DEALC/26

ESTRUCTURAS SOCIALES RURALES EN AMERICA LATINA

UNESCO CEPAL PNUD

PROYECTO
DESARROLLO Y EDUCACION
EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura

Naciones Unidas

Comisión Económica para América Latina

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Proyecto "Desarrollo y Educación en América Latina y el Caribe"

Edelberto Torres Rivas

ESTRUCTURAS SOCIALES RURALES EN AMERICA LATINA

Distr.
GENERAL

DEALC/26
Febrero 1981
ORIGINAL: ESPAÑOL

800502

La presente publicación no incluye el Capítulo VI "Consideraciones sobre las condiciones de la educación en el medio rural latinoamericano" del documento original, porque el tema fue exhaustivamente desarrollado en el "Estudio preliminar sobre las relaciones entre educación y desarrollo en la sociedad rural latinoamericana", presentado por el Proyecto RLA/79/007 en el Seminario Regional "Sociedad rural, educación y escuela en América Latina y el Caribe", realizado en Caracas, del 20 al 24 de octubre de 1980.

INDICE

Lista de cuadros

INTRODUCCION: EL MUNDO RURAL Y SUS PROBLEMAS

Este trabajo reviste un doble propósito analítico. El primero es presentar descriptivamente las situaciones socio-económicas actuales más características del sector rural latinoamericano. Vale decir, generaliza acerca de las condiciones más conocidas de la agricultura de la región, asumiendo que este es un esfuerzo siempre limitado, excluyente y arbitrario. Al mismo tiempo, se intenta una explicación de los principales movimientos que afectan esas estructuras y esas situaciones.

Aunque su definición sea, como sucede con todas las definiciones, estática, las estructuras reales sufren un permanente proceso de cambio que sólo es perceptible en el 'largo plazo'. Es por ello que se ha tenido que recurrir a citas de coyuntura y a una cierta dosis de óptica histórica para poder precisar los cambios. También es cierto que esa precisión no se alcanza describiendo sino explicando, utilizando conceptos y categorías teóricas que interpreten los procesos. En otras palabras, se ha tratado de hacer un análisis de estructuras y procesos del sector rural de América Latina.

La visión 'dualista' con la que ha sido estudiado el desarrollo latinoamericano, ha tenido en el análisis del mundo rural su mejor oportunidad. Aquí se la ha dejado de lado, pese a sus encantos descriptivos, a veces difíciles de resistir. Se ha preferido, una óptica unitaria, una concepción que tiene como eje explicativo el proceso del desarrollo capitalista en América Latina como zona periférica y la identificación de fuerzas sociales, políticas (y no sólo económicas) que empujan, limitan y dirigen la modernización de la sociedad y que, en sus resultados, producen ciertamente desigualdades, contradicciones y las heterogeneidades en que se apoyó, en su momento, la explicación dualista.

Se ha intentado evitar el peligro de una concepción catastrofista del desarrollo del capitalismo, que con tintas negras cargadas al extremo, sólo ve en este desarrollo, una interminable ruta de frustraciones, debilidades o incompetencias. Sin ubicarse en el término medio, entre otras razones porque no es ahí donde se encuentra la objetividad, también se ha rechazado la visión apologética, que sólo retiene una parte de la realidad, aquella que interesa mostrar.

En los últimos tres decenios el sector agropecuario de América Latina ha disminuído claramente su importancia relativa en el conjunto de la economía regional. Su participación en la configuración del Producto Interno Bruto (PIB) de los países latinoamericanos ha bajado del 20 al 13%. Igual situación se observa en las exportaciones: en el conjunto de ellas, las de origen agropecuario han disminuído del 62 al 40%. A su vez la población agrícola ha decrecido en relación con la población total del 54 al 38%. Desde 1950 alrededor de 40 millones de campesinos han migrado a las zonas urbanas 1/.

Al observar el sector agropecuario en forma particular, se constata por el contrario, que la producción ha crecido más rápidamente que el aumento

experimentado por la población del sub-continente. En efecto, ésta última creció a un ritmo medio de 2,8 anual mientras que la población agrícola lo hizo a un 1,4%; la producción agropecuaria se expandió al 3,2% anual entre 1950 y 1977, alcanzando en la actualidad un volumen 2,5 veces mayor al presentado a comienzos de la década del 50 2/. Si se considera el conjunto de los productos básicos destinados a alimentación, la situación resulta aún más favorable, ya que su crecimiento en dicho período tuvo una tasa de 3,4% anual 3/.

Se desprende entonces que desde el ángulo de la oferta global interna de productos agropecuarios y en particular de alimentos básicos, la disponibilidad per cápita ha aumentado. No obstante ello, estos aumentos no han redundado en un mejoramiento del nivel nutricional de la población de la región: en 1970 existían 44 millones de personas que subsistían con alimentación insuficiente; esta cifra subió en 1973 a 46 millones, llegando a representar el 15% de la población total 4/.

Este aumento de la producción no se ha expresado tampoco en un mayor bienestar para la población rural. Por el contrario, el carácter concentrador del crecimiento del sector se ha mantenido. Estimaciones recientes señalan que alrededor de 68 millones de habitantes rurales están en situación de miseria, lo que representa el 62% de la población rural, en contraposición con el 26% que se encuentra en esa situación en sectores urbanos. Esta diferencia está dada básicamente por el escaso ingreso medio de los habitantes rurales, el cual es 3 y 4 veces menor que el de los habitantes urbanos. La distribución del ingreso en el campo presenta similares rasgos de concentración que en las ciudades 5/.

Un análisis realizado por CEPAL estableció que el ingreso promedio de los grupos de altos ingresos en la agricultura representaba 25 veces el promedio de los ingresos de subsistencia. Estableciendo una comparación entre distintos estamentos de la población económicamente activa agrícola (PEAA) y sus ingresos se llegó al resumen del cuadro 1, para 10 países, en 1965.

Dentro del sector agropecuario se aprecia con claridad una marcada disociación entre el crecimiento económico y el desarrollo social. El llamado proceso de modernización de la agricultura - que en el plano de las relaciones de producción se expresa en una masificación y profundización de las relaciones capitalistas - ha producido finalmente estructuras agrarias concentradoras de tierra y capital. Esta circunstancia se ha traducido en que la fuerza de trabajo está sometida a condiciones laborales generales incompatibles con el mejoramiento de sus condiciones de vida.

El desarrollo capitalista de la agricultura ha contribuído a aumentar el desempleo en los sectores rurales. Variadas cifras, especialmente de la mecanización, así lo señalan con claridad. Las reformas agrarias populistas, si bien alcanzaron algunos éxitos en la eliminación del latifundio, no han tenido igual resultado en el mejoramiento de las condiciones de vida del campesinado. La CEPAL al examinar 25 años de la agricultura latinoamericana, percibe de esta manera la realidad rural:

"Hay indicios de que el número absoluto de personas que subsiste en el campo bajo precarias y aún miserables condiciones de vida, ha seguido aumentando a medida que crece la población agrícola, pesea la fuerte migración a las

Cuadro 1. América Latina: Relación entre diferentes estratos de la P.E.A.A. y sus ingresos para diez países de la región

(porcentajes)

	Grupo de Subsistencia		Grupo intermedio		Grupo de altos ingresos	
	En la PEAA	En el ingreso agrario total	En la PEAA	En el ingreso agrario total	En la PEAA	En el ingreso agrario total
Argentina	10,0	1,9	89,0	76,6	1,0	18,5
Brasil	70,0	39,4	29,0	41,6	1,0	19,0
Colombia	40,0	21,2	58,4	63,6	2,6	15,3
Costa Rica	50,0	13,5	48,4	44,4	1,6	32,1
Ecuador	80,0	29,6	17,7	35,7	2,3	34,7
El Salvador	80,0	39,7	18,4	30,7	1,6	29,6
México	80,0	31,0	27,0	49,5	3,0	19,5
Perú	85,0	40,0	13,0	30,0	2,0	30,0
Uruguay	20,0	5,0	76,7	81,3	3,3	13,7
Venezuela	70,0	30,5	28,1	56,9	1,9	12,6

Fuente: ECLA: Agricultural Development in Latin America. Lima, Perú, Abril 1969, pág. 19.

ciudades. Además, han empeorado las condiciones de los propietarios de parcelas minúsculas que deben alimentar a un número de personas cada vez mayor, pero que tienen escasas posibilidades de aumentar su producción. La división de la tierra llega a límites inusitadamente pequeños, que permiten prever situaciones aún más graves en el futuro. Cada año, miles de personas, continuando la tradición de los pioneros de la colonización, deben soportar penurias increíbles para incorporar nuevas tierras al proceso productivo.

Se mantiene un dualismo cada vez más marcado y peligroso: existe una gran masa paupérrima que no participa del progreso, ni de la riqueza, junto a una agricultura comercial moderna que, a medida que crece, está en condiciones de aumentar rápidamente su participación en el abastecimiento del mercado interno y en los suministros para la exportación" 6/.

La proletarización es la tendencia central en el agro del sub-continente y se alimenta no sólo de los miles de minifundistas y pequeños agricultores que anualmente pierden el acceso a la tierra, sino también de los innumerables trabajadores permanentes de predios, que cambian su condición de tales. La masificación de las relaciones salariales se ha presentado unida tanto a un incremento de la mecanización y al desarrollo de cultivos y prácticas

excluyentes de fuerza de trabajo, como a la desaparición de formas precapitalistas de producción.

Gómes y Pérez en relación con la modernización agrícola, señalan "... la característica principal del período analizado /se refiere a los años comprendidos entre 1950 y 1977/ no es el estancamiento agrícola, sino la considerable expansión económica experimentada por una parte del sector, si bien esto estuvo acompañado por la profundización de los problemas de empleo, distribución de ingreso y condiciones de vida en una proporción considerable de la población rural" 7/.

El desarrollo del capitalismo en la agricultura regional, con sus expresiones de modernización de la producción y expansión tecnológica, incluso de procesos de reforma agraria, ha provocado en el campo latinoamericano una intensa y profunda modernización de sus estructuras y también movimientos de población, nuevas formas de organización, de cultura y de lucha. Los conflictos sociales, las formas de protesta y de reivindicación política han aumentado sensiblemente en estos años. A medida que este proceso avanza, el crecimiento se vuelve más desigual y polarizado. El problema campesino sigue siendo el problema social del agro.

Notas

1/ "Estimaciones de la División Agrícola Conjunta FAO-CEPAL, 1977". en Revista de la CEPAL. ONU. Santiago de Chile. Agosto 1979 p. 60-62.

2/ "Estimaciones...", op. cit. pág. 63.

3/ CEPAL-FAO. 25 años en la agricultura de América Latina. Rasgos principales 1950-75, Cuadernos de la CEPAL N°21, Santiago, Chile 1978. p.33.

4/ FAO, Cuarta encuesta alimentaria mundial, FAO, 1972. p.56.

5/ Altimir, O. La dimensión de la pobreza en América Latina. Cuadernos de la CEPAL N°27. CEPAL. Santiago de Chile 1978.

6/ CEPAL/FAO. 25 años en la agricultura de América Latina... op. cit., pág. 92.

7/ Gômes, Gerson y Pérez, Antonio: El proceso de modernización de la Agricultura Latinoamericana. Revista de la CEPAL. N°8, Santiago, Chile agosto de 1979, pág. 63.

I. CARACTERIZACION DE LOS DISTINTOS TIPOS DE SITUACIONES SOCIO-ECONOMICAS EN EL MEDIO RURAL LATINOAMERICANO

La gran diversidad de condiciones socio-culturales, ecológicas, y productivas, y el diferente grado de penetración y desarrollo del capitalismo han determinado en el agro la existencia de una muy variada red de situaciones socio-económicas, no sólo entre los distintos países de la región, sino incluso entre las diversas zonas de un mismo país.

Mariátegui ya señalaba esto con precisión en los años '30, cuando hacía referencia al desarrollo diferenciado de las economías agrícolas en la Costa y en la Sierra del Perú 1/. En general es difícil encontrar una homogeneidad intranacional, y lo más frecuente son las desigualdades regionales en un mismo país.

1. Modalidades de caracterización tradicional

No obstante que esta gran diversidad es una situación conocida de larga data, el análisis de los problemas agrarios que los organismos internacionales hacían en la década del 50 caracterizaba casi exclusivamente al conjunto de la agricultura latinoamericana como un sector de lento e insuficiente crecimiento. La lentitud en el crecimiento se definía en función de la comparación de las tasas de crecimiento del sector industrial con las del aumento de la población; y su insuficiencia estaba en esos documentos referida en particular al comportamiento no satisfactorio de la oferta interna y externa, que origina en algunos renglones, claros déficit, como es el caso de la leche y la carne en algunos países o el de ciertos cereales de consumo en otros 2/.

Este crecimiento inarmónico de la agricultura y sus efectos desfavorables en el costo de vida y en la nutrición y en los desequilibrios en el comercio exterior de los países, se explicaban básicamente por un inadecuado ritmo de inversión en el sector, y en particular la destinada al desarrollo tecnológico. Sólo se conceptuaba como excepción a esta norma el incremento en el uso de maquinaria agrícola, destacándose este hecho como "el cambio más notable registrado en la agricultura latinoamericana después de la guerra" 3/, y se instaba a los gobiernos y agricultores a utilizar este tipo de maquinaria en grandes cantidades, para así, "junto a las otras formas de tecnificación de las labores agrícolas ... elevar la productividad de la mano de obra campesina a niveles más satisfactorios" 4/.

Con este marco de referencia, los distintos gobiernos de la región, además de apoyar la tecnificación acelerada de la agricultura mediante financiamiento para inversiones, se preocuparon de formar técnicos y profesionales para difundir en el agro las ventajas de la tecnología moderna. Completa la visión del agro en esa época la orientación propugnada por las burguesías industriales, en el

sentido de ampliar los mercados internos, destinada a difundir en el campo el consumo de bienes con un esquema semejante al de las ciudades, despertando el interés de las masas campesinas en aumentar la oferta de sus productos al mercado con el objeto de disponer de recursos para adquirir nuevos tipos de bienes.

Esta caracterización hecha en los años 50, orientada principalmente hacia la necesidad de la difusión de tecnologías y el aumento de la capacidad de consumo de los sectores rurales, es reemplazada en los años 60 por la concepción de que en el centro de la problemática agraria está la existencia de una estructura social rígidamente establecida, originada en la época colonial, que conforma una estratificación de "verdaderas castas cerradas", asentada en una brutal desigualdad en la tenencia de la tierra y en la supervivencia de economías de subsistencia. Así, se concibe como factor determinante del insuficiente crecimiento de la producción agropecuaria, la estructura de propiedad y el régimen de tenencia de la tierra 5/.

Se abre así un vasto campo de análisis de la realidad agraria de América Latina y, sin duda, el estudio más destacado es el realizado por el Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA). En efecto, dicho estudio pone de manifiesto el alto grado de concentración de la tierra existente en la agricultura de los siete países observados. Al mismo tiempo identifica los principales sistemas de tenencia: "el latifundio, constituído por grandes plantaciones, haciendas y estancias; los minifundios, individuales o comunales, formados por pequeñas explotaciones; una forma mixta, el complejo latifundio-minifundio, en la que ambas unidades constituyen un todo simbiótico; las explotaciones comerciales pequeñas o medianas, y además varias situaciones transicionales" 6/.

En relación con la productividad económica, el estudio establece que el minifundio, pese a estar ubicado por lo general en suelos de mala calidad "constantemente muestra, en las comparaciones entre país y país, un mayor rendimiento por hectárea que el latifundio"; por el contrario, "la producción media por trabajador en los minifundios sólo alcanza de una quinta a una décima parte de la de los latifundios" 7/.

Para llegar a una clasificación de las distintas propiedades, y dado que la extensión física absoluta de las fincas raramente permite la comparación directa entre ellas por las diferencias en las calidades de suelos y en los accesos a los mercados, el CIDA introdujo el "concepto de tamaño basado en extensión de tierra necesaria para proveer de empleo remunerativo a una familia campesina típica, usando los recursos técnicos prevalecientes en la región y de acuerdo a los valores culturales locales" 8/. De esta forma se estableció que el tamaño 'subfamiliar' era la explotación capaz de otorgar empleo a 2 hombres por año; el familiar de 2 a 3,9; el multifamiliar mediano de 4 a 12; y el multifamiliar grande, a más de 12 personas.

2. Insuficiencia de la caracterización CIDA

Pese a la notable contribución que el estudio CIDA hizo al conocimiento de la realidad agraria latinoamericana, hoy es posible detectar con claridad algunas de sus limitaciones, que se podrían agrupar en cuatro niveles:

a) No conceptúa con claridad la utilización de diferentes formas de relaciones de producción. En efecto, los datos de los censos de los respectivos países aparecen agrupados por tamaño de propiedad, pero en ellos no aparece cuantificado el trabajo asalariado, sino solamente se presentan relaciones tamaño - ocupación, por regiones. Ello resulta abiertamente insuficiente para caracterizar relaciones de producción. Además, se establece como patrón de referencia en esta tipología la explotación familiar, que recibe el rol de 'unidad económica' y con respecto a la cual se hacen las diversas comparaciones. Estos aspectos inducen a una serie de falsas apreciaciones. De ahí que estén siendo cuestionados parcialmente.

Este tipo de caracterización origina distintos problemas, tal como lo señala Flichman. Por una parte, "si coincidiera el tamaño familiar de una explotación con el hecho de que ésta sea explotada de manera efectiva por una empresa de tipo familiar, encontraríamos una situación semejante a la descrita antes. Esto es, se podría suponer que las subfamiliares implican campesinos semiproletarios; las familiares, campesinos medios; las multifamiliares medianas, campesinos ricos, semicapitalistas y las multifamiliares, grandes empresas capitalistas agrarias. Sin embargo, esto no es del todo cierto, ya que existen muchas explotaciones agrarias que por su tamaño ocupan, por ejemplo, tres personas permanentes, quedando clasificadas como 'familiares' en esta tipología, y que pueden ser totalmente capitalistas, si esas tres personas son asalariadas" 9/.

b) Si bien el criterio metodológico tipo CIDA, al clasificar a las unidades de producción de acuerdo con el balance de fuerza de trabajo familiar y ajena, podría servir adecuadamente para establecer comparaciones, la operacionalización del criterio ha sido muy deficiente. En efecto, en el caso de Centroamérica, por ejemplo, se determinó que: "No existe, desde luego, correlación perfecta entre la agrupación de fincas por su tamaño y su capacidad de absorción de mano de obra, de generación de ingresos. Estos últimos dependen también de la estructura de los cultivos o de las actividades propias de cada región, en lo que influyen factores ecológicos, climatológicos y topográficos. En rigor, y principalmente en lo que toca a los estratos inferiores, la clasificación en categorías tendría validez una vez realizada la zonificación agrícola. Asimismo, en muchos casos, la tecnología y las actividades predominantes dificultan la clasificación, especialmente para las fincas de tamaño grande. Por ejemplo, existen fincas ganaderas muy grandes que, por su nivel tecnológico podrían considerarse familiares o subfamiliares, a pesar de tener un potencial productivo considerable" 10/.

c) No considera las peculiaridades que imprime la introducción de determinados tipos de cultivos en una finca. Los distintos productos presentan desiguales requerimientos de mano de obra, tierra y capital, y permiten obtener ingresos diferentes por unidad de producto, de superficie o de fuerza de trabajo. Lo cual

hace que se requiera una metodología que, al organizar una tipología de las unidades de producción, tenga presente las densidades relativas de fuerza de trabajo, capital y tierra correspondientes a las distintas unidades de producción, pero con unidades empresariales que produzcan los mismos productos. Esto no es tomado en cuenta por el CIDA.

