adelante Línea Sincelejo, se desarrolló en la ciudad del mismo nombre en julio de 1972 sin el apoyo oficial y censurando el Congreso paralelo promovido por el Ministerio en Armenia. El Congreso de Sincelejo determinó la lucha como única vía de consecución no sólo de los derechos campesinos sino de la libertad nacional. Se debatió intensamente el contenido del MANDATO CAMPESINO y la consigna de "Tierra para el que la trabaja" triunfó finalmente sobre la de "Tierra sin Patronos". Al planteamiento socialista que involucraba esta última se opusieron las corrientes maoistas de izquierda que venían ganando popularidad dentro de la ANUC, según las cuales, una etapa de carácter democrático-popular antecedía al socialismo en el proceso revolucionario colombiano. En materia de dineros se trazaron los mecanismos para la autofinanciación.

Los usuarios de la ANUC – Sincelejo, sin el apoyo oficial y pese al aislamiento en que se los pretendía mantener, organizaron a finales del mes de agosto de

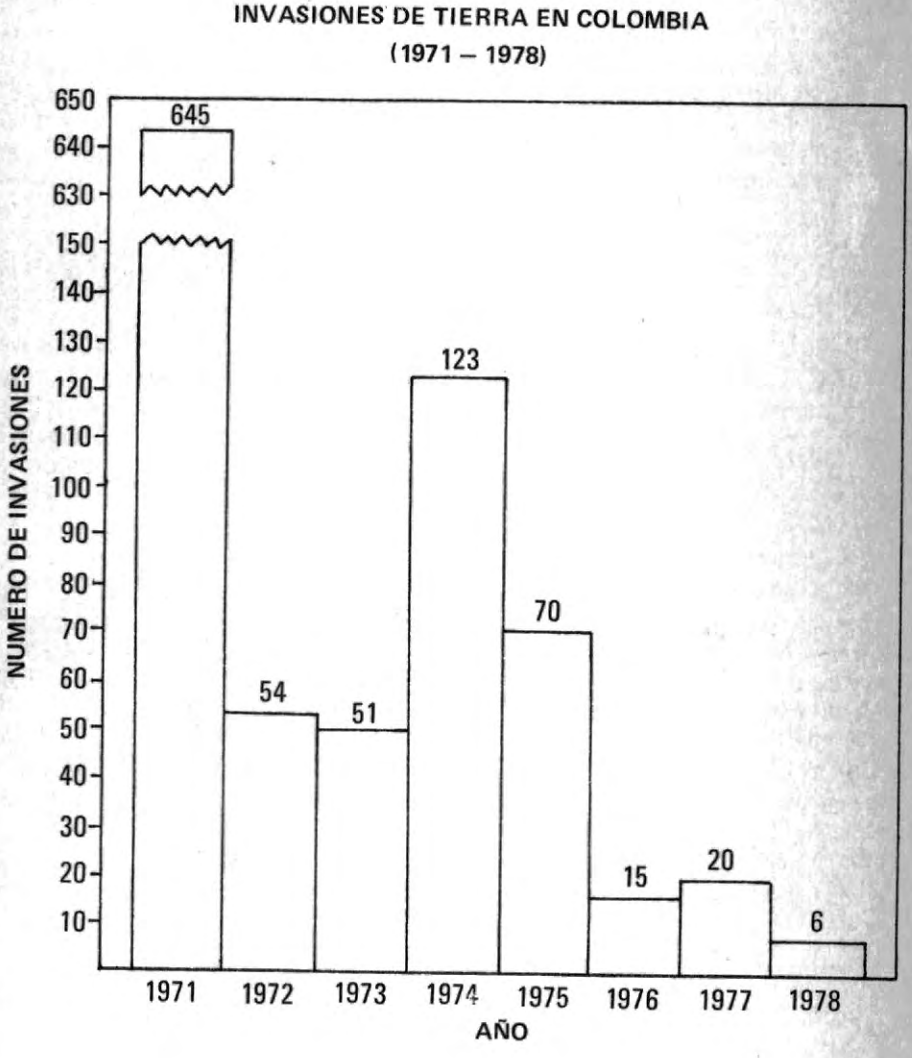
1972 una gigantesca marcha campesina hacia la capital del país. Además de hacer público un pliego de peticiones que recogía las demandas más sentidas de los trabajadores del campo, la marcha tenía como objetivo principal reivindicar la ANUC – Sincelejo como la auténtica Asociación campesina de las mayorías. Desde el 29 de agosto y durante la primera semana de septiembre las Fuerzas Armadas detuvieron a los caminantes que se habían dado cita en puntos estratégicos del territorio nacional para iniciar la marcha. Unos fueron obligados a regresar, otros fueron encarcelados e incluso, se presentaron situaciones de violencia en algunos lugares. El Comité Ejecutivo de la ANUC, mientras tanto, logró entrevistas con el Ministro de Gobierno y con otros funcionarios hasta obtener finalmente una audiencia con el Presidente de la República quien se había negado a concederla después del Congreso de Sincelejo.

