



CEPAL

**ECONOMÍA  
CAMPESINA  
Y AGRICULTURA  
EMPRESARIAL**

(tipología de productores del agro mexicano)

  
siglo  
veintiuno  
editores

3ª edición



siglo veintiuno editores, sa de cv  
CERRO DEL AGUA 248, DELEGACIÓN COYOACÁN, 04310 MÉXICO, D.F.

siglo veintiuno de españa editores, sa  
C/PLAZA 5, MADRID 33, ESPAÑA.

siglo veintiuno argentina editores, sa

siglo veintiuno de colombia, ltda  
AV. 3a. 17-73 PRIMER PISO, BOGOTÁ, D.E. COLOMBIA

edición al cuidado de carmen valcarce  
portada de anheló hernández

primera edición, 1982  
tercera edición, 1986

©siglo xxi editores, s.a. de c.v.  
ISBN 968-23-1095-4

derechos reservados conforme a la ley  
impreso y hecho en México/printed and made in Mexico

## ÍNDICE

RECONOCIMIENTOS

9

INTRODUCCIÓN

10

### PRIMERA PARTE: ELEMENTOS CONCEPTUALES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES

I. LA CUESTIÓN AGRARIA EN MÉXICO: TEORÍA E IDEOLOGÍA

19

A. Las tesis oficiales, 20; B. El pensamiento agrario a partir de los sesenta, 42

II. ECONOMÍA CAMPESINA: ESPECIFICIDAD, ARTICULACIÓN Y DIFERENCIACIÓN

60

A. Especificidad de la economía campesina, 62; B. Articulación y descomposición de la agricultura campesina, 78

### SEGUNDA PARTE: TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES DEL AGRO MEXICANO

III. ENFOQUE Y METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS TIPOLOGICO

95

1. La tipología del CDIA: principales limitaciones, 95; 2. Enfoque y aproximación operativa, 100; 3. Criterios de estratificación dentro del sector campesino, 103; 4. La estratificación en el sector no campesino, 105; 5. Estratificación de los productores pecuarios, 107

IV. TIPOS DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS: NÚMERO, LOCALIZACIONES Y RECURSOS DISPONIBLES

111

1. Cobertura de la tipología, 101; 2. Número de productores por categoría tipológica, 112; 3. Disponibilidad de recursos por tipo de productor, 121	
<b>V. COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA Y CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LOS CULTIVOS MÁS IMPORTANTES</b>	<b>147</b>
1. Especialización agrícola y pluricultivo, 147; 2. Perfil tipológico de los principales cultivos, 151	
<b>VI. TECNOLOGÍA, PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD</b>	<b>186</b>
1. Diferencias en los niveles tecnológicos, 186; 2. Los niveles de producción, 196; 3. Las escalas de producción, 201; 4. Relaciones insumo-insumo e insumo-producto, 205	
<b>TERCERA PARTE: DINÁMICA AGRARIA Y ELEMENTOS PARA UN ENFOQUE ALTERNATIVO DEL DESARROLLO RURAL</b>	
<b>VII. FUERZAS DE TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA AGRARIA</b>	<b>211</b>
A. Fenómenos que influyen en la subestimación del grado de concentración, 211; B. Las fuerzas de transformación estructural, 218	
<b>VIII. LINEAMIENTOS PARA UN ENFOQUE ALTERNATIVO DEL DESARROLLO RURAL</b>	<b>233</b>
A. Consideraciones preliminares, 233; B. La secuencia de transformación y el sujeto de cambio, 240; C. Heterogeneidad de las unidades productivas, 244; D. Principales componentes de una estrategia, 250	
<b>APÉNDICE ESTADÍSTICO</b>	<b>275</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>329</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b>	<b>335</b>

## RECONOCIMIENTOS

El presente trabajo forma parte de una investigación más amplia realizada por la Comisión Económica para la América Latina, con la cooperación financiera de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, sobre la estructura agraria y política agrícola en México. Su realización fue encomendada al señor Alejandro Schejtman, asesor de la CEPAL.