Particularmente explícito en este sentido, es lo que se ha podido constatar en zonas donde predomina la ganadería. En ellas, hay explotaciones agropecuarias que, por su tamaño, corresponden a estratos subfamiliares, a pesar de estar trabajadas intensivamente - lo que equivaldría a que se les considerara familiares - y quedaron clasificadas como subfamiliares por ser la ganadería lo dominante en la zona.

Flichman, utilizando las cifras del CIDA, constata para el caso argentino: "... en las explotaciones subfamiliares, para toda Argentina, aparecen trabajadores asalariados, en un 15% del total de la mano de obra en este tipo de explotaciones. En las familiares un 33%. Esto significa que hay mezcla de explotaciones que usan trabajadores asalariados, dentro de categorías en que supuestamente no tendría que haber. Dentro del total de asalariados, los correspondientes a las 'explotaciones familiares' y 'subfamiliares' son nada menos que 57% del total" 11/.

d) Establece una forma algo mecanicista de correlación entre tamaño de la propiedad y poder económico, y, por tanto, una correlación entre tamaño de propiedad y poder político. Cuestión que para el caso concreto de la agricultura, debe incluir, por lo menos, además del aspecto de producción, lo relacionado con la agro-industrialización y con la distribución. De ahí que considera a la agricultura no suficientemente integrada en el conjunto de la economía. Ello se advierte con claridad al constatarse que no se valoran suficientemente los problemas de la circulación.

En las grandes unidades de producción, en esepcial, no se puede dejar de lado el hecho que los propietarios del capital agrario pueden actuar, y en la práctica es una situación muy frecuente, en otros ámbitos de la economía, ya sean agrarios o no. Vale decir, la caracterización CIDA resulta insuficiente en la época de la penetración del capital financiero en el agro y de la modernización de antiguas regiones de agricultura de subsistencia.

3. Alcance de una clasificación de situaciones socio-económicas, a partir del análisis de relaciones de producción

El capitalismo ha venido penetrando con ritmos desiguales en el campo latinoamericano. Esa penetración se ha realizado, en muchos países, sobre la base de una estructura económica y una cultura tradicionales que hunden sus raíces en la colonia. En otros casos, la modernización de la agricultura es, en si misma, un hecho nuevo que no implica ninguna ruptura con la tradición anterior. De ahí la diversidad de situaciones hoy existentes y la necesidad de recuperar toda la riqueza de factores, no solo económicos sino sociales, culturales y políticos que explican tales situaciones.

Caracterizar las situaciones económico-sociales del agro latinoamericano sólo a partir de la más simple de las tipologías, sobre la base del tamaño de la tenencia (latifundio, mediana propiedad, minifundio) no permite desentrañar con claridad la compleja red de relaciones de producción pre-capitalistas y capitalistas y sus correspondientes fenómenos de estratificación social, estructura familiar, cultura y otras formas de vida que se encuentran en el sector rural.

Actualmente es posible constatar, por ejemplo, que, pese a que el latifundio tradicional es expresión de una estructura arcaica, sus relaciones de producción no son únicamente precapitalistas, e incluso en muchas regiones del subcontinente se dan con claridad relaciones capitalistas en el interior de la empresa. De ahí que es correcto lo que señala A. García, al definir el latifundio como "una forma o categoría genérica" 12/. En relación con el minifundio y la propiedad mediana se llega también a situaciones parecidas. Para profundizar en el conocimiento de estas categorías es preciso entrar a analizar las relaciones de producción.

Si se parte de la concepción de que las relaciones de producción son en síntesis, las relaciones entre los hombres en el proceso de creación material a través de medios de producción, se debe aceptar que ellas están determinadas básicamente por relaciones de propiedad, pero también incluyen relaciones de intercambio y de distribución.

Dentro de las relaciones de propiedad están involucradas las relaciones que los no trabajadores (propietarios) y los productores inmediatos (trabajadores directos) tienen con el objeto y con los medios de trabajo. Estas relaciones se dan en los planos de la propiedad económica (que tiene relación con el control real y capacidad de decidir sobre el destino y aplicación de los medios de producción y que no implica una directa concordancia con la propiedad jurídica) y de la posesión o capacidad de emplear los medios de producción. Particularmente importante resulta esta última, ya que ella adoptará diversas formas, de acuerdo con los modos de producción en que esté inserta.

En los 'modos' de producción precapitalistas, los productores directos no están completamente separados de los medios de producción y, pese a que la propiedad económica y jurídica está en manos de los terratenientes, los campesinos conservan la posesión de sus pequeñas unidades parcelarias. En el modo de producción capitalista, por el contrario, los productores inmediatos están totalmente desposeídos de sus medios de trabajo, los cuales pertenecen al capital; no cuentan por lo tanto sino con su fuerza de trabajo.

Sin embargo las relaciones de producción no se limitan strictu sensu a lo que se refiere a los hombres directamente vinculados con el proceso productivo. Dado que los bienes son producidos para ser distribuídos, cambiados y consumidos, necesariamente se producen relaciones entre los hombres al nivel del intercambio (llamado también de cooperación) para orientar el cambio y consumo de bienes, y las relaciones de distribución que, en buena medida, no son sino la distribución que hacen los hombres de la riqueza social, a partir de la apropiación del valor de lo producido.

Estas consideraciones generales, por lo demás suficientemente conocidas, indican sin lugar a equívocos que para poder establecer una tipología de

situaciones productivas en el agro latinoamericano, es necesario centrar el análisis, en primer lugar, en las formas de organización de la producción, vale decir, la diversa combinación de los factores (tierra, capital, tecnología, trabajo humano) y su variación debida a factores culturales, sociales y políticos. En una palabra, el examen de las empresas como constelación socio-económica. La base de todo eso, sin duda, es el examen de las relaciones de producción en el interior y de distribución en relación con el mercado, y a partir de ahí, del complejo social (estratificacional, cultural, familiar, organizativo y político) que califica tales situaciones.

Al hacer referencia a una tipología de situaciones socio-económicas que tenga como base la empresa, hay que examinar en especial los aspectos económicos que se dan en el interior de ella, tales como productividad, grado de capitalización y nivel de tecnología; y los sociales, en particular las relaciones con la división del trabajo: estructura laboral, composición y nivel de empleo y tipo de remuneraciones. En lo que respecta a las relaciones de la empresa con el mercado, es preciso señalar el destino que tiene la producción, (autoconsumo, mercado interno y/o externo) y las formas de las relaciones comerciales.

De la consideración conjunta o aislada de las variables señaladas resultarán las situaciones típicas más características del agro latinoamericano expuestas en el siguiente subcapítulo. Es necesario señalar que no se pretende agotar el tema; muy por el contrario, se persigue abrir la discusión y despertar el interés para el análisis conducente a proponer una tipología de las situaciones económico-sociales en la agricultura del subcontinente.

4. Examen de diversas situaciones socio-económicas

La caracterización de estas situaciones típicas en el agro latinoamericano puede prestarse por lo menos a dos tipos de confusiones. Una, la más frecuente, es la tendencia casi natural a construir tipos ideales, a la manera weberiana, sin advertir, como éste lo haría, que se trata justamente de una elaboración conceptual y abstracta. La otra, al parecer también inevitable, es a homologar situaciones del pasado con expresiones del presente. En ambos casos, es la realidad agraria misma la que resulta incomprendida. El caso más frecuente de esta confusión en la historiografía latinoamericana lo encontramos en la caracterización de la hacienda, que ha sido calificada en un momento como un sistema económico-social cerrado, atrasado, estable, cuya matriz es incapaz de modificarse en el decurso del tiempo; y también, como justamente lo señalan los hallazgos más recientes, como "la unidad económica más progresista del campo" en todo el largo período de la colonia y en casi un siglo de vida republicana, comparada con las economías campesinas, el latifundio improductivo y otras formas menores de producción 13/.

Tal como se señaló anteriormente, la diversidad de situaciones socio-económicas hoy existentes solo puede analizarse a partir de las formas de organización productiva y de las interrelaciones que éstas formas establecen con el medio económico-social y político de la región, de la sociedad nacional

e internacional. Así, es posible establecer un número determinado de situaciones socio-económicas básicas, que son como matrices de organización agraria y, consecuentemente, como formas típicas de organización social en un sentido lato. Entre ellas destacan 3 tipos básicos: la hacienda, la empresa-capitalista y las economías campesinas.

No obstante lo anterior, y justamente por la extraordinaria variedad de características particulares que asume el desarrollo del capitalismo en el agro a partir de tradiciones y situaciones pre-existentes, el intento de construir algunos tipos básicos implica una cierta arbitrariedad, al descuidar o postergar rasgos o detalles que solo una descripción in extenso podría retener. Por esa razón, junto al tipo básico, se incluye un sub-tipo de transición, ya que no es ninguna novedad decir una vez más, que el sector agrario es también un sector dinámico, cambiante, con una extraordinaria capacidad de adaptación a las influencias y determinaciones de la sociedad nacional e internacional.

4.1. La hacienda

La hacienda es la matriz básica de la agricultura latinoamericana, que se caracteriza de manera genérica por ser una propiedad extensa, cultivada extensivamente y que realiza como unidad productiva un conjunto variado de actividades económicas (agrícolas, ganaderas, manufactureras, etc.), por intermedio de peones atados vitaliciamente al trabajo, por deudas, cualesquiera que sean las diversas expresiones culturales de este rasgo consubstancial al sistema hacendario.

El sistema de hacienda en el agro de la mayoría de los países latinoamericanos tiene un carácter hegemónico. Al respecto, Bengoa ha señalado con precisión: "si bien el sistema interno de producción de las haciendas es adecuado para grandes extensiones de tierra, las formas de trabajo y explotación se reproducen en todos los sectores del campo, llegando incluso a casos en que resulta antieconómico: aunque la producción campesina en muchos países, es superior a la de las haciendas, son éstas las que fijan todas las condiciones del mercado, etc." 14/.

Una vez señalado lo anterior hay que advertir que no es posible hablar de 'la hacienda latinoamericana' en singular; es falsa la imagen de una matriz agraria inmóvil e inmodificable. Por el contrario, el sistema socio-económico denominado hacienda es probablemente la forma de organización productiva y cultural más dúctil que ha existido en la historia agraria de todo el continente. En algunos casos, como en México y Perú, surge con la colonización y se mantiene, adaptándose de mil maneras, durante más de cuatro siglos. El sistema hacendario fue raíz y sustento del período republicano y alcanza su 'edad de oro' justamente cuando el desarrollo capitalista se favorece con la vinculación permanente con el mercado mundial. La hacienda resiste, adaptándose, no sólo las exigencias de la vida económica moderna, hecho que por lo demás sería fácil de explicar, sino incluso las reivindicaciones sociales y las reformas políticas de los últimos tiempos.

Finalmente, bien conocidos factores económicos y políticos han ido descomponiendo esta forma orgánica de producción y organización social, y es

perfectamente posible encontrar diversos grados en que esta 'disolución' se expresa, al punto de encontrar en una visión de continuum, la hacienda tradicional, la hacienda en transición y la hacienda moderna. La primera, se describe como fenómeno todavía persistente en países de predominio indígena (Perú, Ecuador y Guatemala, con alguna vitalidad en Bolivia, y definitivamente desaparecida en México). La segunda, es la que otros autores llaman 'hacienda modificada' (García A.) o 'Terratenientes capitalistas' (Flichman, G.) y que en el caso de Uruguay y Argentina es importante. La tercera, la 'hacienda capitalista', corresponde propiamente a la empresa agrícola moderna, que se analiza más adelante como un tipo particular.

4.1.1. La hacienda tradicional

En cualesquiera de las situaciones nacionales, alimentadas por la cultura y la tradición locales, la matriz básica dominante de la hacienda, contradictoria pero complementaria y funcional, está dada por la más diversa combinación de dos sectores: a) por un lado, las tierras que el hacendado tiene interés en cultivar por medio del peonaje atado por deudas o por los trabajadores semi-libres y, que por lo común, son sólo una parte menor de la extensa propiedad señorial. Son las tierras mejor situadas y de mayor fertilidad. Y b), por el otro, el resto de la propiedad, que es cultivado por medio de arrendatarios, aparceros, medieros u otras formas de articulación entre la población minifundista o desposeída y la unidad hacendaria. Es esto lo que explica la extraordinaria variedad de la hacienda, sus relaciones de trabajo, su dinámica interna y sus relaciones mercantiles.

Por lo anterior, muchos autores hablan del complejo lati-minifundio, expresión que confunde más de lo que intenta aclarar. En efecto, se trata de un sub-sistema social en el que las formas terratenientes de desarrollo agrario (la hacienda) aparecen en el centro, rodeadas física y socialmente del campesinado, empobrecido y necesitado doblemente de tierra y trabajo.

La estructura de la hacienda puede variar por esto en función del contexto más general al que pertenece y con el cual se vincula. Dependerá ello de factores demográficos, culturales y productivos. Así, en regiones mineras (casos de Perú, Bolivia y México, en períodos que van terminando lentamente alrededor de 1967, 1952 y 1940, respectivamente) la hacienda se especializa en producir granos, carne y otros productos menores para satisfacer la demanda del sector minero, vale decir, de un mercado regional encapsulado. Por el contrario, la hacienda próxima a los centros urbanos, desarrolla una producción cerealera y hortícola; en tanto que se orienta a la ganadería extensiva (pieles, carne, grasas), la hacienda que se encuentra dislocada de los centros productivos y que desarrolla más fuertemente una cultura de autosubsistencia. Son las haciendas más distantes de los centros poblados.

En la literatura latinoamericana más reciente, la hacienda tradicional ha sido identificada con el 'latifundio', confundiendo tamaño de la tierra con una de las características de la hacienda, la explotación extensiva del suelo. La estructura hacendaria está relacionada con la concentración de la propiedad, en la medida en que ésta juega no sólo el papel de un medio de producción sino que es un símbolo de status, una fuente inmediata de poder y prestigio. El rango social del hacendado se apoya en el hecho de que la propiedad de la tierra es

condición para tener la 'propiedad' de los hombres: las decenas, centenas o miles de campesinos empobrecidos, retenidos en la parcela propia o arrendada y a los cuales explota de manera directa e indirecta. Y que controla cultural y políticamente. El término asaz impreciso, de 'oligarquía' remite a la forma de dominación social primero y política después, que el hacendado ejerce o ejerció, según las diversas experiencias nacionales.

Desde el punto de vista de su estructura productiva, la hacienda tradicional expresa un escaso desarrollo de las fuerzas productivas y la producción se orienta básicamente a los mercados regionales. Presenta también un bajo índice de productividad de la tierra, un grado de capitalización insuficiente y un nivel de absorción de tecnología relativamente escaso. El volumen de las inversiones en el latifundio y en particular en la hacienda tradicional se caracteriza por su bajo nivel. Celso Furtado señala, por ejemplo que, pese a que la gran propiedad en Brasil tiene una "superficie media de 31,6 veces mayor que la unidad familiar, realiza inversiones que son apenas 11 veces superiores" 15/. La racionalidad económica consiste entonces en combinar adecuadamente la extensión fundiaria con bajas inversiones de capital y una explotación mayor de la mano de obra. Pensando más en el pasado que en la época actual, Enrique Semo afirma que "la Hacienda es un fruto idóneo de una sociedad en la cual feudalismo y economía mercantil se entretejen indisolublemente. Tiene una doble función: la de servir alternativamente como unidad autárquica y productora mercantil" 16/.

Actualmente la hacienda tradicional, tal como ha sido descrita, dejó de constituir la forma por intermedio de la cual el sector agrario realizaba sus funciones productivas en función de la sociedad global. Es, entonces, una anormalidad del desarrollo agrario que existe aún en algunas zonas atrasadas del nordeste brasileño, del Sur de Chile, de la región de los llanos colombianos y, especialmente, en los países de predominio indígena, en donde la pervivencia de esta particular forma de relación terrateniente/campesino es mayor porque se apoya en formas culturales que tienen su origen en el período pre-colombino.

En su versión típica, tal como ha quedado dicho, las relaciones sociales de producción predominantes en la hacienda tradicional son de naturaleza pre-capitalista. La expresión concreta de esa naturaleza es, genéricamente hablando, el régimen de aparcería. La aparcería consiste en un contrato implícito entre el terrateniente y el campesino; el primero aporta la tierra y el segundo, le paga una renta, en trabajo o en productos (de la cosecha). La aparcería resulta entonces como un enclave de la economía campesina en la hacienda, o ésta como un archipiélago de economías campesinas. Hay que recordar, además, que el hacendado cultiva directamente una parte de su propiedad por intermedio de campesinos (renta/trabajo) o de asalariados. Esta última circunstancia se ha convertido en el pivote de la transformación de esta forma de organización de la producción, al aumentar proporcionalmente el número de trabajadores asalariados y al disminuir sustancialmente los peones semi-gratuitos primero y luego, todas las formas de aparcería.

Las formas de renta/producto o renta/trabajo encuentran sus expresiones típicas en el llamado mediero chileno, el 'rendeiro' en Brasil, o el 'yanacona' en Perú, con respecto a la primera de las formas; o en el sistema de colonato de la sierra peruana y ecuatoriana, o de la boca-costa de Guatemala respecto de la segunda; otras formas de renta/trabajo estan representadas por los

'huachilleros' de las haciendas ganaderas del altiplano peruano-boliviano, los 'inquilinos' de Chile, el 'huasipungo' ecuatoriano, el 'agregado' y el 'terrajero' en Colombia, el 'conuquero' de Venezuela y los 'mozos' de las fincas centroamericanas 17/.

Algunos analistas consideran importante la figura del propietario ausentista. Esta situación, en todo caso, no es condición suficiente para definir la naturaleza del sistema hacendario. Considerando los datos CIDA, Feder recuerda que en Brasil no menos del cincuenta por ciento de los propietarios de estas unidades eran ausentistas y que en Uruguay, en las haciendas ganaderas de mayor superficie, el ausentismo llega casi al cien por ciento 18/. Lo importante, en todo caso, es que la misión del propietario en la hacienda tradicional está centrada en las decisiones generales más importante, complementada con visitas periódicas y con el mantenimiento de vínculos paternalísticos con la peonada. De ahí que el ausentismo del propietario de la hacienda tradicional no debe confundirse con falta de presencia económica, social y política.