Durante el período siguiente la ANUC continuó sus actividades sin el apoyo oficial teniendo como objetivo principal el fortalecimiento de la Organización a través de la educación y concientización de las bases y de la ampliación de su trabajo en otros frentes de lucha. Con este fin se realizaron seminarios de educación en el último semestre de 1972 y se desarrollaron encuentros regionales de Empresas Comunitarias, sectores cafeteros y tabacaleros a lo largo del año 73. Estos últimos organizaron un paro tabacalero en la Costa Atlántica para exigir la solución de los graves problemas ocasionados por la baja de los precios de la hoja. De otra parte, la Asociación adelantó actividades con el movimiento indígena a través de la Secretaría correspondiente, creada durante el II Congreso de Sincelejo.

El movimiento por consecusión de tierras durante los años 72 y 73 no continuó con la misma fuerza ofensiva del año anterior (ver gráfica de invasiones). Buena cantidad de campesinos que habían invadido tierras en 1971 continuaron su lucha defendiendo los terrenos ocupados y presionando para que el INCORA agilizara los trámites de afectación de los mismos. Aunque la política del gobierno cercenaba las actividades de este instituto, las luchas del 71 habían tenido éxito. En cierta forma, se puede decir que el triunfo obtenido por esta primera movilización contribuyó a disminuir la actividad ofensiva. La política represiva del Estado, el interés de la dirección de la Asociación por ampliar sus actividades en otros frentes, además de la atención exigida por los programas de autofinanciación y educación, se suman como otros factores que explican la disminución de las invasiones de tierra en los años siguientes.

En los primeros meses de 1974 los usuarios coordinaron la última ola de invasiones de considerable magnitud y que en términos de la lucha por la tierra marcó el final del período de auge y confrontación del movimiento campesino con el Estado. En contraposición con la cobertura nacional y con el carácter espontáneo de las primeras movilizaciones, ésta se caracterizó por su focalidad en zonas en las que precisamente se había logrado una evolución organizativa y política en el transcurso de los años. Se destaca aquí el departamento de Sucre –zona de latifundio ganadero de la Costa Atlántica–, con 64 invasiones que obligaron a los líderes políticos de la región a llamar a los directivos campesinos a la mesa de negociación. Las 24 invasiones del departamento de Antioquia, la otra región de fuerte movilización en ese año, correspondían a antiguos arrendatarios y aparceros de las hacien-

das del suroeste antioqueño donde el trabajo político de izquierda había sido fuerte como lo fue igualmente en Sucre[10].



FUENTE: Zamosc, León: *Los usuarios campesinos y las luchas por la tierra en los años 70*, CINEP, 1984, Cuadro No. 2: Invasiones campesinas por Departamento 1971 – 1978, p. 46.

10. Zamosc, *op. cit.*, pp. 84-94.

5. REFLUJO DEL MOVIMIENTO CAMPESINO: CONFLICTOS INTERNOS, EMPRESAS COMUNITARIAS, POLITICA AGRARIA Y REPRESION

El último gran desplazamiento de campesinos que organizó la ANUC – Sincelejo tuvo lugar con motivo de la realización de su IIICongreso efectuado entre agosto y septiembre de 1974[11]. Si se busca un evento que marque el final del período de ascenso del movimiento protagonizado por esta organización se lo puede encontrar allí, pero el contenido y el desarrollo del mismo constituyen a la vez el hito que marca el proceso de reflujo. En la marcha inaugural de la concentración efectuada en Bogotá, desfilaron 40.000 personas. Obreros, maestros, estudiantes, etc., se solidarizaron así con los 7.000 campesinos y 700 indígenas que habían marchado a la capital desde todas las regiones del país. Pese a las censuras hechas por la ANUC – Armenia, el gobierno del recién posesionado Presidente de la República, Alfonso López Michelsen, permitió la realización del Congreso; evento que contó también con el apoyo nominal de un buen número de parlamentarios liberales.