Además de la agencia mencionada, contribuyeron a hacer posible el estudio, cuyos resultados aquí se presentan, las siguientes instituciones: el Centro de Investigaciones para el Desarrollo Rural (CIDER) de la Secretaría de Programación y Presupuesto colaboró en la elaboración de la dieta mínima rural que sirve de base a la estratificación del sector de agricultura campesina; la Comisión del Plan Nacional Hidráulico (CPNH) de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos colaboró en el diseño y aplicación de los programas de cómputo empleados en la elaboración de la tipología, y el Centro de Cómputo de la Universidad Agrícola de Chapingo otorgó amplio acceso a sus servicios de computación para el reprocesamiento de las boletas del Centro Agropecuario.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

#### A. ESPECIFICIDAD DE LA ECONOMÍA CAMPESINA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Los fenómenos arriba indicados a manera de ejemplo están lejos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

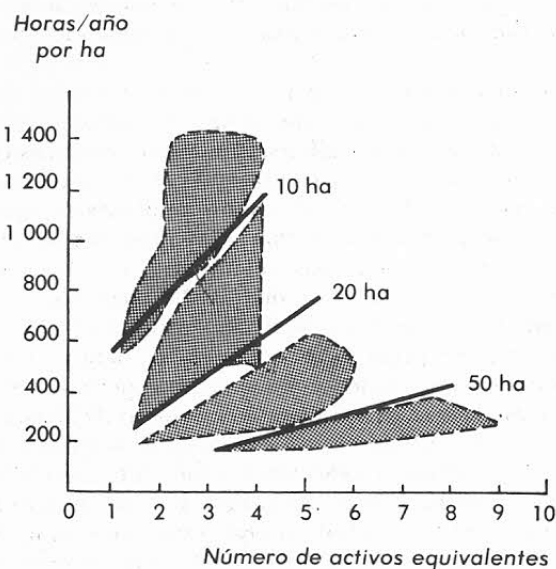
En términos generales y *ceteris paribus*, habrá una tendencia a intensificar el trabajo a medida que el coeficiente de dependientes por activo tienda a elevarse. Es decir, a igualdad de recursos (tierra, medios de producción), el número de jornadas por hectáreas tenderá a aumentar con el crecimiento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

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

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

GRÁFICA 1

## COMPROMISO LABORAL EN LA UNIDAD CAMPESINA



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

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

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

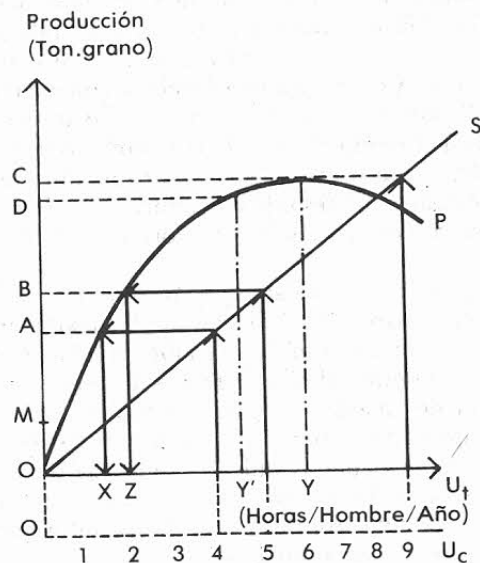
<sup>16</sup> Tepicht, J., *op. cit.*, pp. 24-26.