El manejo directo de las explotaciones puede realizarse por intermedio de administradores: personas con un claro conocimiento de los hábitos y costumbres locales, y que manejan lo que llamaríamos la cultura 'gamonal', señorialista, que caracteriza las relaciones hacia abajo, es decir, relaciones profundamente autoritarias combinadas con una formalidad paternal que las enmascara. Con razón se señala que la hacienda tradicional tiene una estructura de poder semejante a la de un Ejército, en el que la toma de decisiones se centra en los niveles superiores y en los inferiores se acata y se ejecutan las órdenes recibidas 19/.

Como se establecen entre la hacienda tradicional y los campesinos vínculos simbióticos que conforman con su funcionamiento la naturaleza especial de esta estructura agraria, la estratificación social resultante es, al contrario de lo que superficialmente se observa, muy heterogénea. La visión dicotómica señores-siervos es hoy falsa. Entre el hacendado tradicional, señor de la tierra, y la variada condición de campesinos pobres, medieros, precaristas y hasta campesinos proletarizados, hay una múltiple relación funcional y con ello, una jerarquización social compleja. En el medio, si así pudiera decirse, aparece un grupo social asalariado y con funciones técnicas (administración, contabilidad, supervisión del trabajo, control de las existencias materiales, mecánicos, etc.).

Por ejemplo, en los casos estudiados en profundidad por el trabajo CIDA (una hacienda de 630 ha. en el Ecuador y otra de 235 ha. en el Valle de Aconcagua de Chile) se observa en forma nítida esta complejidad de la estructura laboral. En la primera explotación existía una dotación de 10 individuos como personal administrativo y de supervisión, en contraposición con una fuerza laboral de 89 personas, conformada por 12 ordeñadores, 12 huasipungueros, 8 trabajadores permanentes sin tierra, 48 yanaperos, 8 trabajadores de temporada sin tierra, 1 tractorista. En la segunda, el personal administrativo y supervisor estaba formado por 10 personas y el productivo por 49: 1 encargado de graneros, 5 arrieros, 5 cuidadores de ganado, 4 tractoristas, 10 inquilinos, 10 jornaleros y 4 ordeñadores 20/.

La influencia de la hacienda en el medio regional y nacional ha sido profusamente estudiada en América Latina. Pese a la penetración creciente del capitalismo en el agro, la hacienda tradicional ha seguido conservando, en sus

relaciones de producción, características precapitalistas. Ello ha sido alimentado en gran parte por las relaciones de dependencia que ha impuesto a las otras formas de organización de la producción.

Por ejemplo, es común encontrar a las comunidades campesinas o indígenas arrinconadas en los peores suelos de los altiplanos erosionados en Guatemala, Bolivia, Ecuador, Colombia, etc. Estas comunidades están en contínuo proceso de transferencia de valor a la hacienda y de generación de fuerza de trabajo para ofertar a la misma. En otros países son las economías campesinas las que juegan este papel; particularmente significativa, en este caso, es la zona central de Chile.

Dentro de la hacienda tradicional, se presenta una gran variedad de particularidades en relación con las formas de colonato. Sin embargo es necesario establecer que estas formas difieren, en sus aspectos internos, de la hacienda ganadera. Esta última presenta, por la orientación productiva específica, una característica especial, que es la de utilizar escasa mano de obra permanente y constituir el principal factor expulsor de fuerza de trabajo en las regiones en que está ubicada.

Característica del siglo XIX fue la 'estancia cimarrona' de las pampas argentino-uruguayas. En ella se asociaba la captura del ganado salvaje a una extensa superficie, raramente deslindada y en donde las prácticas de manejo de pasturas y de ganado estaban reducidas a un manejo empresarial sólo en la época del rodeo. Sin embargo, aún es posible encontrar algunas manifestaciones de este tipo de hacienda en los llanos orientales de Colombia y Venezuela, en el propio Uruguay y Argentina, como también en regiones específicas de la América Central, como es la región de Guanacaste en Costa Rica.

Con la penetración del capitalismo, este tipo de 'estancia' se ha convertido en hacienda de cría, orientada a la producción de carne y de leche, y a partir del desarrollo de la industria frigorífica, ha devenido en una empresa de franco carácter capitalista.

4.1.2. La hacienda en transición

Este tipo de hacienda conserva una gran cantidad de características genéricas que particularizan a la hacienda tradicional. Es así como es posible señalar que la dimensión predial, la explotación extensiva del suelo, la división social del trabajo, su estructura laboral, mantienen también sus connotaciones centrales en la hacienda en transición. No obstante, en ella la penetración del capitalismo introduce sustanciales modificaciones a través del predominio de las relaciones de producción capitalistas, el aumento de la productividad del suelo y de la mano de obra mediante la introducción de mayor tecnología, y de su mayor inserción en el proceso de circulación de mercancías.

En efecto, pese a que en estas grandes propiedades los ingresos provienen en su mayor parte más de la renta del suelo que de la ganancia capitalista - lo cual se traduce en el hecho de que en su patrimonio se mantenga el predominio de la inversión en tierra sobre los otros factores - la contratación de asalariados desplaza a segundo lugar las formas de renta en trabajo o en especie.

En estas empresas se advierte además una mayor incorporación de tecnología, especialmente de aquella que no demanda grandes inversiones. En lo que respecta a la vinculación con el mercado, aunque se mantiene el predominio de los productos de consumo populares (cereales, especialmente), también se producen bienes más sofisticados, orientados al consumo de sectores de medianos y altos ingresos, especialmente frutas y hortalizas y para el mercado internacional.

Desde el punto de vista clasificatorio, la transición a que se alude determina la figura social del llamado 'capitalista/terrateniente' para aludir comparativamente a la del 'terrateniente/capitalista' y subrayar así, en el primer caso, la importancia de su condición burguesa. Esta situación es más frecuente de lo que la sola información censal puede indicar y ha sido subrayada, sobre todo, en aquellas investigaciones que tratan de describir y analizar las llamadas vías de desarrollo del capitalismo en el agro. Aún cuando en otro orden de consideraciones, el tema de las 'vías de desarrollo' es más bien el problema estratégico de cómo resolver políticamente ciertas tareas de la revolución democrática, se ha querido mencionar porque la 'vía junker' de desarrollo capitalista correspondería a esa transición - lenta o apresurada, según el contexto de las luchas sociales - en la que se invierte la condición rentista del propietario a favor de su condición burguesa, sin que haya terminado económica, social y culturalmente ese proceso.

Se encuentra esta situación en aquellas sociedades latinoamericanas en las que no ha habido reformas agrarias realizadas a fondo, sean ellas reformas de tipo neo/capitalista o reformas 'populistas', sino por el contrario, en las que el capital penetra y se apodera de la producción rural de manera desigual y contradictoria. Esta penetración implica, parcialmente, la modificación de la hacienda tradicional y su conversión paulatina en empresas claramente orientadas al intercambio mercantil, utilizando mano de obra predominantemente asalariada. La hacienda de este tipo o la figura del 'capitalista/terrateniente' aparece con frecuencia particularmente en Uruguay, en el valle Central de Chile (antes de la reforma demócrata-cristiana) y es definitivamente importante en la región pampeana argentina, donde llega a constituir - según estimación de G. Flichman - el cuarenta por ciento de la tierra cultivada de esa región 21/.

La hacienda transicional está presente también, según lo analiza acertadamente Brandao López, en regiones de agricultura pionera que desarrollan rápidamente una producción mercantil (casos de Paraná, Mato Grosso y Goiás), pero en forma mas destacada en regiones comerciales antiguas, en las que ha habido en el último tiempo influencia decisiva de empresas capitalistas, tal como se encuentran en la región centro sur del Brasil, que tiene como eje a la zona de Sao Paulo 22/. De hecho, la mayor parte de las haciendas cafetaleras de Centroamérica, particularmente en Guatemala, El Salvador y Honduras son claros ejemplos de este proceso de modernización incompleta, que se expresa directamente en la pérdida de importancia del colonato, vale decir, la desaparición del peón arraigado vitaliciamente a la hacienda por intermedio de la parcela de subsistencia. Al desalojo de la tierra sigue una monetarización casi completa de su salario, antes bastardeado por formas no monetarias de ingreso. Obviamente, no sólo la desaparición del mozo/colono califica la transición; junto a ello, la tecnificación de los cultivos, el uso de insecticidas, funguicidas fertilizantes, vale decir, una conducta empresarial en que la inversión en busca de ganancia resulta cada vez más decisiva.

4.2. Las empresas capitalistas

Esta forma de organización de la producción corresponde al pleno control por el capital de las actividades agropecuarias y, por ello, cualquiera que sea su dimensión física (grande o mediana), se encuentran aquí en forma generalizada, relaciones de producción asalariadas, una especialización productiva e inversión de capital (y su correspondiente organización) en que se busca básicamente una ganancia. La especialización en uno o pocos productos, por ejemplo, y la monetarización del ingreso de los trabajadores, implican una plena articulación al mercado. El sector agropecuario capitalista se guía, al igual que los otros sectores de la economía, por las normas y exigencias de una economía de costos, de inversión y de salario. De ahí que la expansión resida en la productividad del trabajo y/o en la incorporación de tecnología moderna.

Como estructura socio-económica habría que indicar que este tipo de empresas no son nuevas en la realidad agraria latinoamericana, pero lo son en sus consecuencias sociales y políticas. En efecto, la empresa capitalista, en la historia de la región fue por lo general de propiedad extranjera, se implantó desde el exterior y sólo pudo desarrollarse en la forma de 'enclave' agrícola. Su expresión fueron las 'plantaciones' centroamericanas y del Caribe (banano, azúcar, cacao, etc.), que sólo tienen en común su denominación genérica. En efecto, la plantación bananera corresponde al primer período de desarrollo capitalista de la agricultura y, consecuentemente, a las primeras formas de inversión extranjera. La plantación del Caribe, en cambio, corresponde claramente al auge de la economía colonial, y, por lo tanto, va terminando su carácter (que adelante se menciona) de empresa colonial a medida que el mercado mundial impone nuevas condiciones de producción y de organización.

En la experiencia latinoamericana, las empresas agropecuarias capitalistas exhiben un grado extraordinario de variabilidad. Se trata de una forma tipo que varía en función del grado de concentración de la tierra, de su orientación hacia el mercado interno o externo, del control nacional o extranjero, pero sobre todo, de la especialización productiva y por ello su vinculación a procesos agroindustriales, incorporación de cultivos de alta rentabilidad, complejidad de la estructura laboral, división social del trabajo, del nivel de acceso a los servicios de crédito y financiamiento, etc. Estos factores, combinados en diversos grados de intensidad, dan como resultado una diversa gama de empresas capitalistas, que tienen en común, genéricamente, los rasgos que se indican en el inicio.

Por ello, tal como se dijo, se señalarán primero las características de la gran empresa agraria y luego de la plantación, que es una forma de transición como estructura socio-económica; finalmente, en este rubro, se hablará de la mediana empresa agraria y su variante, la economía familiar capitalizada, que está en el límite, próxima a las llamadas economías campesinas.

4.2.1. La gran empresa agraria

La gran empresa agraria es una forma de organización de la producción en el agro que corresponde a la empresa industrial urbana. Es resultado de un doble movimiento: o por la modernización de la empresa tradicional tipo hacienda, ya descrita; o por la implantación directa de esta estructura organizativa en el

campo; cualquiera que sea su origen, el capital comercial-industrial y especialmente el financiero es el responsable de su constitución y funcionamiento. Por ello, este tipo de empresas responde a una conjunción de intereses de la gran burguesía (industrial/financiera) con algún sector de la oligarquía terrateniente. Es, en todo caso, continuación orgánica de la producción capitalista nacional e internacional y es esta circunstancia la que explica sus componentes básicos.

Se habla de 'gran' empresa sin hacer referencia directa al tamaño físico de la tierra trabajada, sino propiamente al volumen relativo de su producción, por lo general una producción altamente especializada. La tierra controlada es por lo común abundante, pero lo que la califica es su uso intensivo, el alto grado de tecnificación, el empleo de insumos y sobre todo, el desplazamiento de todo tipo de relación de producción que no sea el salario, la calificación del trabajo, la jerarquización de tareas en función de la productividad.

Los rendimientos unitarios son, por lo tanto, muy altos (en relación con la región en que esta ubicada, pero también con respecto a una competitividad internacional). Se trata por lo común de sociedades anónimas o en todo caso, aún manejadas individualmente, se acentúan los rasgos de impersonalidad en el trato con los trabajadores.

Sin embargo la importancia económica y social de las grandes empresas agrarias y el ámbito de poder que alcanzan sus dueños en el nivel regional y nacional no se deben exclusivamente a una presencia en el proceso de producción, sino simultáneamente en el de la circulación. En efecto, estas empresas muestran una integración vertical al sistema agroindustrial, destinando su producto tanto al mercado interno como de exportación. El predio produce uno o dos rubros que son industrializados en las instalaciones de la propia empresa, pero a fin de mantener bajos los costos de operación de las instalaciones industriales y de aumentar el valor agregado de lo producido, estas empresas compran a los medianos y pequeños productores. Se agrega así una tercera connotación a estas empresas: son también agrocomerciales.

No obstante esto, el ciclo de dominación no se detiene allí; por el contrario, estas empresas, al pasar a controlar la comercialización agropecuaria, se convierten en financiadoras directas de la producción, o más frecuentemente, en forma indirecta a través del Estado, vía la monopolización del crédito agropecuario.

El ámbito de estas empresas y de sus propietarios, entonces, rebasa con creces los límites agrarios y ello se debe al hecho que los intereses de la burguesía terrateniente se funden en forma estrecha con los de las burguesías agroindustriales y agrocomerciales. La explicación de ello se encuentra en la afirmación de Bartra para el caso mexicano, perfectamente generalizable al resto de países latinoamericanos de capitalismo agrario desarrollado. Bartra señala: "Los tres estratos de la gran burguesía agraria están estrechamente vinculados, son inseparables; el cemento que los une es el capital financiero" 23/.

Aunque conocidos, algunos otros rasgos deben ser mencionados para subrayar su diferencia con la hacienda y cualquier otro tipo de organización socio-económica. La creciente especialización, y a veces la monoproducción, hace que estas empresas estén sometidas totalmente a las leyes del mercado y a las fuerzas

económicas internacionales, de donde pueden resultar prácticas monopólicas para controlar aquel. La gran empresa necesita casi siempre de cierta 'protección' política, de ahí que su funcionamiento está también asegurado por el Estado y no solamente por el mercado.

La presencia de este tipo de empresa acentúa las desigualdades regionales y sociales que ya son propias del desarrollo capitalista en la agricultura. No dicotomiza la estratificación social, sino que la vuelve más compleja en términos nacionales. Es frecuente que el desarrollo capitalista de la agricultura a través de este tipo de organización requiera de migraciones estacionales o permanentes; en todo caso, la movilidad social y geográfica del factor trabajo es decisiva para el funcionamiento de estos 'polos' de crecimiento, que surgen por lo general en un extendido hinterland campesino. Y esto es así, porque la utilización racional de los recursos condiciona una cultura comercial en la vida de la población trabajadora, que encuentran plena ocupación en las épocas de zafra o cosecha. La empresa requiere una dotación permanente de trabajadores; el resto lo provee un mercado de trabajo estacional, sobre la base de asegurarse mecanismos migratorios. Las características demográficas de la región van cambiando 24/ al formarse o vigorizarse pequeños centros urbanos, poblaciones de asalariados dependientes que operan como zonas de refugio, sin que llegue a constituirse estructuralmente el típico refugio de subsistencia. Es decir, se alteran los asentamientos urbanos, lentamente o no, según las diversas experiencias nacionales.

Lo anterior es importante en tanto que, como es bien sabido, el ingreso altera el consumo. La demanda, que está condicionada por elementos culturales, sufre modificaciones que tienen que ver con el fin de la economía familiar de subsistencia y con la emergencia de un mercado en el que las normas y valores del consumo capitalista se van imponiendo. El obrero agrícola, personaje típico de esta situación, es el nuevo actor del sistema agro-económico.

Finalmente, en relación con esto último es necesario indicar que el tipo de familia del agricultor mercantil cede en importancia a un modelo familiar más nuclear, que establece internamente dentro del hogar una nueva división del trabajo y tal vez nuevas formas de autoridad. Aparecen lenta o rápidamente, según la tradición cultural y política, formas de organización social extra-familiar que explican el surgimiento de movimientos gremiales. Nos referimos a la aparición de una cultura obrera, o próxima a sus valores y símbolos como una posibilidad cierta; no debería mistificarse tal probabilidad pero la igualdad de condiciones de salario, de trabajo y de vida tiene consecuencias culturales, tarde o temprano. Cada uno está en contacto o es víctima de una actividad común niveladora, en el que las experiencias cotidianas son compartidas.

En efecto, las relaciones sociales del obrero con la empresa, impersonales, técnicas, asalariadas, no son ya relaciones de solidaridad paternalista o vínculos patrimoniales, y las que se establecen horizontalmente, tampoco son formas de cooperación o ayuda mutua. Es solidaridad de clase y sus consecuencias, organización y conciencia sindical, son difíciles de encontrar en el campesino parcelario o en el semiproletariado, retenidos ambos todavía o en la parcela de subsistencia o en el salario marginal. La posibilidad de que este tipo de organizaciones y conciencia puedan traducirse en acciones políticas es casi inevitable. Dependerá, como ha quedado dicho, de la tradición y la cultura política nacionales y del nivel que alcancen las luchas sociales en el contexto mayor.

La gran empresa agraria se encuentra en casi todos los países de América Latina, sea calificando apenas la situación de regiones marginales o bien definiendo formas ya generalizadas de pleno desarrollo capitalista. Tal la situación de la empresa cerealera propia de la región de Buenos Aires, y las vitivinícolas de Mendoza y San Juan, ambas en Argentina; o las que se encuentran en los valles del Aconcagua y regiones inmediatamente al sur de Santiago, en Chile, orientadas a la producción de frutas y vinos para la exportación. En Venezuela, este tipo de empresa aparece especialmente en la producción de leche y carne industrializada; en México, en la producción hortícola (fresas, tomates, verduras y otras frutas), algodonera, cafetalera y triguera; las empresas, ahora cooperativizadas, de la costa peruana (algodón y caña de azúcar); toda la producción algodonera y cañera de la costa pacífica de Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Nicaragua) y, por supuesto, diversas regiones del sur de Brasil. Tal vez la más característica de estas situaciones es la moderna hacienda cafetalera y ganadera, de Sao Paulo y Río Grande do Sul, respectivamente y, por supuesto, algunos extraordinarios ejemplos de modernización en la producción hortícola, próximas a los grandes centros urbanos de ese país.

4.2.2. La plantación

La plantación es, leyenda e historia viva, la forma casi 'natural' de implantación de la cultura occidental en un mundo distinto, ajeno, al que se pasa a controlar militar y económicamente. La geneología del término facilita este razonamiento. A sus raíces se asocian todavía la esclavitud y el tráfico de negros, la economía azucarera y el predominio comercial inglés. La 'plantación' es pues la forma de penetración del capital mercantil primero, y plenamente capitalista después, en el área del Caribe.