Para comprender los sucesos ocurridos durante el certamen y a lo largo del período siguiente, es preciso aclarar que desde el momento del rompimiento con el gobierno, en la dirección de la ANUC se había gestado una posición que abogaba por una propuesta política campesina. Esta posición aún no explícita y que contaba con un importante legado maoista, no consentía con los planteamientos ideológicos de los partidos de izquierda frente a la orientación que debía tener el movimiento campesino y buscaba una redefinición del papel de éste dentro del proceso revolucionario colombiano. La batalla se daba principalmente con esos grupos de corte maoista –los comunistas y los socialistas habían sido desplazados– quienes desde el año 72 se habían ocupado de los problemas del campo y habían desarrollado una intensa campaña allí. El grupo dirigente, que defendía la propuesta política campesina, censuraba las posiciones radicales con las cuales estos partidos de izquierda orientaban las movilizaciones campesinas en sus zonas de influencia, al crearse una verdadera situación de insurgencia en el campo. Por su parte, los sectores de izquierda criticaban a la línea campesina su "anarco-gremialismo" y la utilización de fondos extranjeros para el mantenimiento de esta línea política.

La confrontación entre estas dos posiciones que venía desarrollándose a diversos niveles durante el período precedente a 1974, adquirió forma violenta en las deliberaciones del III Congreso. A la manipulación con la cual la dirección pretendía impedir el debate respondió anárquicamente la oposición y todo esto, ante el desconcierto de una mayoría campesina ajena a la controversia.

La línea campesinista independiente continuó con las posiciones de poder al interior de la Organización Campesina,pero las críticas al "campesinismo" y a la "corrupción burocrática" de la dirección aumentaron durante 1975. A las denuncias provenientes de regionales de la Asociación como las de Arauca, Quinchía, Caquetá, sectores de Antioquia y de la Costa Atlántica, se sumaron las del Consejo

---

11. Se estima en 300.000 el número de campesinos que en ese momento apoyaban la Línea Sincelejo frente a 10.000 de la Línea Armenia (Bagley y Botero, *op. cit., p. 73*).

Regional Indígena del Cauca –CRIC– que censuró el intento de dominación del movimiento indígena por parte del Comité Ejecutivo de la ANUC. A partir de entonces, el CRIC se distanció notoriamente de la ANUC.

La muerte del reformismo agrario vino acompañada de la implantación del modelo agro-exportador en la política agraria colombiana y del impulso firme y directo a la capitalización de la gran propiedad. Las Leyes 4a. y 5a. de 1973, que formalizaron los acuerdos pactados en Chicoral, no sólo inmunizaron muchos predios ante la posibilidad de afectación del INCORA y garantizaron muy buena indemnización en caso contrario, sino que establecieron fundamentalmente mecanismos para incentivar la inversión en el campo. A estas disposiciones sucedió la expedición de la Ley 6a. de 1975 –de aparcería– con la cual se reglamentaron los contratos de tipo precapitalista en el campo, contratos bajo cuya existencia adquiría el predio en cuestión exención frente a las labores del INCORA. Con esta legislación la actividad del instituto quedó prácticamente anulada.

A estas medidas de tipo legal siguieron las de carácter coercitivo con la declaración del Estado de Sitio en todo el territorio nacional en 1975. Bajo sus provisiones se militalizaron zonas, se detuvieron campesinos masivamente y se presentaron casos de asesinato y tortura de dirigentes. La represión no tuvo solamente a las Fuerzas Armadas como agentes; se intensificaron también las bandas armadas organizadas y financiadas por los terratenientes, quienes desde años anteriores tomaron por su cuenta la erradicación del movimiento campesino, principalmente en los departamentos del Cesar y Magdalena.

La nueva faz que fue adquiriendo el campo con el estímulo oficial a la inversión capitalista, creó igualmente condiciones para la disminución de la lucha por la tierra en la segunda mitad de la década. Se observa, así, un aumento de la migración en las zonas de mayor presión por la tierra y una apertura laboral considerable, fruto del desarrollo de cultivos comerciales, legales o no[12].

Otro hecho que tuvo consecuencias desmovilizadoras, además de la política oficial y del surgimiento de mayores alternativas para el campesino sin tierra, fue la misma reubicación campesina en las tierras obtenidas y el desarrollo poco alentador que tendría.

El programa de Reforma Agraria propuesto por Lleras y dentro del cual se inscribió la creación de la ANUC, había dispuesto la explotación colectiva como forma en que los beneficiados de la redistribución deberían atender los nuevos predios. La política oficial del INCORA fue, entonces, la creación de Empresas Comunitarias en el campo; seguía así los programas adelantados en otros países de América Latina. Los predios negociados por el INCORA, bajo la presión de las invasiones en su mayoría, no fueron titulados individual sino comunitariamente.

---

12. Zamosc *(op. cit.* pp. 117–130) comprueba movimientos migratorios y apertura laboral en la Costa Atlántica, Huila y Tolima, en la primera de las cuales tuvo incidencia importante el auge de los cultivos de marihuana a partir de 1976.