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

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

GRÁFICA 2

## INTENSIDAD DE TRABAJO Y REQUERIMIENTOS DE CONSUMO



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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### 5. La indivisibilidad del ingreso familiar

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

neas, como las mujeres. Tener ganado resulta racional: es como pedir un crédito de energía que se paga con interés pero en abonos que pueden cubrir los que no tienen ocupación total en el cultivo."<sup>30</sup>

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

Para un empresario, por lo menos teóricamente, el riesgo o la incertidumbre a que están sujetas las ganancias que pueden derivarse de distintas opciones de aplicación de su capital son incorporadas, en el proceso de la toma de decisiones, como funciones de probabilidad que le impulsan a buscar, por lo menos, una cierta proporcionalidad entre la ganancia y el riesgo. En el caso del campesino, su vulnerabilidad a los efectos de un resultado adverso es tan extrema que, siguiendo a Lipton,<sup>31</sup> parece adecuado considerar que su conducta como productor está guiada por una especie de "algoritmo de supervivencia" que le lleva a evitar los riesgos cualquiera que sea la ganancia potencial que se derivaría de correr esos riesgos, "mientras un agricultor americano acomodado puede preferir una probabilidad del 50% de obtener 5 000 ó 10 000 dólares frente a la seguridad de obtener 7 000, un agricultor hindú al que se le ofrezca una probabilidad del 50% de X rupias, o de 1 000, contra la certeza de 700 rupias al año con lo cual apenas alimenta a su familia, no puede situar la X muy por debajo de 700".<sup>32</sup>

Esta manera de internalizar el riesgo y la incertidumbre por parte de las unidades campesinas es otra de las razones que explican la persistencia de métodos de cultivo que, aunque generen un ingreso más bajo, reducen la varianza de los valores de producción esperados. Así también, estas consideraciones explican el motivo de que ciertos cultivos de mayor rendimiento por unidad de superficie, pero sujetos a marcadas oscilaciones en sus precios o a un mecanismo de mercadeo complejo, no sean emprendidos por los campesinos.<sup>33</sup>

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 298.

<sup>31</sup> M. Lipton, "The theory of the optimizing peasant", *Journal of Development Structures*, vol. iv, abril de 1968, pp. 327-351.

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 345.

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



8. *Tecnología intensiva en mano de obra*

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

9. *La pertenencia a un grupo territorial*

La unidad campesina, a diferencia de la empresa agrícola, no se puede concebir como una unidad aislada de otras semejantes, aparece siempre formando parte de un conjunto más amplio de unidades con las que comparte una base territorial común: la colectividad local,<sup>34</sup> o lo que A. Pearse define como el grupo territorial (*landgroup*) y que consiste en "un grupo de familias que forma parte de una sociedad mayor y que vive en estrecha relación, es interdependiente y tiene relaciones de vecindad permanentes en virtud de un sistema de acuerdos (*arrangements*) relativos a la ocupación y al uso productivo de un determinado territorio y de los recursos físicos que contiene, de los cuales se extraen sus medios de vida (*livelihood*)".<sup>35</sup> J. Tepicht, por su parte, llama a este ambiente social la "concha protectora de la economía familiar".<sup>36</sup>

La reproducción misma de la unidad familiar campesina depende,

<sup>34</sup> Se ha evitado el término "comunidad rural o local", de uso tan frecuente en los estudios sobre el tema porque lleva implícita la idea de que el grupo de referencia compartiría intereses comunes, lo que no siempre es el caso y constituye "un problema empírico que no debe ser planteado en la definición" de estos conglomerados. (D. Lehman, *On the theory of peasant economy*, fotocopia facilitada por el autor, p. 15, y H. Mendras, citado por J. Tepicht, *op. cit.*, p. 22.)

<sup>35</sup> A. Pearse, *The Latin American peasant*, Londres, Frank Cass, 1975, p. 51. A falta de una palabra equivalente en castellano, emplearemos el concepto de grupo territorial que es idéntico al empleado por Warman en *Los campesinos hijos predilectos del régimen*, México, Nuestro Tiempo, 1972, p. 145, cuando habla de "grupo que comparte una base territorial común".

<sup>36</sup> Tepicht, *op. cit.*, p. 20.

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

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

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

10. *Agricultura empresarial: principales diferencias*

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

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

<sup>37</sup> A. Warman, *op. cit.*, 1976, p. 314, véase también la página 325.



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

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

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

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

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

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

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

## B. ARTICULACIÓN Y DESCOMPOSICIÓN DE LA AGRICULTURA CAMPESINA

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

### 1. *El concepto de articulación*

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

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