Como forma de organización implicó algo más que una estructura productiva. Fue, literalmente, un tipo socio-económico sobre el cual se construyó una forma particular de sociedad, sobre todo en el Caribe. La distinción que se hizo anteriormente es necesario recordarla. La presencia inglesa en el Caribe, particularmente a partir de mediados del siglo XVII, en Jamaica primero y luego en las islas o regiones adyacentes, implicó la organización de agriculturas de exportación que tenían por base plantaciones esclavistas. A comienzos del siglo XX aparece otro tipo de plantación, la que se origina en la costa oriental del atlántico de Centroamérica, Colombia, y Panamá y del Pacífico en Ecuador, para organizar la cosecha de banano y bajo control directo de capital norteamericano. Se trata, en consecuencia, de dos subtipos distintos; uno, que de hecho está sepultado en el pasado más mediato y que inició su decadencia cuando los propios ingleses, en 1830, abolieron la esclavitud con la cual habían lucrado dos siglos. El otro, que se ha venido modificando a partir de la segunda mitad de este siglo y que el análisis social capturó en la bien conocida imágen del 'enclave' bananero.

De todas maneras, siendo éste un análisis sobre la agricultura contemporánea en América Latina, se menciona la plantación porque continúa siendo, por un lado, una forma particular o residual de organización de la agricultura tropical, y, por el otro, porque sus raíces fueron tan vigorosas que estas formas de organización productiva conservan todavía algunos rasgos importantes, que antes las definieron plenamente. No obstante, hay que hacer

serios esfuerzos, que sólo el análisis concreto termina por justificar, para encontrar hoy diferencias netas entre una 'empresa' capitalista y una 'plantación' capitalista.

De lo anterior no debería deducirse que la 'plantación' fue o es una característica exclusiva del Caribe. De hecho, esta forma empresarial de organización de la producción agropecuaria para la exportación, porque eso fue en esencia, también apareció en otras regiones de América Latina y ha ido desapareciendo más o menos pronunciadamente. Las plantaciones henequeneras de Mérida en México sólo tienen hoy su forma externa. En Uruguay la ganadería fue dominante y su organización asumió características similares a la hacienda tradicional 25/.

Pero interesa menos decir lo que fue que describir lo que queda. La plantación es una empresa capitalista, caracterizada por ser una propiedad de gran extensión, orientada e integrada verticalmente al mercado internacional metropolitano y por lo tanto, formando parte de una inversión extranjera mayor: desarrolla actividades que implican una alta densidad de capital y nivel técnico, con una compleja división social del trabajo y que cumple funciones no sólo de producción sino agro-industriales y de comercialización.

Son particularmente significativas en la agricultura de los países centroamericanos y del Caribe. Algunos autores las definen hoy como 'enclaves neocoloniales', basados en el hecho de que constituyen "economías que se manejan desde afuera, de acuerdo a las normas económicas y a las líneas políticas de centros de poder localizados en las estructuras de financiamiento de los mercados metropolitanos" 26/.

La plantación en sus modalidades hoy más características, cultiva caña de azúcar, cacao, palma africana, banano, cítricos, etc. En América Central, las plantaciones bananeras han perdido el carácter de grandes empresas monocultivadoras para convertirse en empresas multinacionales con un desarrollo acelerado de la agroindustrialización y con sólidos niveles comerciales. La gran mayoría de las compañías transnacionales que originalmente se dedicaron sólo al cultivo del banano, hoy combinan este cultivo con cacao, palma africana para obtener aceite, y ganadería. Sin embargo, en muchas de ellas se mantiene el sistema de manejo, consistente en mantener grandes extensiones de 'reserva', combinadas con tierras superexplotadas por el monocultivo.

La división del trabajo en las plantaciones bananeras asume dimensiones extraordinarias. Por ejemplo en Honduras, la Tela Railroad Co. mantiene una compleja red laboral que incluye a 15.000 trabajadores, 2.000 empleados administrativos y un presupuesto anual de 40 millones de dólares. Además de banano cultiva también hule, palma africana, y plátano y cría ganado (unas 20.000 cabezas). En la actividad agrícola el proceso productivo está dividido en 29 sectores de trabajo que incluyen 189 funciones diferentes. Opera además una fábrica de cajas de cartón (donde trabajan 180 obreros). En la actividad de empacar el banano trabajan unas 4.000 personas (la mayoría mujeres) 27/. Esta atomización del proceso productivo responde en esencia al patrón de acumulación de estas empresas, donde el proceso social del trabajo se hace más

complejo y algunas operaciones son altamente tecnificadas, pero la mayoría de ellas se vuelven más simples y repetitivas, y no por ello menos extenuantes. Este sistema permite desplazar o eliminar fuerza de trabajo con rapidez cuando la introducción de nueva tecnología resulta más rentable.

Las plantaciones no operan sólo en el área de la producción, sino también en el de la comercialización. Las empresas bananeras compran banano a los productores individuales, pequeños y medios, con los cuales establecen contratos. Aunque en la actualidad el financiamiento para estos productores no proviene en su mayor parte de las empresas bananeras - como sucedía hasta los años 60 -, sino que es aportado en gran medida por el sistema bancario de los respectivos países, dichos productores quedan sujetos a las condiciones de compra que fijan las compañías y pasan a depender económicamente de ellas. En Costa Rica, por ejemplo, actualmente las empresas bananeras, con el fin de aumentar sus volúmenes exportables, utilizan el sistema de contratos de exclusividad por largo plazo - por lo general 10 años -, con precios de compra fijos. De esta forma se garantizan ventajas ante los cosechadores locales 28/.

Aunque las relaciones de producción son casi totalmente salariales, sin embargo es posible encontrar formas de pago en producto, como en las tierras incultas que las compañías entregan a aparceros, a fin de que desmonten la selva, por lo cual les permiten la siembra de productos alimenticios por períodos de 1 a 3 años. En las plantaciones se establecen grupos habitacionales, concentrándolos en pequeños villorrios, en las cercanías de las plantas empacadoras, refinerías o plantas extractoras. De esta forma, no sólo las actividades laborales pasan a pautar la vida de los trabajadores, sino que además la mecánica de trabajo de la empresa impregna todos - o casi todos - los aspectos de la actividad social y cultural de los trabajadores. Estas características se advierten con mayor claridad en las plantaciones bananeras, y en las de caña de azúcar del Caribe.

A medida que la 'plantación' se aproxima como empresa agro-industrial a la fisonomía de la gran empresa capitalista ya descrita, los aspectos sindicales, políticos, demográficos y culturales vienen a ser similares. Resulta inútil repetir de nuevo lo que en esa sección se ha dicho.

4.2.3. La mediana empresa agraria

Las medianas empresas agrarias son explotaciones que están - ya sea en propiedad o arrendamiento - en manos de medianos o pequeños agricultores capitalistas. Además del tamaño de tenencia, abiertamente más reducido, esta propiedad se diferencia de la gran empresa agraria por la casi total ausencia del capital monopolista en su gestación y por la orientación de su ámbito de acción, casi exclusivamente en el área de la producción. En ellas no existe integralidad o participación en el dominio de la agroindustria; tampoco la tienen en la agrocomercialización. La esfera de influencia de los tenedores de estas propiedades raramente supera los límites del predio.

Estas empresas capitalistas medias se originan de las maneras más diversas, entre las cuales se destaca la subdivisión por herencia de la hacienda tradicional, por el proceso de colonización interior de finales del

siglo XIX y principios del XX y por la acción del Estado, vía venta o como resultado de medidas de reforma agraria. En segundo nivel de importancia, es posible acotar que se han originado también por capitalización de economías campesinas, especialmente de campesinos acomodados que han logrado aburguesarse, y por compras sucesivas de propiedades pequeñas.

Dentro de la mediana empresa agraria, es posible establecer un subtipo, la propiedad familiar capitalizada, que se caracteriza por una mayor participación relativa del trabajo familiar dentro de la fuerza de trabajo empleada. Pero antes, se señalará algunas características genéricas de la mediana empresa.

La primera característica es la presencia directa del dueño o *arrendatario en las labores y en la vida de la explotación; ello no sólo se* expresa en la presencia física, sino en que un alto porcentaje vive en el predio. Estudios realizados para el caso chileno por ejemplo detectaron que 80% de estas empresas eran trabajadas directamente por los dueños o arrendatarios.

Una segunda característica es que la tierra es considerada básicamente un factor de producción y no un elemento de rango social. Los dueños o arrendatarios viven de la producción de sus predios, para lo cual deben realizar constantes inversiones y especialmente contratar mano de obra permanente u ocasional.

La importancia de estas empresas en la agricultura de muchos países debe señalarse al constatar que hacen un uso relativamente intensivo del suelo, emplean una alta proporción de mano de obra y participan en forma destacada en la generación del valor de la producción agropecuaria. Las cifras del CIDA, consideradas por A. García son clara expresión de ello 29/.

Cuadro 2. América Latina: Significación de la mediana empresa agraria en la agricultura de cuatro países de la región

(porcentajes)

	En el número de explotaciones	Enla superficie de explotación	En la utilización de fuerza de trabajo	En el valor de la producción agropecuaria
Argentina	56,0	59,7	64,0	73,0
Chile	56,2	18,2	49,0	39,0
Colombia	34,7	45,6	38,0	64,0
Ecuador	9,7	38,3	...	55,0

Fuente: A. García, Reforma agraria y economía empresarial en América Latina, Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1967, pág. 64.

Una tercera característica está constituída por las particularidades de su estructura laboral, pues además de contar por lo general con el trabajo directo del propietario o arrendatario y su familia tienen una organización simple, con escasa cantidad de supervisores o personal de vigilancia. Hay una c ntidad menor de asalariados permanentes y la gran mayoría son temporales.

Las medianas empresas agrarias se orientan hacia la economía de mercado. En ellas se expresan dos tendencias: la especialización en uno o dos cultivos o su diversificación. Lo primero se da comúnmente en aquellas empresas en que hay plantaciones de café, banano, cacao, como sucede en Centro América, Colombia o Ecuador, o cuando se trata de frutales u hortalizas (Región Central mexicana, San Pablo, o región pampeana argentina). La tendencia a la diversificación está en directa relación con la necesidad de asegurar ingresos adecuados a la empresa y ponerse a resguardo de los vaivenes de precios en el mercado o bien resguardarse de los contratos que les fijan las agroindustrias.

Existe un agente productivo especial en el interior de esta categoría socio-económica que es expresión contradictoria del avance del capitalismo en la agricultura: es el llamado 'chacarero rico', o 'empresa familiar capitalizada' y aún más genéricamente, 'farmer' por similitud a su homólogo, el granjero del medio oeste norteamericano. El origen, como se apuntó líneas arriba, puede ser diverso, pero se caracteriza porque sus ingresos están constituídos por una mezcla de renta, ganancia capitalista e ingresos imputables a su propio trabajo y al de su familia 30/. Se trata de una economía familiar que logró acumular y luego invertir, no tanto en tierra sino en insumos y tecnología.

Poseen una extensión de tierra escasa, la cual trabajan en forma casi exclusiva con la fuerza de trabajo familiar y con la contratación de obreros eventuales. El uso del suelo en forma intensiva mediante cultivos hortícolas, chacarería, granjas lecheras, son factores determinantes en la alta productividad de la tierra. No ocurre igual cosa con la productividad de la mano de obra, la cual está dada por la ocupación plena o parcial de la fuerza de trabajo familiar y por la contratación de mano de obra eventual en períodos de siembra y cosecha.

El uso fundamental de fuerza de trabajo familiar, la existencia de una mínima proporción de tierras ociosas y la utilización de una tecnología adaptada al tamaño del predio, determinan que en estas propiedades la relación tierra/hombre sea relativamente baja. Pero la alta productividad de la tierra y la utilización intensiva de la fuerza de trabajo hacen que, en las zonas en que predominan, el excedente relativo de mano de obra sea escaso y por tanto, el efecto compresor sobre los salarios se minimice 31/.

La empresa familiar capitalizada puede recibir las más diversas denominaciones y encontrarse actualmente funcionando con los propósitos más diversos. Constituye por eso mismo uno de los fenómenos más importantes del desarrollo agropecuario latinoamericano. El chacarero rico y el medio, ocupan más del 50 por ciento de la tierra de la pampa húmeda argentina, lo que por si solo habla de la significación productiva de este sector. En la región de Cuyo, del noreste y de la Patagonia argentina existe el 'colono'

equivalente al chacarero de la región pampeana, constituyendo empresas familiares que emplean más maquinaria que fuerza humana y que descansan básicamente en el propio trabajo más que en la contratación de mano de obra ajena 32/. La dimensión de esta economía 'farmer' varía en distintos países. Se encuentra extraordinariamente desarrollada en la producción de café de Antioquia en Colombia y en toda la meseta central de Costa Rica y sobre todo, en los llamados cinturones verdes que rodean las grandes metrópolis latinoamericanas. Estas últimas, granjas modernas altamente productivas, orientan su oferta de hortalizas, granos, frutas, etc., para el consumo de la población urbana.

Las explotaciones familiares capitalizadas presentan además de las características genéricas de la empresa agraria mediana, las de estar sometidas a presiones de división y de fragmentación de las fincas por efecto de la herencia y de endeudamiento con el crédito usurario privado. En igual forma están compulsadas en forma permanente a disminuir la participación en el precio final del producto generado. Con el fin de aumentar los márgenes de comercialización, los propietarios de estas empresas han establecido particularmente en Argentina, Brasil, Colombia y Venezuela, una profusión de cooperativas de comercialización y servicios. Una de las zonas donde más importancia tienen estas cooperativas es la región paulista en Brasil, en donde destacan cooperativas tales como COTIA y Bandeiras con miles de socios cada una.

Los proyectos reformistas por lo general se han orientado hacia la creación de una pequeña/mediana burguesía rural, que tendría en este actor social a su representante nato. Esta franja de productores familiares, competentes, con posibilidad de enriquecerse, con niveles de cultura superiores al promedio campesino, con alta propensión al consumo de tipo urbano, y con valores mesocráticos, ha sido considerada la respuesta ideal a la pobreza campesina y a la concentración capitalista. Es algo más que el sueño 'narodniki'. Se encontrarían aquí no solo las bases para un desempeño eficaz de la agricultura comercial sino las raíces rurales de una democracia estable y simbólicamente participativa. Es la utopía de la 'alianza para el progreso, que el desarrollo capitalista se ha encargado de concretar, en forma limitada pero importante, en numerosas experiencias nacionales, sin que esta línea de desarrollo supere los cada vez más agudos problemas de la pobreza rural.

4.3. Las economías campesinas

Se emplea el plural para poder dar cuenta de la bien conocida, pero frecuentemente olvidada, diversidad de situaciones en las que puede quedar comprendido el pequeño productor agrícola directo, la llamada economía familiar de subsistencia. En este tema es difícil conciliar, por un lado, la óptica estrictamente estructural que se refiere a la pequeña producción mercantil, con el enfoque antropológico-estructural por el otro, que define a la subcultura campesina como la de la 'pequeña tradición' o la cultura folk 33/. La literatura sobre el tema es abundantísima y por razones de espacio se omiten incluso las referencias mínimas.

Las economías campesinas constituyen todavía hoy la forma más generalizada de explotación de la tierra por parte de productores que buscan, básicamente, la reproducción personal y de su familia, sean propietarios o no de la parcela que cultivan y que sirve para organizar el conjunto de actividades vitales de este sector social. Sostienen todavía hoy a la mayor parte de la población rural y por lo tanto, a un porcentaje importante de la población total de la América Latina. En su seno se encuentran las situaciones más extremas de miseria material y física; los bien conocidos indicadores del subdesarrollo (analfabetismo, mortalidad infantil, dieta insuficiente, vivienda deteriorada, falta de agua potable y de sistemas de eliminación de excretas, atraso cultural y dependencia política, etc.) se ejemplifican abundantemente en el status campesino.

Las economías campesinas se estructuran como tenencias parcelarias o minifundistas, en suelos de escasa o mala calidad y en zonas marginales; a ello se suma insuficiencia de capital y de técnicas modernas, apropiadas para el cultivo. Actualmente es difícil definir en América Latina, al campesino como un 'típico' productor de subsistencia. Ello pertenece a un pasado que perimió. Pero es igualmente riesgoso olvidar que se trata de una extendida estructura económico-social en que las necesidades de la familia, considerada como unidad de consumo, son determinantes para la orientación productiva que adopte la explotación. En relación con esto, un conocido investigador - Boltvinik - señalaba que "... en las decisiones sobre qué cultivar y con qué intensidad hacerlo, influyen no sólo la dotación de recursos y los precios relativos, como sería el caso en una unidad capitalista, sino también el número y composición por sexos y edades de los miembros de la familia. Los derechos y responsabilidades carecen de adscripción formal; las decisiones no son facultad necesaria ni exclusiva de una persona específica" 34/.

La familia es pues el origen y el fin del desarrollo de la economía campesina. En efecto, ella provee simultáneamente la tierra, el capital y el trabajo. Esto explica por qué, en el proceso productivo, el valor generado no se divide en renta, ganancia y salarios. El hecho de que en condiciones muy particulares, estas economías contraten mano de obra ocasional no modifica el criterio central de optimización en estas explotaciones: el equilibrio entre la satisfacción de las necesidades familiares y la intensidad del trabajo.

Dadas las condiciones de miseria e inseguridad en que se debaten la mayoría de los campesinos de América Latina, las necesidades familiares tienen un nivel de satisfacción que superará escasamente la sobrevivencia, y a su vez la intensidad del trabajo está dada por el tamaño del predio y por la productividad de la fuerza de trabajo que pueda alcanzar la familia, según su dimensión y composición.

La miseria campesina condiciona una serie de conductas en la toma de decisiones de carácter económico que implican tener presente, conciente o inconcientemente, la seguridad de la familia. Las consecuencias de una mala cosecha van más allá del ámbito financiero; la afectan directamente, amenazando su existencia económica y física. De ahí que el campesino sea extraordinariamente cauteloso en adoptar tecnología que le implique aumentar sus transacciones en efectivo y por tanto los riesgos del endeudamiento o

del fracaso. Para un mismo nivel de ingresos y trabajo, el campesino preferirá la situación que signifique un menor volúmen de transacciones monetarias.

Muchas otras consideraciones genéricas podrían hacerse, en abstracto, sobre la condición campesina. La polémica que actualmente se desarrolla gira, de nuevo, sobre dos ejes que son contradictorios sólo en apariencia: a) la forma de producción mercantil simple, o modo de producción pequeño-mercantil ha existido a lo largo de diversas etapas de la civilización humana. Se encuentra en la sociedad romana, en la época feudal y bajo el sistema capitalista, para solo mencionar algunos ejemplos. No obstante, es bajo este último que la economía campesina alcanza su florecimiento pleno; b) el desarrollo del capitalismo en el campo implanta fuerzas productivas modernas que requieren nuevas relaciones sociales de producción y, por lo tanto, arrasan en su camino a las economías campesinas. Los procesos de acumulación originaria se nutren, en esencia, de la desestructuración de estas últimas, sobre la base de separar al productor directo (campesino) de sus condiciones naturales de trabajo.