Desde un comienzo la consigna de la ANUC, Línea Sincelejo, frente a las labores del INCORA fue la de no firmar contratos de titulación que implicaran el pago de la tierra –ante lo cual el instituto optó por ofrecer contratos de asignación– y no aceptar programas, créditos o ayudas que condujeran a una dependencia frente al Estado. Estas consignas se mantuvieron durante los primeros años de auge del movimiento campesino pero no provenían de un programa concreto y unitario de la ANUC – Sincelejo para el sector de campesinos parceleros. Mientras el objetivo primordial seguía siendo la lucha por la tierra, todos estos campesinos se enfrentaron con innumerables problemas provenientes de su nueva situación y, no existiendo más que un planteamiento general expresado en el MANDATO CAMPESINO que presuponía un cambio de estructuras, se vieron obligados a tomar determinaciones de acuerdo con las situaciones regionales, con la orientación de los líderes locales y con la propia fuerza campesina que existiera allí para imponer condiciones al INCORA.

Los grupos asentados en los terrenos obtenidos tuvieron diversas orientaciones desde aquella que concordaba con las propuestas comunitarias institucionales bajo la guía de la Línea Armenia, hasta aquella que rechazaba cualquier intervención estatal bajo la consigna de sectores radicales de izquierda, que veían peligrosa la estabilización campesina y su dependencia del Estado para la situación insurreccional que ellos veían en ese momento en el campo.

Los intentos que realizó la dirección de la ANUC – Sincelejo para coordinar un trabajo a este nivel y a los cuales respondían los encuentros regionales de Empresas Comunitarias organizados en 1973, finalmente no cristalizaron.

El gobierno, por su parte, aseguró la dependencia extrema de las Empresas Comunitarias al INCORA con la expedición del Decreto 2073 de 1973. Las nuevas claúsulas incluidas en este decreto, el reemplazo de funcionarios del instituto que simpatizaban con el movimiento campesino y el recorte presupuestal, la pérdida progresiva de poder para imponer condiciones por parte de la Organización Campesina y la ausencia de una política definida de parte de la Asociación para la situación de los parceleros, fueron aspectos que dejaron a las Empresas Comunitarias a la deriva. El fuerte movimiento organizativo y político logrado en el Departamento de Sucre, constituye en algunos aspectos una excepción.

Con el impulso al nuevo modelo de capitalización del agro estas empresas, diseñadas dentro de una política reformista, quedaron aisladas en un contexto que les era adverso y en el cual, gracias a condiciones específicas, sólo un pequeño porcentaje obtuvo buenos rendimientos[13].

La falta de un censo agropecuario posterior a 1970 impide hacer un cálculo de la redistribución de tierras al cabo del período de la lucha por la tierra. Pero la proporción de las familias campesinas reubicadas en las zonas de mayor auge del

---

13. Según los cálculos de Zamosc (*op. cit.* p. 152), al final del período de la lucha por la tierra en 1976, existían 1.350 empresas comunitarias en todo el país que incluían el 55% de los terrenos redistribuidos por el INCORA y el 54% de las familias beneficiadas. De estas, sólo el 27% obtuvo ingresos por encima del mínimo legal y el 48% estaba por debajo de éste.

movimiento durante la primera mitad de la década, a saber: Costa Atlántica, Huila y Tolima, permite hacer una evaluación aproximada del proceso. Las familias que obtuvieron tierra representan una cifra considerable si se tiene en cuenta que este grupo constituia la base principal y más beligerante del movimiento campesino. En proporción a la población rural, sin embargo, no dejó de ser marginal puesto que no superó un 15% de ésta. En consecuencia, la reubicación no implicó ningún cambio importante a nivel de la estructura agraria pero sí a nivel del desarrollo posterior del movimiento campesino en la medida en que apaciguó la presión inicial por la tierra[14].

Durante la segunda mitad de la década del setenta se presentaron algunos casos de invasiones particulares. En 1977 se destaca el pleito por la hacienda La Libertad en la región de los Llanos Orientales perteneciente al hijo de López Michelsen, entonces Presidente de la República, y los conflictos en la zona cercana a Puerto López –Meta– por tierras con problemas de titulación. Como acción coordinada sobresalen las invasiones del sur del Departamento de Sucre, región cuyos conflictos no habían sido resueltos en los primeros años. La ofensiva campesina en esta zona estuvo estrechamente ligada con el desarrollo del IV Congreso de la ANUC, Línea Sincelejo, que tuvo precisamente a esa región como escenario.