Esta situación contradictoria en teoría se resuelve de diversas maneras en la historia viva. El proceso de articulación entre la economía campesina y el mercado capitalista es un proceso de subordinación con diversos momentos, que justifican justamente esa situación aparentemente contradictoria: articulación/destrucción y articulación/reconstrucción del pequeño productor directo. Este movimiento dialéctico tiene una base estructural y obedece por así decir, a una legalidad económica impuesta por el predominio del capital en la explotación agropecuaria. Pero existe, descontada la feroz resistencia que opone el campesino frente a esta 'fatalidad', una instancia nueva, hoy importante, que es la instancia socio-política. En efecto, el Estado interviene, en algunos casos muy decisivamente, en otros aplicando una fluída 'política de parches' para preservar la condición campesina o para reconstituirla, con el objeto de evitar problemas y conflictos sociales que en el agro pueden alcanzar niveles de violencia impredecible.

Todo lo anterior tiene sentido en esta exposición, porque se ha hablado de economías campesinas (en plural) para poder: a) establecer subtipos de economía campesina y b) recuperar los diversos grados de descomposición del campesinado en la situación contemporánea de América Latina.

En efecto, en relación con el punto a) anterior, se encuentran dos subtipos diversos: el campesino que se vincula, o se encuentra subordinado, al capital solamente en el nivel de la circulación y el campesino que, totalmente subordinado, se integra plenamente en el nivel de la producción. En ambos casos, y como consecuencia de su articulación con el mercado capitalista, se encuentran diversos grados de descomposición campesina: a) el campesino medio, que correspondería a la definición clásica ya esbozada, es decir, campesino genérico; b) los campesinos pobres, que han visto reducirse el tamaño de la parcela o la han perdido y se ven obligados a arrendarla en condiciones de pago de renta no-capitalista (trabajo/especie); y c) el semi-proletario, que deriva parte importante de sus ingresos del trabajo asalariado y que combina por lo tanto, estacionalmente, su condición campesina con coyunturales inserciones en el mercado capitalista de trabajo. La gradación de estas situaciones no puede ser sino arbitrariamente recuperada en una tipología como la que queda dicha.

En efecto, el campesino sin tierra es un proletario en potencia o de hecho. Pero su condición campesina, social y culturalmente, sigue presente para definir no sólo su actividad productiva sino sus formas totales de vida. Por otro lado, el productor directo que se vincula al mercado lo hace de manera compulsiva, estructural, para intensificar su producción, no como un fin en si mismo (para acumular) sino para poder, contradictoriamente, reproducirse como productor independiente. Y así, paulatinamente, se va sometiendo a las leyes del capital. Finalmente, el proceso de proletarización puede ser más o menos completo en algunas zonas o en algunos momentos. El proletariado rural o se crea o se implanta, pero sólo aparece plenamente cuando la modernización capitalista de la agricultura se ha apoderado de importantes parcelas de la misma. La pobreza extrema del campesino sin tierra no califica, sin embargo, su condición proletaria. El reconocimiento de elementos proletarios en el seno de la población campesina es un problema teóricamente arduo pero políticamente importante. En todo caso conviene recordar algo que por obvio, se olvida: no existen estructuras socio-económicas puras y menos aún en el capitalismo agrario.

Una vez aclarado lo anterior, conviene examinar rápidamente algunas características adicionales de la situación socio-económica del campesino en América Latina, teniendo presente que actualmente la articulación con el mercado se va dando, inexorablemente, incluso en aquellas regiones indígeno-campesinas que más resistencia presentan.

Por todos estos condicionantes, la economía campesina es inherentemente una economía de subsistencia. Se desenvuelve en condiciones mercantiles simples. A pesar de que produzca excedente, no se genera acumulación, sólo hay reposición del capital. Esta es una condición genérica de estas economías.

Algunos autores han establecido que el grado de autonomía respecto a qué producir y qué parte enviar al mercado, es sólo posible en aquellas situaciones en que el campesino no está ni adscripto y subordinado al sistema de hacienda, ni vinculado contractualmente a las empresas capitalistas. No sería esta la situación, por ejemplo, de los campesinos que producen materia prima para la industria algodonera, henequenera, cañera y tabacalera, de México, señalada por L. Paré 35/. El ejemplo podría repetirse para cada uno de los países latinoamericanos.

En el caso últimamente mencionado, el grado de autonomía reclamado no existe. Ella aparece en explotaciones campesinas ubicadas en zonas de frontera agrícola, o donde existan haciendas que tengan una gran homogeneidad económica y social. En tales casos, el productor directo puede vender parte de su cosecha y además, vender o no su fuerza de trabajo.

Al hablar de economía de subsistencia, se está expresando solamente la significación de la cantidad de lo producido que se destina al autoconsumo. Por ejemplo, en un estudio realizado en 1972 en Chile, se concluyó que los minifundios y pequeños agricultores destinaban al autoconsumo un promedio del 55% de la producción bruta 36/.

Existe por tanto una cantidad variable de producción que se destina al mercado. Este destino parcial unido a las condiciones por lo general paupérrimas en que se desenvuelve la explotación campesina y a las particularidades de la producción de la parcela, en las cuales la seguridad familiar - como vimos - juega un papel fundamental, determina la orientación productiva de la economía campesina.

En América Latina la economía campesina está impedida de dedicarse a cultivos de alta rentabilidad y está 'condenada' salvo excepciones - como dice Maffei 37/ a producir granos y alimentos básicos para la población, en una división social del trabajo impuesta desde afuera. Pero esta situación está cambiando y como ya se vió en el ejemplo mexicano arriba mencionado, actualmente hay sectores campesinos definitivamente vinculados a la producción agroindustrial, cmmo los 'colonos' cañeros de Panamá, los pequeños cafetaleros de Colombia y Costa Rica, los productores de cacao de Ecuador y Costa Rica o los cultivadores de vid y frutas en las zonas de Cuyo y Río Negro, en Argentina.

De todas maneras, los productos de 'pan llevar' obtienen precios bajos en el mercado y generan un ingreso escaso por hectárea. No debe olvidarse que los precios de mercado los fija la empresa más avanzada y los productos campesinos se venden siempre por bajo de su valor. Estas cosechas, además, agotan el suelo debido a la ausencia de abonos y de prácticas de cultivos que mantengan la fertilidad de la tierra. Los campesinos, marginales a la vida política, rara vez tienen acceso a la asistencia técnica y crediticia.

Dentro de las economías más próximas a la subsistencia, es posible distinguir, desde el punto de vista de las relaciones de producción, aquellas que están constituídas dentro de la hacienda o de la plantación. Ellas se originan en las 'regalías' que la gran explotación concede en tierra a campesinos, con el triple fin del contar con fuerzade trabajo permanente y eventual, obtener una labor de vigilancia sobre los inventarios y ampliar la base social de dominación sobre la masa campesina.

Característica de esta forma es la explotación huasipunguera en las haciendas ecuatorianas, de inquilinaje en las haciendas de la zona central chilena y yanaconaje de la región andina peruano-boliviana, todas en franca desaparición.

Otra forma de economía campesina muy vinculada a la anterior, es aquella que no está inserta en la territorialidad de la gran explotación, sino que se ubica en su periféria. Es una economía marginal no sólo desde el punto de vista de su ubicación sino también de su potencialidad productiva. Estas formas muchas veces se encuentran organizadas en comunidades, son típicas en la zona sur del Ecuador, en la región de los páramos del cañar; o en las pequeñas explotaciones que rodean las plantaciones bananeras en Costa Rica, Honduras y Panamá.

En países que aún presentan una frontera agrícola abierta, vdiversos tipos de precaristas han constituído economías campesinas de franco carácter colonizador. Estas no están en una relación económico-social directa con la

gran propiedad, pues fundamentalmente se ubican, en el Conuco de frontera en Venezuela, en las reservas de Mato Grosso, Rodovia y Amapá en Brasil y en algunas micro regiones de la vertiente atlántica de América Central; son áreas donde se presenta en mayor profundidad la economía campesina de frontera.

Con finalidades más bien descriptivas, algunos autores hablan de campesinos 'viejos' y campesinos 'nuevos' para distinguir algunas situaciones recientes, determinadas por el aumento en el número de explotaciones campesinas, originado en la aplicación de 'reformas agrarias' de orientación campesinista.

No es que se haya resuelto favorablemente la reivindicación de la 'tierra para el que la trabaja'; sino que loque efectivamente se ha aplicado es la fragmentación de grandes haciendas obsoletas para crear 'empresas familiares campesinas'.

En Colombia, por ejemplo, la Ley 167 establecía que en regiones de colonización estas empresas familiares campesinas debían cubrir el 70% de las tierras a repartir 38/. En Venezuela se establecía que los campesinos que recibían tierras en forma individual debían declararlas como 'patrimonio familiar' 39/. En Chile la Ley 16640 estableció que la finca expropiada, después de un período de "asentamiento" se podía organizar en "empresas familiares campesinas" 40/. Término que también se encuentra en la Ley de Reforma Agraria de Honduras 41/. También en la actual fase del Proyecto de Reforma Agraria boliviana está prevista la propiedad familiar campesina, especialmente en regiones pobladas de agricultura tradicional 42/. A pesar de su orientación colectivista la Reforma Agraria peruana también conceptúa, pero en lugar secundario, la propiedad familiar campesina 43/.

Esta entrega de tierra en pequeñas parcelas no acompañada de asistencia adecuada ha conducido a que el carácter de 'empresa' de la explotación familiar campesina no haya llegado a materializarse en la gran mayoría de los casos. Situaciones extremas son las ocurridas con algunas acciones de colonización. Por ejemplo, en la zona del Peten, Norte de Guatemala, fueron instaladas unas 400 familias traídas de diversas partes del altiplano del país, y dejadas en 1966 en plena zona selvática. "Prácticamente incomunicadas, sin viviendas, sin médico que las atendieran, sin lancha ni vehículo para poder movilizarse por los ríos y tierra, etc., es decir fueron 'tirados' allí sin nada ... el río, la enfermedad, el hambre, la desesperación y el engaño, hicieron desertar al 74,2% de los pioneros" 44/.

Las economías campesinas originadas en la entrega de parcelas presentan un abanico de resultados. Las menos han tenido éxito en el sentido de incorporar la unidad a la economía de mercado y mejorar el nivel de vida de los beneficiados. La reforma agraria en Perú muestra innumerables ejemplos al respecto, e igual cosa se podría mencionar con respecto al caso chileno, donde, por ejemplo, las tierras del área reformada llegaron a comercializar el 80% de su producción 45/. Sin embargo, la gran mayoría ha reproducido, con modificaciones, la economía de subsistencia.

Se trata de una afirmación para nada gratuita. La experiencia peruana apunta al extraordinario vigor de la cultura gamonal en la sierra, donde el terrateniente expropiado,, al conservar parte de su antigua tierra, reproduce

su control hegemónico sobre el campesino. En otros casos, es el propio campesino el que tiende, casi de manera natural, a buscar exclusivamente la alimentación suya y de su familia, olvidándose del mercado. Pittari señala, para el caso boliviano, que"no se podría concluir ... que la entrega de tierras ha resuelto las necesidades campesinas; las explotaciones agrícolas han subsistido y retenido al campesino, porque éste ha debido reducir sus necesidades al máximo" 46/.

Tal vez la experiencia mexicana es la más dramática, especialmente en aquellas regiones donde el ejido, está asentado en tierras de mala calidad, y ante el impedimento legal de vender la parcela, el campesino se ve obligado a darla en arrendamiento y a trabajar como asalariado en la misma, al servicio de su arrendatario.

Notas

1/ Mariátegui, José Carlos. Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana, Casa de las Américas, La Habana, Cuba, págs. 86-95.

2/ CEPAL-FAO, La expansión selectiva de la producción agropecuaria en América Latina, E/CN 12/378 Rev. 2. México, 1957, pág. 3-8.

3/ CEPAL/FAO, La expansión selectiva ... op. cit., pág. 12.

4/ CEPAL/FAO, La expansión selectiva ... op. cit., pág. 13.

5/ CEPAL. Estudio económico de América Latina 1966, E/CN 12. 767, Rev. 1, Nueva York, pág. 42-46.

6/ Barraclough Solon y Arthur Domike. "La estructura agraria en siete países de América Latina". El Trimestre Económico. México, abril junio 1976, pág. 41.

7/ Barraclough, Solon y Arthur Domike, op. cit. pág. 42.

8/ CIDA, Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrario, Panamerican Union, Washington, 1966, págs. 5 y 6.

9/ Flichman, Guillermo. "Criterios de organización de la información agropecuaria". El Colegio de México, N°29 (1976), págs. 290-291.

10/ CIDA. Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola en Guatemala. Editorial Universitaria. Guatemala 1971, pág. 132.

11/ Flichman, Guillermo, op. cit., pág. 292.

12/ A. García: Reforma Agraria y Economía empresarial en América Latina. Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1967, pág. 51.

13/ Juan Felipe Leal y Mario Huacuja, Fuentes para el estudio de la hacienda en México: 1856-1940 Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1976, pág. 11 .

14/ Bengoa, José: La Hacienda Latinoamericana. Editorial CIESE, Quito, 1977, pág. 33.

15% Furtado, Celso. La Economía Latinoamericana desde la conquista hasta la revolución cubana, iglo XXI, México, 1974, pág. 77.

16/ Semo, Enrique: Historia del capitalismo en México. Los orígenes. Ed. Era México, D.F., 1975, pág. 258.

17/ Las variadas formas de estas aparcerías se pueden encontrar en detalle en las siguientes fuentes: Martínez Alier, Juan: "Los Huachilleros de las haciendas de la sierra central" en Haciendas, Latifundios y Plantaciones, Ed. Siglo XXI, México, 1975.

Schejman, Alexander. El Inquilino del Valle Central, ICIRA, Santiago de Chile, 1970. Ojeda O., Alonso y Santana, Jorge. Situación actual del campo venezolano, Ed. Unidad, Caracas 1970, pág. 30-86. Areces, Nidia. Campesino y Reforma Agraria en América Latina. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1972.

18/ Feder, Ernest. "Mano de obra y latifundio" en La lucha de clases en el campo. Fondo de cultura económica, México, 1975, pág. 149.

19/ Schejman, Alexander. El Inquilino del Valle Central, op. cit.

20/ Feder, Ernest. "Mano de obra y latifundio" en La Lucha de clases ... op. cit., pág. 159.

21/ Flichman, Guillermo. La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino. Ed. Siglo XXI, México, 1977. Página 117.

22/ Brandão López. Do Latifundio a empresa. Unidade e diversidade do capitalismo no campo", Cuaderno CEBRAP, Editorial Brasiliense, 1976. Pág. 46-47.

23/ Bartra, Roger: Estructura agraria y clases sociales en México. Serie Popular Era, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, México, 1978, pág. 165.

24/ S. Mintz y E. Wolf "Haciendas y Plantaciones en América Latina", en Latifundios, Haciendas y Plantaciones en América Latina, Ed. Siglo XXI, México pág. 684.

25/ S. Prates, Ganadería extensiva y población: las condiciones de emergencia de un tipo organizativo de la producción rural, CIESU, N° 17, Montevideo, 1977, pág. 80-83.

26/ A. García: Reforma Agraria y Economía empresarial en América Latina, Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1967, pág. 64.

27/ CEPAL-FAO-OIT: Tenencia de la tierra y desarrollo rural en Centro América, Ed. Universitaria Centro América, EDUCA. San José de Costa Rica, 1953, pág. 47.

28/ Areces, Nidia: Campesino y Reforma Agraria ..., op. cit., págs. 1-5.

29/ A. García, Reforma Agraria y economía empresarial ... Op. cit., pág. 71.

30/ G. Flichman, La renta del suelo y ..., op. cit. pág. 116 y sgts.

31/ Glaucio Ary Dillon Soares. A questão agraria na America Latina, Zahar Edit., Río Janeiro, 1976. Págs. 74-75.

32/ G. Flichman, La renta del suelo y ..., op. cit., pág. 118.

33/ John Duncan Powell, "Sobre la definición de campesinos y de sociedad campesina", en Estudios sobre el campesinado latinoamericano, Ed. Periferia, pág. 48.

34/ Boltvinik, Julio. "Economía campesina e investigación agrícola", en Comercio Exterior, volúmen 25, N° 5, México, mayo 1975, pág. 38.

35/ L. Paré, El Proletariado Agrícola en México, Ed. Siglo XXI, México, 1977, pág. 32 y sgts.

36/ Barraclough, S., y Affonso, Almino. "Diagnóstico de la reforma agraria chilena , (Nov. 1970-junio 1972)", en Chile: Reforma Agraria y gobierno popular. Ed. Periferia,Buenos Aires, 1974, pág. 27.

37/ Maffei, Eugenio, Algunas consideraciones sobre el campesinado minifundista, la agricultura de subsistencia y el concepto de economía campesina, GEA, CLACSO, Vol. N° 1, Santiago de Chile, 1978, págs. 1-15.

38/ CIAS, Centro de Investigaciones Agrarias "Balance de la Reforma Agraria en el Frente Nacional", en Estudios Marxistas N° 10, Bogotá, 1975.

39/ IAN. Ley de Reforma Agraria y su reglamento, IAN, Caracas, 1974.

40/ CORA. Ley de Reforma Agraria 16640, CORA, Santiago de Chile, 1971.

41/ Decreto-Ley N°170. "Ley de Reforma Agriaria" en La Noticia, Suplemento to 30-12-1974, Honduras.

42/ Canelas A., Bolivia: Un caso de Reforma Agraria. Casa de las Américas, La Habana.

43/ Ley de Reforma Agraria 17716 y decreto de adjudicación gratuita de tierras N°19977, Lima, 1973.

44/ Cardona, Rokael. La Reforma Agraria y el cooperativismo en el marco de las políticas agrarias del estado guatemalteco, CSUCA-CLACSO-CEDAL, San José, mimeo, 1978.

45/ Barraclough S. y Affonso, Almino, Diagnóstico de la reforma agraria ..., op. cit. pág. 27.

46/ Pittari, Romero. Movimiento campesino y reforma agraria en Bolivia, CSUCA-CLACSO-CEDAL, San José, Costa Rica, 1978. Pág. 25.

II. LAS NUEVAS FORMAS PRODUCTIVAS Y LAS RELACIONES SOCIALES EN EL AGRO LATINOAMERICANO, COMO CONSECUENCIA DEL DESARROLLO CAPITALISTA

Más que en ningún otro sector de la economía latinoamericana, los avances logrados en los últimos veinticinco años de desarrollo rural no han hecho sino subrayar el carácter profundamente desequilibrado del mismo. El desarrollo capitalista del agro ha sido en general importante por los avances alcanzados y por el interés que concita por parte del Estado la solución de los ingentes problemas sociales y políticos que ahí se ocasionan. El aporte decreciente del sector a la formación del Producto Interno Bruto, no debería llamar la atención pues su peso relativo, ciertamente menor, no debe interpretarse como un comportamiento adverso en el crecimiento, ni como síntoma de estancamiento. No obstante, los resultados son desiguales para ese período, pues países como Brasil y México exhiben al mismo tiempo la mayor modernización agrícola y el descenso relativo de su PIB agrícola más agudo, en tanto que en otros países como Argentina y Uruguay, el ritmo es menor.