En febrero de 1977 tuvo lugar el IV Congreso Campesino de la ANUC – Sincelejo. Como antecedentes del evento y de la división de la Organización que siguió a éste, se encuentra la decisión que tomó la línea campesina independiente que continuaba con la dirección del movimiento, de lanzar su propuesta gremial y política. De acuerdo con la PLATAFORMA DE LUCHA DE LA ANUC, la organización se plantea como aquella que aglutina campesinos pobres y medios, quienes deben establecer amplias alianzas con los sectores profesionales, pequeños y medianos industriales, comerciantes y campesinos ricos, con miras a emprender una revolución democrática y patriótica en contra de la gran burguesía y de los terratenientes quienes dominan al amparo del imperialismo norteamericano. Estos principios hacían juego con la propuesta política que las directivas de ANUC sacaron a la luz pública. Paralelamente, venían realizando intentos de organizar a los jornaleros agrícolas y justificaban esa actitud, no sin profundas contradicciones, planteando que una posición anti-imperialista y "antigamonal" y la no desvinculación total del jornalero a la tierra en Colombia, unían inicialmente el programa de lucha del proletariado agrícola con el del campesino medio y pobre. Su argumento afirmaba, por último, que en una etapa posterior este proletariado daría las posiciones de vanguardia necesarias al movimiento campesino. En esa perspectiva llevaron a cabo el Primer Encuentro Nacional de Jornaleros Agrícolas de la ANUC – Sincelejo en diciembre de 1976, después de una intensa campaña, cuyos resultados no dejaron de ser pobres. Las causas del relativo fracaso no fueron solamente las dificultades de organización que presenta el sector jornalero en Colombia y la efectiva pérdida de fuerza de la ANUC, sino la campaña paralela que con el mismo objetivo desarrolló en esos años el Partido Comunista para la creación de la Federación Sindical Agraria – FENSA.

---

14. Ibid. p. 140-142.

Los sectores opuestos a la dirección, apoyados principalmente por campesinos de las regiones de Sucre y de Antioquia, donde se concentraba parte de las bases que aún mantenía la Asociación, se habían unido como Sectores Minoritarios de la ANUC – Sincelejo. En sus tres reuniones previas al IV Congreso resolvieron asistir a él para luchar en contra de la aprobación de la PLATAFORMA DE LUCHA, que consideraban reformista, y en contra del partido campesino y de la Secretaría de Jornaleros; propuestas, que condenaban, por constituir, según ellos, una suplantación populista del papel de los partidos políticos y de la alianza obrero-campesina.

Durante el IV Congreso de la ANUC, realizado en la vereda de Tomala, la dirección de la ANUC impidió el debate de los Sectores Minoritarios gracias al control que logró del certamen, por ser la organizadora del mismo. Los 2.000 asistentes vieron así la aparición pública del partido campesino, oculto durante tanto tiempo; la aprobación de la PLATAFORMA; y la creación de la Secretaría de Jornaleros.

El fraccionamiento de la ANUC que siguió a los acontecimientos de este IV Congreso junto con casos extremos de corrupción burocrática, acompañaron el reflujo del movimiento campesino los últimos años de la década del setenta.

El Movimiento Nacional Democrático Popular, nombre que adoptó posteriormente el movimiento político de los directivos de la ANUC-Sincelejo, participó en las elecciones de cuerpos colegiados en 1978 en alianza con otros sectores y partidos políticos de izquierda disidentes de la línea Moscú. El fracaso electoral suscitó la división de las directivas de la ANUC al final de este año y los Sectores Minoritarios se fraccionaron, a su vez, como reflejo de la división de los grupos políticos de izquierda por los cuales se guiaban.

6. ¿HACIA LA REUNIFICACION?

La división de las directivas de ANUC – Sincelejo fue la base para que una de sus fracciones buscara reincorporarse al gobierno. La ANUC a nivel estatal había dejado de ser operante como mecanismo de expresión y presión campesina con el agotamiento del reformismo agrario. Por su parte, el programa de Desarrollo Rural Integrado –DRI–, que comenzó a implementarse durante la gestión presidencial de López Michelsen (1974-1978) y continuó como programa de los siguientes Gobiernos para el campesinado establecido, no utilizó la Organización de Usuarios para su ejecución. Los programas se llevaron directamente a los sectores campesinos y la organización necesaria se obtuvo con la creación de los Comités DRI que entraron a funcionar en las zonas escogidas de forma paralela a los Comités de Usuarios donde estos últimos aún permanecían.

A nivel oficial tampoco se contaba con una organización campesina representativa capaz de dialogar, concertar o negociar con el Estado; en cierta medida, la reactivación del aparato burocrático de la ANUC, Línea Armenia, que emprendió el gobierno a partir del año 77, obedeció a este hecho. De otro lado, la desmovilización de la Línea Sincelejo había dejado abierta la posibilidad para una empresa de este tipo dentro de las bases campesinas carentes de un espacio de organización y reivindicación.

Hacia finales de 1980 y 1981 el gobierno expidió nuevas resoluciones[15], financió y organizó una reestructuración de la ANUC y una reunificación de la Línea Armenia con aquel sector de la dirección de la ANUC – Sincelejo que vio agotadas sus posibilidades en la oposición y que venía buscando la reincorporación al oficialismo. La campaña, que utilizó la infraestructura de todas las dependencias locales de los institutos descentralizados del sector agrícola, culminó con un Congreso de Reunificación oficial en febrero de 1981 en Bogotá.

Sin olvidar que uno de los objetivos tenía que ver con el interés político del Ministro de Agricultura, los resultados de la campaña de reestructuración oficial de la ANUC no dejaron de ser marginales dentro de la población campesina colombiana. Al ser pobre el respaldo campesino a la Línea Armenia y sobre todo a la fracción de la Sincelejo que volvió a los cauces gobiernistas, el resultado más claro de la campaña fue el fortalecimiento burocrático, la satisfacción de ambiciones personales y la legitimación ideológica de la línea oficial de la ANUC.

Por su parte, los grupos que inicialmente se retiraron de la ANUC – Sincelejo como Sectores Minoritarios y continuaban con algunas bases en los departamentos de Sucre y algunos lugares de la Costa Atlántica, Antioquia y Santander, comenzaron un proceso de unificación a partir del año 79. A este proceso se unió la otra fracción de la dirección de la ANUC – Sincelejo que no volvió a los cauces oficiales, que gremialmente conformó el Consejo de Unidad Campesina (CUC) y que políticamente, bajo el nombre de Democracia Popular (DP), se incorporó a los partidos políticos tradicionales a través del Nuevo Liberalismo. Representantes de éste y de los otros sectores –Sectores 21 de febrero, Sectores Consecuentes y Clasistas de la ANUC, Sector Independiente de la ANUC – Sincelejo y Junta Reorganizadora– se reunieron en el Primer Encuentro de Dirigentes Campesinos, en el Primer Encuentro de Masas y en el Segundo Encuentro de Dirigentes Campesinos en los años 1979, 1980 y 1981 respectivamente.

Las manifestaciones y movilizaciones desarrolladas independientemente por cada sector volvieron a ser unitarias solamente a partir de la manifestación del 8 de diciembre de 1980 en Sincelejo como respuesta a la reunificación oficial. El diálogo de estos grupos llevó a emprender acciones conjuntas como la toma de las oficinas del INCORA en Sincelejo en septiembre de 1981 en protesta por la forma drástica en que el INCORA comenzó a recuperar la cartera morosa de las Empresas Comunitarias. Sin embargo, sus diferencias ideológicas no han permitido elaborar una propuesta programática unitaria. En sus últimas discusiones han reconocido que frente a la situación de recesión y de desventaja económica del campesino y frente al reflujo de su movimiento es necesario un reagrupamiento. Algunos contactos se han tenido con la federación agraria comunista, con la conservadora, con la Acción Campesina Colombiana y con grupos de cafeteros y fiqueros que completan el mosaico de organizaciones que hoy en día funcionan aisladamente en el campo colombiano.

---

15. Resoluciones No. 668 del 12 de diciembre de 1980; No. 686 del 16 de diciembre de 1980; No. 089 del 20 de enero de 1981 y No. 005 del 21 de enero de 1981, del Ministerio de Agricultura.

La coordinación de todas estas organizaciones campesinas, aún solamente a nivel de actividades, sigue siendo una tarea necesaria pero difícil de realizar a corto plazo. La atomización del movimiento campesino no sólo por las características del sector sino por el fraccionamiento organizativo, lleva a emprender acciones aisladas —como algunas tomas de tierra que han tenido lugar en la Costa Atlántica y sobre todo, en el Magdalena Medio dentro de un contexto regional específico— que se suceden en distintos lugares del país, algunas como forma de defensa ante situaciones críticas pero sin contar todavía con un significativo respaldo de otros sectores campesinos.