Los cambios más importantes en la explotación rural se podrían resumir como una intensificación en la incorporación de capital constante (maquinaria para producción, recolección, distribución, etc.), aumento del uso de medios de producción en demérito del trabajo humano, extensión del salario e intensificación de los procesos predatorios contra el medio ambiente. Todo ello ha cambiado la imagen tradicional del campo, derivada de la existencia del sistema socio-cultural del lati-minifundio o de la plantación-economías campesinas. Se trata de un avance sostenido pero lento. El nivel de ingreso regional por habitante en el agro, que fue de 155 dólares (1950) subió a 247 dólares (1974). Pero las grandes diferencias entre el PIB agropecuario y no agropecuario per cápita se mantienen 1/. La población rural migró parcialmente a otras regiones, pero el número de trabajadores rurales pasó de 14 a 40 millones, agravando el problema ocupacional. La contribución del sector al desarrollo nacional puede establecerse también por la capacidad del agro para proveer alimentación adecuada a la población y por el volumen de divisas que generan las exportaciones agropecuarias. En el período considerado, la producción alimenticia fue inferior a la demanda, lo que ha obligado a importar, pero la oferta de materias primas industriales creció.

El aumento del valor de las exportaciones agropecuarias pasó de 3.300 millones de dólares (corrientes) en 1950 a 14.000 millones y no obstante su magnitud, es inferior al ritmo del crecimiento de las exportaciones manufactureras. Esta relación adversa, lo repetimos debe interpretarse simplemente como que el eje del crecimiento económico radica ahora en el sector industrial, que dirige el proceso. El agro latinoamericano ha aumentado su producción intensiva sobre todo por la creación/consolidación de grandes empresas agrarias, directamente articuladas al capital industrial y financiero, y responsables seguramente de un alto porcentaje del crecimiento del sector.

1 - Los instrumentos de la modernización agraria

La modernización en el agro de la región ha sido acelerada por el efecto conjunto de la utilización de variados instrumentos, entre otros el uso de insumos industriales, el financiamiento agropecuario, los efectos de algunas políticas agrarias y especialmente en los últimos años por la incorporación del capital transnacional a la conducción del sector.

1.1. El uso de maquinarias e insumos

Las transformaciones tecnológicas en el sector agrario del subcontinente han sido impulsadas por el aumento acelerado en la utilización de maquinaria e insumos no tradicionales (fertilizantes, pesticidas, etc.)

El empleo de fertilizantes ha aumentado incluso a niveles superiores a los estipulados en las previsiones. En 1966 la CEPAL estableció una hipótesis máxima de uso de fertilizantes para el conjunto de los países, de 4 millones de toneladas de NPK (nitrógeno, fósforo y potasio) lo que equivalía a cuadruplicar su consumo en relación a 1964 2/. Esta meta fue plenamente superada en 1974, al alcanzarse la cifra de 4,4 millones; sin embargo por efecto del alza del precio de los derivados del petróleo, la cifra decreció posteriormente en 1975/76 alcanzando un equivalente al que tenía en 1969/70 3/.

El consumo de fertilizantes entre 1951 y 1972 experimentó una tasa media de crecimiento anual de 13,9%; doce de los 27 países alcanzaron tasas que superaban el 15%, destacando entre estos últimos El Salvador con 24,8%, Ecuador con 21,8%, Nicaragua con 18,7% y México con 18,0%; once de ellos, mantienen niveles de estancamiento.

Pese a estos avances la situación global dista mucho de ser óptima. Al respecto, valdría la pena mencionar solamente que el 70% de la tierra cultivada del área no supera un nivel de fertilización media de 50 Kg de NPK/Ha, en circunstancias que en muchos países desarrollados, este nivel está por encima de los 300 kilos 4/.

Los aumentos en maquinaria agrícola son también de gran importancia. En 1950 el número de tractores era del orden de los 146.500; esta cifra se había elevado en 1975 a casi 750.000, es decir, un incremento de un 510% en el período. México, Brasil y Argentina concentran en la actualidad el 70% del parque de tractores de la región 5/. Este incremento espectacular refleja y se apoya en las brutales desigualdades propias del agro entre los distintos tamaños de propiedad, y se ha concentrado en las grandes explotaciones; además, la mecanización se ha llevado en muchas regiones de una manera indiscriminada, exclusivamente guiada por principio de abaratar costos y maximizar beneficios en cultivos específicos. Esta situación ha sido un factor determinante de la expulsión de mano de obra de las labores agrícolas, contribuyendo a agravar los problemas de la ocupación en el sector.

1.2. El financiamiento y el crédito

Según el estudio CEPAL-FAO ya mencionado, en los 25 años previos a 1975 el sector público tiene una participación creciente en el financiamiento de las inversiones realizadas en el agro latinoamericano. Sin embargo, a pesar de esto y de la ayuda internacional, la asignación de capital al sector continúa siendo insuficiente, en términos absolutos y relativos.

El crédito institucional destinado al agro representaba en 1975 alrededor de un tercio del valor bruto de la producción de ese sector en América Latina. En algunos países, especialmente en los que han obtenido mayor financiamiento externo, esta proporción supera el 40%, pero en otros, la relación entre el crédito institucional y la producción apenas llega al 15% 6/. Dentro del sector agrario de los diferentes países del área, el crédito ha tenido un comportamiento similar y ha estado orientado a beneficiar a los productores medios y grandes, y hacia las explotaciones de alta rentabilidad local comparativa, particularmente para la producción capitalista de exportación.

Por ejemplo en Jamaica a fines de 1950, la mayoría de los subsidios que el gobierno destinaba a la agricultura, estaban orientados "al mejoramiento de los pastizales de las grandes haciendas". A comienzo de los años'60, se hizo un gran esfuerzo para aumentar la cantidad de crédito disponible para el sector, pero dos fueron los factores que, en la práctica restaron a los pequeños productores los beneficios del crédito: la elevación de los intereses que originalmente eran del 6% y que subieron a cifras prohibitivas para los sectores bajos, y, el hecho de que pronto se exigió que tales créditos debían concentrarse en "granjas existentes que demostraran alto potencial". En 1975/1976 el crédito comercial fluctuaba entre el 63 y 65% de todo el crédito destinado al sector, lo cual reflejaba que "el gran agricultor era el mayor beneficiario ya que contaba con la garantía y las facilidades necesarias para obtener préstamos comerciales" 7/.

En Chile, un análisis del crédito entregado por el Banco del Estado (de carácter estatal y único banco que otorgaba financiamiento a la agricultura) en 1961-1963, "señalaba que el 87% de los beneficiados, cuyo capital variaba entre 0 y 25.000 escudos, recibió un 34% del valor de los préstamos, en tanto que el 4,5% de los prestatarios cuyo capital era superior a 100.000 escudos recibió el 38% del valor total prestado". Esta proporción aumentó hasta 1970.

La desigual distribución del crédito entre los productores se advertía también en los organismos de fomento del Estado. En 1966, la Corporación de Fomento (CORFO), organismo que atendía casi exclusivamente a grandes y medianos productores capitalistas, entregó a 3.700 de ellos la suma de 91.000.000 escudos (25.000 escudos por empresario); en circunstancias en que el Instituto Desarrollo Agropecuario (INDAP) que atendía sólo a sectores campesinos, colocó en 60.000 de ellos la cantidad de 61.000.000 escudos (1.000 escudos por productor) 8/.

En México la provisión de fondos federales a los bancos privados para que financiaran el desarrollo agrario, tiene ya larga data. Ello se hizo por intermedio del Fondo de Garantía y Fomento de la Agricultura el cual podía financiar 100% de la cartera de crédito de un banco privado a un interés del 5%. El Banco a su vez no podía cargar más de 11% de interés de los préstamos de largo plazo y 9% en los de corto plazo. Entre 1956 y 1969 el volumen de

operaciones del Fondo aumentó en términos reales en 20 veces. El destino de estos créditos fue masivamente a los grandes propietarios, "cuyos títulos de propiedad les permitían convencer a los bancos locales que merecían crédito" 9/.

En relación con la distribución del crédito en los diferentes cultivos o rubros productivos, la orientación central ha sido hacia aquellos rubros de alta rentabilidad y que puede desarrollar con mayores posibilidades la gran empresa agraria, rubros destinados exclusivamente al mercado externo.

La realidad centroamericana no es distinta. Por ejemplo en el caso de El Salvador, los productos de exportación (café, algodón, caña de azúcar) representaban en 1972 y 1974 el 53,4% y el 55,7% respectivamente del PIB agrícola, y en los mismos años estos productos habían absorbido el 77,1% y el 79,3% del total del crédito para el sector agropecuario 10/.

Los ejemplos podrían multiplicarse, pero ello resulta innecesario. Lo que es evidente es que el poder del Estado ha tendido a favorecer, a veces desembozadamente, otras por intermedio de un reformismo de alcance limitado, al sector más moderno y capitalizado del agro y tanto los créditos bancarios, como las facilidades de importación de insumos, maquinaria, nuevas variedades de semillas, hatos, etc. han fortalecido enormemente a la gran empresa agraria. Los sectores campesinos sólo son favorecidos en forma marginal. De hecho, en las actuales condiciones del desarrollo, es difícil encarar responsablemente la solución del problema campesino.

1.3. Las políticas agrarias del estado (reforma agraria y colonización)

Aunque oficialmente se han suscrito declaraciones censurando las estrategias que se ocupan sólo de la modernización tecnológica del agro, sin cambios estructurales, y por lo tanto, se ha alcanzado en la comunidad latinoamericana un grado razonable de conciencia acerca de la viabilidad relativa del progreso técnico sin reforma social, es poco lo que se ha hecho para concretar fórmulas de modernización tecnológica incluídas en cambios estructurales.

Por el contrario las políticas agrarias en unos casos incentivan el crecimiento productivo y en otros la justicia social. Unas, tienden a fortalecer la gran empresa agraria, especialmente si se trata de productos de exportación de gran demanda internacional. Otras, atienden el problema campesino, la miseria rural, la falta de estímulo a la pequeña empresa. Las reformas agrarias, las políticas de colonización y la estrategia de empresas asociativas del último período, son todos esfuerzos que se encaminan en ese sentido, pero con resultados verdaderamente insuficientes.

Las reformas agrarias, como parte fundamental de una estrategia general de desarrollo, requieren condiciones políticas favorables para que se conviertan, para decirlo con un lenguaje apropiado "en un proceso de reorientación de elementos básicos de la convivencia del campesino con los otros sectores de la vida social" 11/. Por ello, no pueden ser realizadas aisladamente, al margen de una política de modificaciones de los otros sectores de la estructura económica y social. Esa reorientación supone el manejo de herramientas de

poder, de las que no se dispone o que se aplican en forma equívoca. Los ambiciosos proyectos de la década de los sesenta terminaron en raquíticos programas de colonización de grupos campesinos, apenas simbólicos. Parte de esta temática es considerada en otra sección del trabajo.

Al incluir estas consideraciones en el presente acápite se busca poder señalar que no ha sido a través de las reformas agrarias que se ha modernizado el agro latinoamericano ni por su intermedio la tecnología moderna y el capital han beneficiado al campesinado o a la producción comercial. Las políticas agrarias, en este sentido, han tenido una orientación distributivista (salvo la peruana) que persigue, sotto voce, la recampesinización.

Quienes quisieron ver en la aprobación de las leyes de reforma agraria el comienzo de una era de transformaciones profundas - dice el mencionado documento de CEPAL-FAO - se sintieron luego defraudados cuando constataron que en la realidad, la mayoría de esos programas fueron objeto de revisiones y modificaciones sucesivas que atenuaron su efecto 12/. A mediados de esta década la necesidad de reformar las estructuras agrarias sigue siendo un desafío a las políticas estatales.

1.4. Las nuevas formas empresariales en el agro latinoamericano

Al agotarse en los sesenta las posibilidades de las políticas reformistas en el agro es evidente que en las actuales condiciones el desarrollo del sector sólo puede lograrse por intermedio de la gran empresa agropecuaria/industrial. En realidad, no fue necesario el desencanto frente a la utopía burocrática de reformas que no contaron con fuerzas políticas, para buscar otras alternativas. En la experiencia del crecimiento de la agricultura de exportación, previa a 1960, fueron las grandes empresas, nacionales y extranjeras, las que encabezaron y por ello, dirigieron el proceso.

Después de 1960 fue notorio que las tendencias a fortalecer formas de organización empresarial de gran envergadura, a controlar cuantiosas inversiones de capital, a utilizar la tecnología más reciente y a la manipulación monopolista del mercado, sólo podían concretarse a través de la ayuda del Estado y del capital internacional en torno a las grandes empresas agropecuarias. La nueva etapa de crecimiento de la producción agraria latinoamericana a través de esta modalidad agrario/industrial es, por lo demás, una nueva manera de profundizar e integrar nuestras economías al sistema internacional de mercado. Con ello, cambia el carácter de la explotación agraria regional, y consecuentemente, también las orientaciones de las inversiones de capital, la naturaleza de la organización de la estructura productiva, así como las inter-relaciones entre el sector agropecuario y los otros sectores de la sociedad, haciéndose más íntima la vinculación agro-industria, no solo en términos del capital financiero que las respalda, sino como procesos productivos.

Exagerando un poco la nota se diría que la crisis de los años 1973/1974, atribuída en parte a las alzas del petróleo, permitió ver mejor el nuevo modelo de acumulación que el sistema capitalista mundial reserva, como distribución de funciones, para los países dependientes. En este complicado nuevo 'orden' económico, la presencia del capital llamado 'transnacional', por su ubicuidad

más que por su falta de metrópoli, pasa a jugar un papel de vanguardia. Los sectores más dinámicos de la economía de los diferentes países dependientes se sujetan a su control dirigente. En alguna medida, el estancamiento en el crecimiento de los sectores que sustituyen importaciones ha encontrado su contrapartida en la recomposición de la producción agraria capitalista de exportación, y especialmente en el sector de alimentos 13/.

De este conjunto de tendencias derivables de los apuntamientos anteriores, se podrían sintetizar los siguientes rasgos fundantes: a) presencia de una masa importante de capitales no agrarios en el sector; b) re-orientación de tendencias hacia a la integración vertical en la producción agropecuaria y en la industria que procesa alimentos; c) la novedad de la integración horizontal, a través de sistemas de comercialización y distribución al conjunto del sistema económico, nacional y externo y; d) el reforzamiento de las tendencias a las concentración y centralización del capital. El nombre de todo eso es el 'agribusiness', que representa el nuevo tipo de empresa agraria en el horizonte económico latinoamericano.

La agro/industria puede parecer un nuevo nombre para una vieja realidad. ¿No lo fueron, por acaso, la producción cañera (plantación e ingenio) cafetalera (hacienda y beneficio), tabacalera y otras? Seguramente así fue. La fase agrícola estuvo integrada a una etapa semi industrial o industrial, en cuyo proceso se alteraba la naturaleza y la forma del producto agrícola. Lo nuevo hoy, y que lo hace cualitativamente distinto, es la magnitud de la empresa, la manera de integrarse la producción primaria al procesado final, la articulación de la explotación agraria con el sistema de empresas, con integración vertical, en el que aquella pierde autonomía como sector.

La presencia del capital transnacional no es en absoluto reciente en el medio rural de América Latina, pero ha experimentado substanciales modificaciones. De acuerdo con el trabajo de Arroyo, se puede señalar las principales etapas por las que ha atravesado el capital transnacional en el agro del subcontinente 14/.

La primera de ellas se remonta a los comienzos de este siglo, cuando firmas como la United Fruit, Swift y otras, se dedican a la exportación de materias primas tales como banano, frutas, algodón, azúcar, cacao y carne, mediante la explotación de la tierra y el control del proceso de comercialización. Simultáneamente otras grandes empresas, tales como Nestlé, Anderson and Clayton y otras, se especializan en la producción de alimentos básicos y su elaboración posterior con destino al mercado interno: leche condensada, aceites comestibles, conservas, harina, etc.

En una segunda fase de penetración, las empresas transnacionales agregan nuevas actividades a las anteriores, entre las que destacan la distribución de insumos importados: maquinarias, fertilizantes, pesticidas, semillas mejoradas, etc. International Harvester, Ralson, Purina, son expresión de esta fase. Posteriormente empiezan a fabricarse en países con mayor nivel de industrialización como Argentina, Brasil y México la maquinaria y parte de estos insumos antes importados.

A finales de la década de los '60, las transnacionales ya afianzadas en la agroindustrialización, no sólo producen y elaboran productos básicos, sino que

además entran a procesar "alimentos destinados a mercados urbanos de altos ingresos ingresos" con diverso grado de sofisticación. La colocación en el mercado va acompañada de campañas publicitarias que ya han sido probadas en países desarrollados. Vale decir, se inicia una conversión de los intereses transnacionales hacia la industria alimentaria. Proceso que se ve decididamente acelerado en los últimos años con la multiplicación de la cadena de expendio final al público: Mc Donalds, Kentucky Chicken, son expresión clara de ello. Esta situación conduce no sólo a la consolidación de la explotación agropecuaria bajo contrato de la producción destinada al consumo interno sino también de aquella destinada a la exportación, particularmente a los mercados de EE.UU. Feder en su libro El imperialismo Fresa, después de analizar exhaustivamente el nivel de control que han alcanzado los "brokers-capitalistas de EE.UU." no sólo en el destino de la producción fresera, sino incluso en el cuánto y cómo producir y quiénes deben hacerlo en la agricultura mexicana, concluye que: "La expansión capitalista implica y requiere un control creciente sobre la producción, el procesamiento y la distribución de un número, siempre creciente, de productos agrícolas por empresas multinacionales grandes y medianas, precisamente a través de sistemas de agro-negocios integrados vertical y horizontalmente, para los que constituye un ejemplo interesante la industria de la fresa. Las transferencias de capital y tecnología, que son los mecanismos de expansión, resultan en el control de la tierra, agua y otros recursos agrícolas y en el de la gente que trabaja en la agricultura" 15/.

Algunos ejemplos más pueden ilustrar la importancia de estas empresas agrarias, que controlan además el procesamiento, la distribución y comercialización de sus productos. Feder cita quince empresas multinacionales que controlan esos procesos para la producción de tomate, frutilla (fresa), melones y otros vegetales mexicanos. Las empresas tomateras de Sinaloa han sido presentadas como 'modelos' de organización y eficacia empresarial. En Centroamérica, la Standard Brands (United Fruit Co.) produce y distribuye el 65% de la margarina; la General Mills y la Pillsbury, refinan y comercializan el 100% de la harina especial; la British American Tobacco y Phillip Morris, tienen empresas que compran, industrializan y venden el 99% de los cigarrillos que se fuman en la región.