PUBLICACIONES DEL CRESALC

Indique con una "X" las publicaciones seleccionadas

	Publicaciones del CRESALC	América Latina y el Caribe US$	Otros Países US$	Venezuela Bs.
	Serie Bibliografías Selectivas			
☐	1/ Estudios de Postgrado en América Latina y el Caribe	2,00	2,50	15,00
☐	2/ Educación Superior Abierta y a Distancia	2,00	2,50	15,00
☐	3/ Educación Superior y Desarrollo Científico-Técnico	2,00	2,50	15,00
☐	4/ Juventud Universitaria	2,00	2,50	15,00
☐	5/ Reformas e Innovaciones en la Educación Superior	2,00	2,50	15,00
☐	6/ Pedagogía y Formación de Docentes	2,00	2,50	15,00
☐	7/ Financiamiento y Costos de la Educación Superior	2,00	2,50	15,00
	Serie Monografías sobre Educación Superior en América Latina y el Caribe			
☐	1/ Venezuela	10,00	15,00	60,00
☐	2/ Brasil	10,00	15,00	60,00
☐	3/ Cuba	10,00	15,00	60,00
☐	4/ Argentina	10,00	15,00	60,00
☐	5/ Panamá	10,00	15,00	60,00
☐	6/ Colombia	10,00	15,00	60,00
☐	7/ Trinidad & Tobago	10,00	15,00	60,00
☐	8/ Ecuador	10,00	15,00	60,00
	Directorios			
☐	1/ Centros de Investigación y Unidades de Información relativos a la Educación Superior en América Latina y el Caribe	10,00	15,00	60,00
☐	2/ Organismos Nacionales y Estadísticas en Educación Superior en América Latina y el Caribe	3,00	3,50	30,00
	Documentos de Trabajo			
☐	8/ Problemas Metodológicos en la Investigación Comparativa sobre la Educación Superior en América Latina y el Caribe/José F. Silvio	2,00	2,50	15,00
☐	9/ Estado Actual del Conocimiento sobre Educación Superior y Empleo/M.A. Gallart y G. Pessagno	2,00	2,50	15,00
☐	10/ La Educación a Distancia: en búsqueda de su legitimación e Identidad/J. Cruz y C. García Guadilla	2,00	2,50	15,00
☐	11/ Universidad y Desarrollo Científico-Técnico en América Latina y el Caribe/Hebe Vessuri	3,00	3,50	30,00
☐	12/ Universidad y Sociedad en América Latina: un esquema de interpretación/J. J. Brunner	4,00	4,50	50,00
	Libros			
☐	Universidad y Desarrollo en América Latina y el Caribe/ J. Graciarena; G. Rama; J.J. Brunner; J. Vivas; D. Klubitschko	10,00	15,00	60,00
☐	La Juventud Universitaria en América Latina y el Caribe/Varios autores	10,00	15,00	60,00

Nombre: .....

Dirección : .....

.....

(Para cancelar favor emitir cheque de gerencia a nombre de: UNESCO/CRESALC y enviar a nuestra dirección. El envio del material es estrictamente contra-reembolso)

UNESCO
CRESALC

Apdo. 62090, Chacao 1060-A.
Caracas Venezuela

Agricultura y Sociedad

Una revista trimestral, de ciencias sociales sobre la agricultura la pesca y la alimentación

ENERO 30 MARZO
1984

ESTUDIOS

FERNANDO ALVAREZ GARRIDO y S. MARTINEZ VICENTE.
Predicción de precios en los mercados agrícolas y ganaderos: un ejemplo para las series de precios de cordero en el mercado de Baza.

M. PEREZ YRUELA y A. SANCHEZ LOPEZ
Aproximación al estudio del trabajo agrícola: la recogida de aceituna al «Buen Común».

ROBERTO SANCHO HAZAK
Industrialización y desarrollo espontáneo en areas rurales.

TOMAS GARCIA AZCARATE
Consecuencias sobre las distintas agriculturas regionales de la sustitución del apoyo de la política agraria española por la PAC.

JOSEP M. FRADERA
El comercio de cereales y la prohibición de 1820 (el caso del mercado catalán).

MANUEL GONZALEZ DE MOLINA NAVARRO
Estacionamiento agrario y desamortización en Andalucía (1820-1823).

NOTAS

GRUPO DE TRABAJO DE AGROECOLOGIA
Producción natural y producción agrícola.

AURORA ARTIAGA REGO
La renta foral en Galicia a finales del siglo XIX.

ABRIL 31 MAYO
1984

PRIMERA PARTE: PERSPECTIVAS TEORICAS Y MARCO INSTITUCIONAL DEL SINDICALISMO AGRARIO:

CLAUDE SERVOLIN
Algunas reflexiones teóricas sobre el estudio de las organizaciones profesionales agrarias.

EDUARDO MOYANO ESTRADA
Ideologías y sindicalismo agrario en la transición democrática española.

DANIELLE BARRES
Sindicalismo y política agraria en Francia.

SEGUNDA PARTE: PAISAJES AGRARIOS Y MODELOS ORGANIZATIVOS:

JUAN JESUS GONZALEZ
La patronal agraria: estrategias de política agraria y de negociación colectiva (la Baja Andalucía).

JOSE MARIA ARRIBAS Y JUAN JESUS GONZALEZ.
El sindicalismo de clase de la agricultura familiar (Cuencas del Ebro y del Duero).

TOMAS GARCIA
Estudio de un caso: La Unión de Campesinos Asturianos. (1965-1980).

TERCERA PARTE: TESTIMONIOS.

Entrevista a ADOLFO SANCHEZ MARTIN
Entrevista a ANDREU PEIX MASSIP

Director: Cristóbal Gómez Benito

Edita: Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios
Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación
Paseo de Infanta Isabel, 1
28014 MADRID (ESPAÑA)

SUSCRIPCIONES PARA ESTE AÑO

— Anual para España	2.800 pts.
— Anual para estudiantes	1.900 pts.
— Anual para extranjeros	3.200 pts.
— Número suelto	800 pts.

Las solicitudes se podrán realizar a través de librerías especializadas o directamente dirigiéndose al Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios.

estudios rurales latinoamericanos

3 NUMEROS ANUALES

Suscripciones Correo Aéreo	America Latina	E. U. y Canada	Otros Países	Colombia
Personal	US$ 18	US$ 24	US$ 27	$ 900
Institucional	US$ 24	US$ 30	US$ 33	$ 1.100
Ejemplar suelto	US$ 6	US$ 10	US$ 11	$ 400
PROMOCION (Correo de Superficie)* Colección 1978 a 1984 (19 ejemplares) (Agotados Vol. 3, Nos. 2 y 3)	US$ 72	US$ 100	US$ 105	$ 4.000
1 Volumen	US$ 12	US$ 18	US$ 20	$ 1.000

NOMBRE: _____

DIRECCION: _____

CIUDAD: _____ PAIS _____

Adjunto Cheque contra Banco de Estados Unidos, No. _____

del Banco _____ por valor _____ correspondientes al pago de _____ a la Revista ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

* Para ser remitidos por Correo Aéreo fuera de Colombia, favor adicionar:

América Latina US$ 30
E.U. y Canadá US$ 30
Otros países US$ 30

Apartado Aéreo 11386 Bogotá, Colombia

estudios rurales latinoamericanos

LATIN AMERICAN RURAL STUDIES
(3 Issues per year)
SUSCRIPCIÓN

Suscription Air Mail	Latin American	U. S.A. and Canada	Others Countries
Individuals	US$ 18	US$ 24	US$ 27
Institutions	US$ 24	US$ 30	US$ 33
Single copy	US$ 6	US$ 10	US$ 11
SPECIAL OFFER Surface mail* Colection 1978-1984 (19 back issues) (out of print Vol. 3, Nos. 2 y 3)	US$ 72	US$ 100	US$ 105
Single Volume	US$ 12	US$ 18	US$ 20

NAME: _____

ADDRESS: _____

CITY: _____ POSTAL CODE: _____ COUNTRY: _____

Send o US Bank Check No. _____ For _____

Paying for _____ Payable to ESTUDIOS RURALES LATINOAMERICANOS

* By Air Mail, add:

Latin American	US$ 30
USA and Canada	US$ 30
Others Countries	US$ 30

Apartado Aéreo 11386 Bogotá, Colombia

COORDINADORES ADJUNTOS

ARGENTINA
Eduardo Archetti
BLINDERN
Postboks 1091
Oslo 3, Noruega

BRASIL
Gervásio Castro de Rezende
IPEA/INPES 15 andar
Av. Pres. Ant. Carlos, 51
Centro - Rio de Janeiro, RJ

ESPAÑA
Juan Martínez Alier
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Autónoma de Barcelona
Bella Terra, Barcelona

ESTADOS UNIDOS
Carmen Diana Deere
Kellogg Institute
Univ. of Notre Dame
Notre Dame, IN 46556

Alain de Janvry
Giannini Hall 207
University of California
Berkeley, California 94720

NORUEGA
Kristi Anne Stolen
Avdeling for Bygdeosiologi
Norges Land Bruskshogskole
Boks 53
Vallebek p. a.

PERU
Mariano Valderrama
Centro Peruano de Estudios
Sociales - CEPES
Avenida Salaverry No. 810
Jesús María
Lima 11

SUECIA
Lasse Krantz
Department of Social
Anthropology
Development Section
Stockholm University
106 91 Stockholm

VENEZUELA
Hebe Vessuri
Centro de Estudios del
Desarrollo
Universidad Central de Venezuela
Apartado (POB) 6.622
Caracas