En 1976, tres empresas transnacionales controlaban el 96% de la producción y exportaciones de banano de Costa Rica, Guatemala, Panamá y Honduras. Tal vez hay todavía ejemplos más relevantes y menos conocidos. La Wolf & Western Inc, produce en sus ingenios modernos el 30% del azúcar de República Dominicana, con una inversión de 200 millones de dólares. La "W & W' es el empleador más importante de ese país y el mayor propietario de tierras. Modernas empresas de capital japonés, (en algunos casos 'joint ventures') se han hecho cargo de la producción masiva de soya, café y maderas en Brasil; corporaciones como la Mitsubishi y Toyomenka que no se conocían en el sector agropecuario, han comprado 300.000 hectáreas en la Amazonía, al convertirse el Japón en el socio-extranjero de la mayor empresa de pulpa y celulosa (CENIBRA: Celulosa Nipo-Brasileira) 16/. El capital japonés ha favorecido el surgimiento de nuevas empresas agropecuarias en Paraguay; de productos y derivados del mar en Jamaica, Trinidad y República Dominicana; con créditos para la producción de algodón y textileras en Centroamérica; de plantas para el procesamiento de vegetales, en México; azúcar y bananas en Ecuador, etc, 17/.

El perfil del campo latinoamericano ha cambiado no solamente por la creación de tales agro-negocios, directamente vinculados a la producción destinada a la alimentación, sino por el surgimiento de empresas 'para-agrícolas', como las fábricas de fertilizantes, alimento animal, tractores y maquinaria destinada al campo. Se omite la referencia en detalle a estos rubros, acerca de los cuales la información se encuentra abundantemente documentada 18/. Ha surgido una industria para la agricultura en el propio campo, como contrapartida de la agricultura para la industria.

En el surgimiento de empresasde alto contenido tecnológico que han transformado la tradicional matriz primario-exportadora de América Latina, al integrar en una sola cadena plantación local-proceso industrial-distribución en el exterior, tiene gran importancia el capital de algunas Instituciones internacionales. El Banco Interamericano de Desarrollo considera que la mejor estrategia de desarrollo rural para América Latina es la creación de 'agro-industrias' en vista de la creciente demanda externa para sus productos 19/. Por eso, el Banco había otorgado créditos 10.223 millones de dólares (entre 1961 y 1976), de los cuales el 24% correspondía al sector agrícola "transformándose éste en el sector económico prioritario..." 20/. El Banco Mundial entregó a la agricultura latinoamericana un total acumulado (1965/76) de 1.528,5 millones de dólares, equivalentes al 17% del total de créditos dados a América Latina.

Los sujetos de tales créditos fueron, a través del Estado, la gran burguesía agraria y los inversionistas extranjeros. La 'joint ventures' es a veces la forma que adopta el agro-negocio. En todo caso, en esta etapa de crecimiento de la producción agraria, ha terminado por aparecer y constituirse una sólida burguesía agropecuaria estrechamente vinculada al capital comercial y financiero. En el otro extremo, diez millones de obreros agrícolas aparecen hoy día vinculados a las nuevas empresas, sin que su condición proletaria resulte completamente perfilada.

Quizá resulte ejemplar conocer la experiencia de desarrollo del capitalismo agrario brasileño. No es posible generalizar a partir de ella pero constituye un ejemplo que apoya algunas deducciones: la naturaleza profundamente contradictoria de las nuevas relaciones sociales que el capitalismo agrario va produciendo en su desarrollo. La gran empresa paulista sufrió después de 1960 una verdadera revolución tecnológica en su interior; han sido tantos y tan importantes los cambios en las fuerzas productivas que el uso de 'medios de producción' en el proceso productivo ha sido crecientemente más importante que el uso del trabajo directo 21/, expresado, por ejemplo en que el número de arados en 20 años se multiplicó por 8; o cuando se considera la alteración en la composición orgánica del capital, analizado por la relación entre los valores de bienes/insumos por un lado y lo que se paga en salarios, por el otro. La tendencia es en el sentido de disminuir la importancia de estos últimos. Dos fenómenos acompañan la intensa capitalización de la empresa agraria: aumenta substancialmente el área trabajada y disminuye la mano de obra ocupada. En general, para toda la economía capitalista agraria brasileña, pero especialmente para la región de San Pablo, los cambios en las modalidades del trabajo son dos: disminuye el trabajador residente (colonos, aparceros, agregados, empleados permanentes) y aumenta, sustituyéndolos, el asalariado temporal. Entre 1940 y 1970, las empresas prescindieron de casi la mitad del personal permanente (comparado con un quinto para el conjunto del sector agrario).

Ello quiere decir también que la concentración del capital agrario aumenta en la empresa (crece la tierra bajo control, la maquinaria utilizada y al aumentar la productividad del trabajo junto a la de la tierra, aumenta la capacidad de control sobre el mercado) y casi paralelamente disminuyen las cantidades de trabajo directo y aparece el proletario rural puro, el llamado 'boia fría'. El número de días agrícolas trabajado aumentó de 226.000 a 350.000, entre 1964 y 1970. Paralela pero no contradictoriamente, la cantidad de desempleados también creció.

Y, finalmente, ligado a ese resultado paradojal, que pareciera demostrar que también en el sector agrario la profundización capitalista acarrea desempleo estructural casi permanente, aparece la reproducción de economías familiares y/o el aumento de la importancia de la mano de obra familiar en el conjunto de la población agraria ocupada. El salario del trabajador ocupado crece, pero disminuye aún más claramente el ingreso familiar. En todo caso, es importante señalar el grado total de monetarización del salario y con ello, la pérdida de importancia de los elementos no monetarios (por ejemplo, usufructo de pequeñas parcelas, donaciones alimenticias, etc.), lo cual significa que aumenta el costo de reproducción de esa fuerza de trabajo. Al encarecerse la mano de obra, provoca importantes alteraciones no sólo en la forma de la contratación, las relaciones con los patronos, sino en el modo mismo de la vida rural. O tal como lo señala el trabajo de Brandao López, "los cambios apuntan en una dirección de uniformizar lo rural/urbano, de sus costos y de crear un mercado único de trabajo en toda la región" 22/.

Estas son, en lo substancial, las nuevas formas productivas y las nuevas relaciones sociales que han aparecido en el campo latinoamericano como resultado del desarrollo y la modernización de los últimos años.

Notas

1/ CEPAL-FAO: 25 Años en la Agricultura ..., op. cit., pág. 10 y sigs.

2/ CEPAL/FAO/BID, Division Agricola conjunta, El uso de fertilizantes en América Latina, Naciones Unidas, Nueva York, 1966, E.CN/12/760, pág. 56.

3/ CEPAL/FAO, División agrícola conjunta, 25 años en la agricultura ..., op. cit., pág. 74.

4/ Ibidem, pág. 75.

5/ Ibidem, pág. 76.

6/ Ibidem, pág. 79.

7/ Le Franc, E.R-M. Desarrollo Agrícola en la Jamaica de Post-guerra, CSUCA-CLACSO-CEDAL, San José, Costa Rica, 1978.

8/ Lazo, J., Jeria, Hetal: Curso básico para dirigentes campesinos, CESCO Universidad de Chile, Santiago, 1967.

9/ Hewitt de Alcántara, Cyntia: La modernización de la agricultura mexicana 1940-1970. Siglo XXI, México, pág. 65.

10/ Chavarría, Francisco y Guerra, Walter: Estructura Agraria en El Salvador. Políticas estatales y movimientos campesinos: 1880-1978. CSUCA-CLACSO-CEDAL. San José, Costa Rica, 1978, págs. 19-23.

11/ IICA-FAO: Marco conceptual para la Reforma Agraria en América Latina, División Información Pública, San José, Costa Rica, 1977, pág. 1.

12/ CEPAL-FAO, División Agrícola Conjunta, 25 Años de Agricultura ..., op. cit., pág. 89.

13/ E. Santos, La segunda reforma agraria de América Latina: el Agribusiness, Sussex, 1978, mimeo, pág. 88 y sigs.

14/ Arroyo, Gonzalo: "Modelos de acumulación, clases sociales y agricultura", en Estudios Sociales Centro Americanos, San José, Costa Rica, enero-abril 1979, págs. 20-21.

15/ Feder, Ernest: El imperialismo fresa. Ed. Campesina, México, 1977, pág. 201 y sigs.

16/ Business Latin American, Octubre, 1977, pág. 342, citado por E. Santos op. cit., pág. 85.

17/ E. Santos, La segunda reforma ..., op. cit., pág. 86.

18/ Véase el trabajo de NACLA, Agribusiness targets in Latin America, Vol. XII, Nº 1, febrero 1978.

19/ Cfr.: Colección de discursos de A. Ortiz Mena, BID, 1974, pág. 5.

20/ E. Santos, La segunda Reforma ..., op. cit. pág. 87.

21/ Esta descripción es un resumen del extenso y notable trabajo de J. Brandao López Do latifundio a empresa: unidade e diversidade do capitalismo no campo, Cuaderno 26, CEBRAP, San Pablo, 1976 y Empresas e pequenhos productores no desenvolvimiento do capitalismo agrario en Sao Paulo (1940-1979), Estudios CEBRAP Nº 22, Ed. Brasiliense, pág. 22 y sigs.

22/ J. Brandao Lopez, op. cit., pág. 55.

III. ANALISIS DEL PROCESO DE DESINTEGRACION DE LAS SOCIEDADES CAMPESINAS Y LAS TENDENCIAS HACIA LA REINTEGRACION EN EL MARCO DE FORMAS COOPERATIVAS DE REFORMA AGRARIA Y PARCELARIAS

1. Sobre la definición teórica y la condición histórica del campesino

Como la investigación socio-histórica y antropológica lo puso en evidencia hace ya algún tiempo, las formas de pequeña producción, en la ciudad y en el campo, pero sobre todo en este último, han acompañado a los más diversos estadios del desarrollo de la humanidad. Es casi como decir que campesinos ha habido siempre, solamente para subrayar que la presencia del hombre apegado al trabajo de la tierra es una constante en la evolución de la cultura económica y social, cualesquiera que sean las diversas modalidades que esta relación va adoptando.

Han sido los antropólogos - la antropología social - quienes más esfuerzo han invertido en esta dirección, intentando capturar en una definición descriptiva esa variedad de situaciones a que se apunta líneas arriba. Hablan, con toda razón, de sociedad campesina para referirse no solamente a una forma de cultura productiva sino a toda una manera genérica, total, de existencia social. Powell por ejemplo, dice que "una sociedad campesina está compuesta por individuos establecidos en una área rural, ocupados la mayor parte de su tiempo en la producción agrícola, y cuyas actividades productivas y características culturales distintas están influenciadas, moldeadas o determinadas en grado importante por forasteros poderosos" 1/.

Se excluye, de esa manera, explícitamente tanto a aquel tipo de cultivadores primitivos y no integrados de ninguna manera a una sociedad mayor (por ejemplo, los últimos representantes nómadas de tribus perdidas en el interior del Orinoco o de la Amazonía brasileña) y también a los productores cuya actividad productiva los coloca en una posición de plena integración a sociedades modernizadas. En otras palabras, se está apartando del concepto, tanto a los llamados 'pre-campesinos' en la literatura especializada (culturas tribales absolutamente marginales) y a los llamados 'farmer', del tipo norteamericano, o los 'bauer' del tipo europeo, vale decir, a los granjeros cuya posición económica, social y cultural en la sociedad mayor los diferencia del campesino típico.

En la conceptualización de Powell, como en la de la antropología, en general, el énfasis está puesto en la relación con los llamados 'forasteros poderosos', que es una manera elíptica de referirse a la permanente relación de exterioridad que la sociedad (o economía) campesina mantiene con relación a un todo mayor, y en virtud de la cual, éste extrae o se apodera de un importante volumen de excedente de riqueza producido en aquella sociedad. La mutua dependencia de la sociedad campesina con respecto a la sociedad mayor implica que: a) aquella no está aislada y por definición, no puede estarlo; y b) que ésta vive y se relaciona con la sociedad campesina a través de vínculos de explotación económica y dominación política. Y según sea la forma que adopta esta apropiación del

excedente campesino, así variará no solamente el funcionamiento del campesinado sino del conjunto de la sociedad.

La sociología rural latinoamericana ha intentado analizar al campesino en una perspectiva concreta, que vaya más allá de la óptica supra-histórica y que por lo tanto, tome en cuenta los rasgos empíricos del campesino latinoamericano contemporáneo. E. Feder, S. de Morais 2/, Diaz-Polanco 3/ y muchos otros autores se han referido al tema. Todos coinciden en señalar, por una parte las relaciones de explotación, dependencia y subordinación que caracterizan a la condición campesina; y por la otra, el hecho de ser productores independientes que viven básicamente del trabajo propio y de su familia, en su parcela, cualquiera que sea la forma jurídica de la tenencia. Las dificultades aparecen una vez que se intenta calificar el rasgo 'autónomo' de la economía familiar, así como la naturaleza global del ingreso campesino.

Sin ánimo de alargar innecesariamente esta introducción, se dirá, siguiendo a Bartra 4/, que la economía mercantil simple, como se denominará a las formas de producción económica campesina, se caracteriza por algunos rasgos genéricos que actualmente se encuentran en el campesinado de la región: se trata de una economía basada en el uso del trabajo familiar no asalariado; la producción del grupo familiar se destina tendencialmente cada vez más para el mercado que para el autoconsumo, que pasa a ser solamente un complemento del ingreso; por el tipo de tecnología, de tierras y de cultura productiva, la economía campesina no produce ganancia y el trabajo no genera salario. Es decir, se confunden en una unidad que disfraza tanto la brutal (auto) explotación campesina como la precariedad de las condiciones que rodean su participación en el mercado. Esto último tiene que ver con el problema de la supuesta o real independencia del campesino, ya que entre otras razones, los precios con que concurre como productor, no son fijados por él mismo (costos de producción) sino en el mercado (precios de venta).

El campesino, por el hecho de estar inmerso en la economía capitalista, "transforma la auto explotación en explotación del que trabaja la tierra por la clase dominante ... se 'auto explota' en beneficio de otros. El campesino, a diferencia del obrero, no ofrece al mercado su fuerza de trabajo, sino los frutos de su labor en la tierra; pero hay una semejanza: tanto los frutos de la tierra como el trabajo asalariado, son vendidos al mercado por el precio necesario para permitir la reproducción de la fuerza de trabajo. Por esto se puede hablar del carácter proletario de la explotación del campesino, que por otra parte vive una condición pequeño burguesa' 5/.

Esta conceptualización sobre el carácter de la explotación le permite a Bartra determinar tres estratos de campesinos. Aunque - como él dice - "estrictamente hablando, el campesinado está formado por los productores independientes que viven básicamente del trabajo de su parcela". Están divididos en: los campesinos medios ..." aquellos productores que generan lo suficiente para mantener a su familia a un bajo nivel que le permite subsistir pero no ahorrar;" y los campesinos acomodados, aquellos que tienen ingresos más elevados "hasta alcanzar una situación que colinda ya con una condición burguesa". Además agrega un tercer estrato al afirmar "la gran masa de pequeños productores es tan miserable que no se les puede calificar estrictamente de campesinos; se trata de semiproletarios, y de campesinos pauperizados. 6/.

2. Formas de control del capital sobre el campesinado

El control creciente del capital es condición sine qua non para desarrollar un sector moderno en la agricultura; y la modernización del sector sólo es viable si se dan condiciones y hay garantías para la reproducción del capital. Se plantean entonces iguales o al menos similares interrogantes que las surgidas en el proceso de desarrollo de la industria. Esto es, cómo se reduce el costo de la fuerza de trabajo y se garantiza su reproducción, lo que implica necesariamente considerar la existencia de la reserva de ella; y, de qué forma se moviliza el excedente económico del sector, de tal manera que sea compatible con el nivel y el ritmo de su acumulación.

Ambas interrogantes han sido estudiadas en la región quedando ya establecido que las respuestas pasan por analizar la suerte que corre el campesino y el grado de concentración y centralización que tiene lugar en la producción y en el capital agrarios.

Interesa en esta oportunidad adentrarnos en el impacto de la modernización de la agricultura sobre la sociedad campesina y su expresión productiva, la economía campesina, en tanto que la agricultura moderna produce la descomposición de la agricultura tradicional. En verdad, no sólo afecta al productor directo sino también a quienes viven a su costa, sea porque monopolizan la tierra, sea porque son dueños del capital usurario, o bien porque son intermediarios comerciales de un proceso que termina por alterar esas formas tradicionales. En otras palabras, la penetración del capital afecta también al terrateniente tradicional; vuelve relativamente obsoleta la figura del rentista y del comerciante usurero y no solamente 'descompone' al campesinado. No obstante, es este último proceso el que interesa destacar.

Sin embargo, 'descomposición' de la agricultura tradicional, particularmente del sector campesino, no es necesariamente sinónimo de destrucción. Esto último, claro está, no se produce de forma sistemática en el conjunto del subcontinente. Tal vez la razón para que ello no suceda está en el hecho de que la modernización no ocurre de forma semejante y simultánea en los distintos países, ni en el interior de los mismos. La expansión productiva y tecnológica tiene tendencias a centrarse en un pequeño número de explotaciones, aquellas con ventajas desde el punto de vista de la renta diferencial y/o cuyos propietarios o tenedores tienen mayor vinculación con el poder y la capacidad política para movilizar al aparato estatal en su beneficio. Al observar el complejo proceso de modernización que tiene lugar en Brasil, por ejemplo, algunos indicadores refuerzan empíricamente lo señalado. En circunstancias que en el conjunto del país sólo el 2,2% de las explotaciones posee tractores, en San Pablo, Paraná y Río Grande do Sul (región en la cual se ha concentrado la modernización) dicho porcentaje se eleva al 14%. Igual situación se presenta en el uso de fertilizantes: en 1970 Brasil consumía un promedio de 29 Kg/ha, en cambio en San Pablo esta cifra subía a 73 Kg/ha 7/.

Otro aspecto, derivado del anterior, radica en el hecho de que las empresas modernas en una región dada deben procurar mantener - como elemento fundamental inherente a la lógica capitalista - el costo de la mano de obra en los niveles más bajos posibles. El pago en salario será tan bajo como permitan

los niveles de subsistencia de la fuerza de trabajo. Incluso, el salario en las primeras etapas de la modernización, podrá ser parcialmente monetizado, en la medida en que la demanda de fuerza de trabajo por un mayor número de explotaciones capitalistas no obligue a su total pago en dinero.

Esta lógica de nivel regional, entra naturalmente en contradicción en el plano nacional, en el cual la monetización de las remuneraciones es condición básica para aumentar el poder de demanda del mercado interno.

El desarrollo del capitalismo en la agricultura no se basa sólo en los instrumentos que provocan la modernización; necesita obligatoriamente también extraer el excedente generado en la sociedad precapitalista. Esta extracción de excedente se materializa mediante el incremento del grado de explotación que las empresas capitalistas y, por ende, el conjunto del sistema, hacen de la producción campesina(a través del financiamiento, comercialización e industrialización) y del uso y pago de la fuerza de trabajo. Las empresas capitalistas en el agro requieren, a su vez, de la existencia de una economía campesina capaz de generar excedentes productivos y mano de obra. Lo que significa mantener a los campesinos en niveles de miseria.

González Rodríguez habla de la sujeción de la economía capitalista agraria a la economía campesina cuando ejemplifica por qué, en México, después de 1967, los capitalistas agrarios se vieron imposibilitados de incrementar la oferta de bienes al mercado que lo demandaba en forma creciente; dice que "no todos los capitalistas pudieron adoptar, en toda su extensión, las técnicas producto de la revolución verde porque, a pesar de los bajos niveles de productividad que mantenían, la remuneración al trabajo asalariado era tan baja que la substitución de trabajo por capital no representaba una ganancia ... Lo anterior es una manifestación de la economía de miseria, que representa una contradicción: el bajo precio de la mano de obra evita el desarrollo intensivo del capitalismo en el campo y, por el otro lado, el capitalismo se desarrolla en la agricultura gracias al bajo precio de la mano de obra" 8/.

¿El desarrollo capitalista ha traído consigo una desaparición acelerada de la pequeña explotación campesina y por ende la proletarización de sus tenedores o propietarios?

Dadas las dificultades que existen con el manejo de los datos estadísticos para localizar con precisión las explotaciones campesinas, sólo es posible obtener aproximaciones a la realidad al considerar cifras referentes a estratos de tenencia de dimensiones pequeñas. Ellos no reflejan, como es obvio, lo ocurrido exactamente con las economías campesinas, pues éstas pueden existir por sobre los rangos considerados y a su vez, algunas empresas de pequeños capitalistas estarán inmersas en los rangos tomados como referencia. Hecha esta aclaración, se observa en el cuadro 3 las modificaciones cuantitativas ocurridas a la pequeña explotación en algunos países. Lamentablemente no se ha dispuesto de cifras censales comparables para Argentina, Bolivia y Perú, países donde el proceso de modernización agrícola tiene rasgos muy distintivos.

Cuadro 3. Modificaciones en el número y superficie de las pequeñas explotaciones en algunos países de América Latina

País	Tamaño considerado en has.	Años de Censo	Nº de explotación (miles)	Superficie miles de has.	Tamaño promedio en has.
Brasil	Menos de 10	1960	1495,1	5952	3,98
		1970	2525,0	9111	3,61
El Salvador	Menos de 5	1960	139,3	247	1,77
		1970	236,8	288	1,21
Guatemala	0,69-3,5	1950	265,6	336	1,27
		1960	312,9	379	1,21
Nicaragua	0,7-7,0	1950	17,9	54	3,0
		1960	51,9	133	2,56
Costa Rica	0,7-7,0	1950	21,0	58	2,76
		1960	27,9	78	2,79
Chile	Menos de 5,0	1950	55,8	78	1,39
		1960	123,7	206	1,66
Venezuela	Menos de 5,0	1950	126,0	267	2,12
		1960	155,6	357	2,29
Colombia	Menos de 5,0	1960	756,6	1239	1,64
		1970	700,2	1146	1,64
México	Menos de 5,0	1950	1004,8	1362	1,36
		1960	899,1	1328	1,48
Uruguay	1,4	1960	12,8	34	2,65
		1970	11,0	30	2,73
Panamá	Menos de 5	1960	43,7	96	2,20
		1970	41,3	75	1,81

Fuente: Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas - OEA. Memoria VII Reunión Interamericana de Ejecutivos de Reforma Agraria, San José, Costa Rica, Noviembre 1978, pág. 26.

De las cifras expuestas en el cuadro 3 se desprende que la evolución de las pequeñas propiedades ha seguido tres comportamientos diferenciados en los distintos países considerados:

a . Aumento del número de las pequeñas explotaciones acompañado de una disminución en el tamaño promedio. Situación que se presenta en Brasil, El Salvador, Guatemala y Nicaragua.

b . Aumento del número de pequeñas explotaciones junto con un crecimiento de su tamaño promedio. Lo que se observa en Costa Rica, Chile y Venezuela.

c . Disminución del número de pequeñas explotaciones y comportamiento diferenciado en el tamaño promedio: Colombia, México, Uruguay y Panamá.

Se desprende entonces que países de desarrollo industrial relativamente avanzado como México y Brasil, muestran comportamientos diferentes. El primero exhibe un desarrollo del capitalismo en el agro, apoyado en una disminución substancial de las pequeñas parcelas, aunque el crecimiento del tamaño promedio de dichas explotaciones indica que ellas tienden a consolidar su existencia. En el segundo, en cambio, un país con polos bastante diferenciados de modernización en la agricultura y con fronteras agrícolas abiertas, la modernización ha traído aparejada la proliferación de diversas economías parcelarias.

El análisis comparado de otros países mostrará también realidades distintas, pero conducentes a una sola explicación: el desarrollo del capitalismo en el agro del subcontinente ha influído en la pequeña explotación, aunque la dirección de esa influencia se ha expresado de maneras diferentes, aumentando o disminuyen su número. Asumiendo que un alto porcentaje de estas pequeñas explotaciones corresponde a economías campesinas, el desarrollo capitalista estará favoreciendo el aumento de las economías de sub-subsistencia, como las denomina Powell (como sería en los países del tipo a); desarrollando las economías campesinas o al menos preservando su existencia (países tipo b); y, provocando su desaparición, lo que necesariamente implica una proletarización de los campesinos, (países tipo c).

Examinando más de cerca los principales fenómenos cualitativos que ocurren con la modernización del campo, se advierte en primer lugar que la expansión del tipo de capitalismo implantado que se conoce en la periferia produce desigualdades internas, o 'discontinuidades' que hacen del campo un conjunto heterogéneo. En segundo lugar, se puede señalar que esa expansión modernizadora es consecuencia de un doble movimiento del capital: la existencia de una economía urbano/industrial que sirve de sector de avanzada por un lado, y los intereses externos, a ella vinculados,que se reubican en el sector agrario para prosperar. En tercer lugar, debe recordarse que, en esta etapa del desarrollo latinoamericano, el Estado juega un papel protagónico que condiciona políticamente ese desarrollo. En el sector agrario, la significación del Estado, como se verá, es de primera importancia.

Para comprender los efectos de la modernización de la agricultura es necesario, finalmente, referirse a la estructura social, internamente contradictoria, del sector campesino; es decir, a la doble condición del campesino como propietario y como proletario. O como ha sido señalado también por Bartra y otros, el carácter 'dual' del campesino está representado porque en función de la propiedad que ejerce es un pequeño-burgués y en función de la explotación que sufre, es un proletario. Si estuviera aislado sería el único dueño de su producción, pero está vinculado objetivamente al mercado. Es su condición de 'propietario' (empobrecido o no) minifundista, lo que permite su explotación como 'proletario'.

Estas características contribuyen a explicar por qué las consecuencias de la penetración y desarrollo del capitalismo en la agricultura no redundan en forma exclusiva en la proletarización del campesino. De la observación de la realidad agraria latinoamericana se puede deducir que el control del capital sobre el campesinado se manifiesta en la actualidad en tres formas diferentes, aparentemente contradictorias, pero complementarias entre sí, y sobre todo articuladas al desarrollo capitalista. Estas formas las denominaremos: campesinización, proletarización y semi proletarización.

El fundamento de la tendencia campesinista serían las ventajas que la agricultura capitalista obtiene al apropiarse del excedente de las parcelas campesinas y al explotar directamente la fuerza de trabajo allí retenida. De ahí el interés en regenerar el sector campesino y mantener esa oferta donde la expansión del capital tiende a eliminarla.

Stavenhagen señala que "por pequeña e ineficiente que sea la parcela del campesino, sirve para mantenerlo en la tierra, aliviando así la presión sobre la economía no agrícola en una situación de excedente de mano de obra. La economía campesina puede reproducir la fuerza de trabajo a un costo mucho menor para la economía en su conjunto que otros sectores. Por lo tanto, al sector moderno o capitalista le interesa mantener e, incluso recrear en cierta medida la economía campesina, en tanto permanezca subordinada a las necesidades del sector moderno" 9/.

Pero no se trata sólo de problemas vinculados exclusivamente con la reproducción de la fuerza de trabajo. Algunas de las particularidades de la economía campesina la hacen 'resistente' a las tendencias destructivas que desencadena la competencia capitalista. Las economías campesinas tienen una mayor capacidad para enfrentar situaciones adversas de producción y de mercado que las empresas capitalistas. En circunstancias que estas últimas irían a la quiebra bajo condiciones de baja de precios, o cataclismos naturales y sociales, o elevación de los intereses crediticios, la familia campesina puede trabajar y seguir cultivando la tierra. Dado que producen escasamente por sobre los niveles de sobrevivencia y por tanto sus necesidades fijas están prácticamente cubiertas sólo por los requerimientos vitales, sus respuestas a las variaciones de precios, por ejemplo, son diferentes de manera absoluta de las de la organización capitalista. Si los precios de algún producto bajan, las empresas capitalistas tienden a cultivar menor cantidad de él; pero si este producto es vital para la sobrevivencia del campesino (caso del maíz, trigo, arroz y frijol, etc.) su tendencia será aumentar dicho cultivo, pues es la única forma que tiene para, una vez satisfecho el autoconsumo, enviar el saldo al mercado y obtener un

valor similar al que obtenía antes de la fluctuación del precio.

Hay un factor estructural en la mecánica productiva de la economía campesina que le permite sobrevivir a las influencias exógenas que apuntan a su destrucción. Las parcelas campesinas están ubicadas en los suelos de mala calidad y además normalmente localizadas en zonas alejadas de los mercados, de ahí que los capitalistas agrícolas no estarán interesados en apoderarse de ellas en ciertas fases de desarrollo que no exigen una monopolización mayor de la tierra.

Finalmente, en la 'defensa' de la condición campesina aparecen también, concertadas de diversas maneras, las políticas estatales; la prolongación en el tiempo de parte de la sociedad campesina interesa también políticamente. Adelante se examinará tal situación, en la que se combinan menos preocupaciones humanitarias que suspicacias por la potencialidad explosiva de la miseria rural.

Tal vez porque en las condiciones históricas particulares-ahora llamadas clásicas - de la experiencia inglesa, el desarrollo del capitalismo necesitó de una violenta expropiación de la totalidad del campesinado, es que todavía hoy día se esperan iguales condiciones y similares resultados. Ahí, no solo fue necesario 'tomar' las tierras dedicadas a la subsistencia campesina para orientarlas a cultivos más productivos y rentables, sino además, trasladar ingentes masas de población hacia la ciudad industrial. La proletarización del campesino es entonces su conversión en trabajador asalariado.

En la visión teórica eurocéntrica se excluye la posibilidad de sobrevivencia, a largo plazo, de la economía campesina, considerada como un obstáculo para el crecimiento de las fuerzas productivas. En todo caso, la pequeña producción mercantil es asumida como una forma transitoria, históricamente condenada a desaparecer. La falta de verificación de esta 'fatalidad', en América Latina, significa al menos que la economía familiar campesina vive una larga transición, siendo capaz de mantenerse en constante redefinición; este vigor se explica, tanto por las raíces mismas del campesinado como por la naturaleza parasitaria del capital, que al dominar a aquél, lo vincula para extraer excedente.

Se está en presencia por lo tanto de un movimiento contradictorio del capital en la gagricultura latinoamericana: el efecto más importante y menos conocido no es ni la expropiación que proletariza a las masas del campo, ni la renovación de la sociedad campesina, sino lo que ha sido llamado la pauperización sin proletarización, vale decir, la emergencia del semiproletariado (al que se ha hecho referencia en otra parte de este trabajo).

Este fenómeno se explica, fundamentalmente, por la forma cómo el capital se articula con las economías campesinas, de cuyos resultados se encuentran ejemplos numerosos. Las formas de articulación y subordinación del conjunto de la agricultura al capital se establecen en una forma limitada, en la que sin alteración substancial de los procesos de trabajo ni de las condiciones de apropiación inmediata del producto del mismo, se somete formalmente el trabajo campesino al capital a través de la esfera de la circulación. La participación en el mercado, condición actual para la reproducción campesina, lo empobrece pero lo retiene. Y esa retención puede ser indefinida, a través de la combinación del trabajo asalariado, en una época del año, y del trabajo productivo como cosechador, en otra. En todo caso, una vez sometido a esa lógica, la proletarización es una posibilidad, así como su redefinición como campesino totalmente articulado al mercado, es otra.

Particularmente esta tendencia se expresa en países en donde se ha incrementado el número de las pequeñas explotaciones, pero la superficie disponible por campesino ha disminuído. El Salvador, Guatemala, Nicaragua señalan esa tendencia con claridad. Igualmente, ello se observa en países con aumento de áreas cultivadas y que mantienen aún una frontera agrícola abierta, como es el caso de Brasil; o bien en aquellos en donde vastos procesos de Reforma Agraria han sido revertidos: Chile.

En Brasil se incrementó el área cultivada del minifundio entre los años 1950 y 1970 "en un 150%, con un aumento de poco más de 300% de personal". En circunstancias en que la superficie cultivada creció en esos años en 4.200.000 has, 5 millones de nuevos campesinos encontraron refugio total o parcial en la pequeña explotación 10/.

La respuesta del campesino a las presiones capitalistas, ha sido entonces, estabilizarse como semi-proletario. Con ello ha demostrado su lógica propia, no basada en una racionalidad no capitalista de carácter campesinista (del estilo que señaló Chayanov), sino cimentada en el de que debe adaptarse al sistema dominante en que debe vivir. Economía de subsistencia, incursiones al mercado (y venta de su fuerza de trabajo), combinados personal o familiarmente son, los pilares de esa adaptación.

Maffei, comparando recientemente pequeñas explotaciones subsistentes en Guatemala y El Salvador, con las de Chile, concluye que su presencia es igualmente significativa, a pesar de las diferencias ecológicas y productivas y a pesar de haberse llevado a cabo en Chile una Reforma Agraria de proporciones. Establece la semejanza al puntualizar: "En Centro América, el minifundista dedicado a la producción de granos básicos (maíz y frijol) para abastecer a la población y también vendiendo su fuerza de trabajo a la gran empresa cañera, algodonera o cafetalera, las que exportan su producción. En Chile y otros países andinos, el minifundista dedicado a producir trigo y chacarería a precios bajos para la población y vender su fuerza de trabajo a las empresas frutícolas o vitivinícolas de otras empresas agropecuarias altamente capitalizadas" 11/.

Finalmente, cuando se observa el panorama de la Población Económicamente Activa en la agricultura latinoamericana, encontramos una situación a veces difícil de precisar (con los exclusivos criterios censales). La relación existente, por ejemplo, entre trabajadores agrícolas y campesinos (referencia a propiedades inferiores a 5 hectáreas) va cambiando de un país como Argentina, donde alcanza un valor de 10,2, a Uruguay, 7,8; Costa Rica, 4,3; México, 2,8 ... etc. 12/. Estas cifras son indicadoras de la participación destacada de asalariados en la fuerza de trabajo en desmedro de los campesinos, precisamente en aquellos países donde la modernización ha consolidado grandes empresas agrarias y agro industriales.

Otras estadísticas señalan la participación altísima de los trabajadores sin tierra en la población activa dedicada a la agricultura: Argentina 51%, Colombia 42%, Costa Rica 53%, Chile 66%, Jamaica 41%, México 49% ... etc. 13/.

Las tasas de crecimiento del proletariado rural en América Latina, están muy por encima de su crecimiento vegetativo como sector. Ello unido a los considerables éxodos de trabajadores agrícolas a las ciudades, (el estudio CIDA

establecía que en los 7 países estudiados, se había producido una emigración de 11 millones de personas del campo a la ciudad entre 1950 y 1960), nos lleva a la conclusión que el proletariado rural está continuamente alimentado, en términos cuantitativos, por campesinos que pierden sus medios de producción. Las cifras de la disminución real del número de pequeñas explotaciones señaladas al comienzo de este capítulo, son clara evidencia - aunque no la única - de ello. La proletarización del campesino es la tendencia central del capitalismo en el agro. La situación de países industriales avanzados es clara: ha disminuído la fuerza de trabajo familiar y ha bajado el número de las explotaciones pequeñas, cediendo paso a una concentración de la tierra. En América Latina, la concentración de la tierra es un proceso que se da en todos los países, aunque a partir de un nivel más alto de monopolización del recurso.

Con el desarrollo de la agro-industria de integración vertical, ha aumentado la inestabilidad de las economías campesinas, al perder autonomía y quedar atadas a la agroindustria en la producción y en el mercadeo de los productos. Feder señala que "las agroindustrias utilizan en general tres métodos que, intencional y sistemáticamente, conducen a la eliminación de los minifundistas. Los tres funcionan de manera más o menos similar en cuanto se refiere a los campesinos: la compra de la producción antes de la cosecha a precios establecidos de antemano; el sistema de contratos de producción, por el cual la empresa agro-industrial acuerda comprar la cosecha a cambio de créditos, insumos o asesoría técnica a los precios corrientes de mercado; y la compra directa a los productores sin acuerdos previos ... Una característica común a los tres métodos es que favorecen a los grandes productores de todas las maneras posibles: pagando los mejores precios, dándoles preferencia en la compra de su producción, otorgándoles premios por cantidad y calidad, asignándoles prioridades en la distribución del crédito y de otros insumos, etc. 14/.

3. Tendencias para frenar la descomposición del campesinado: La acción del estado y de los organismos internacionales

El hecho de que el capital no 'revolucione' radicalmente las condiciones de trabajo en el sector agrario (recuérdense, ahora, las diferencias entre la productividad de la agricultura y la de la industria) y que no en todos los casos se apropie directamente de todos los factores de la producción, obedece, por un lado, a lo que llamaríamos el carácter irreductiblemente natural de la producción agrícola (condiciones climáticas, estaciones, rendimientos decrecientes, carácter limitado del factor tierra, etc.). Pero, por el otro, a lo que denominaríamos políticas intencionales que lo limitan. En otras palabras, al proceso igualmente natural de 'descomposición' de la sociedad campesina ya analizado en páginas anteriores, se oponen la resistencia de la misma economía y cultura campesinas, y también factores claramente políticos.

En el plano político, las masas campesinas resultan aliados importantes en el juego partidario/electoral, como en México o Bolivia; o constituyen focos potencial o realmente subversivos, como en Brasil, Centroamérica o Perú.

En cualquier caso, el crecimiento demográfico, el agotamiento de la frontera agrícola inmediata, pero sobre todo, la brutal asimetría en las tenencias de la tierra, han creado situaciones de miseria explosiva, de desocupación de la población trabajadora (un 40% de la PEA agrícola en América Latina esta sub o desocupada), que se ha intentado resolver por medio de diversas soluciones de reforma, cuya profundidad y alcance son, desde cualquier óptica, sumamente limitadas.

Antes de mencionar con cierto detalle algunas de tales soluciones, debería poder consignarse que las respuestas oficiales al llamado 'problema campesino' han sido motivadas en buena medida por la resistencia primero, y el abierto conflicto social después, por el que han pasado muchos países latinoamericanos. La reforma agraria de la primera época de Belaúnde por ejemplo fue una respuesta al generalizado descontento del campesino peruano de la década de los sesenta cuya expresión mayor la encontramos en el movimiento de La Convención y Lares; las políticas de colonización en Colombia y el surgimiento de la por un momento poderosa Asociación Nacional de Usuarios Campesinos, son resultantes de un estado de agitación permanente en el campo colombiano. A comienzos de la década de los setenta, Honduras experimentó el más amplio movimiento campesino de toma de tierras, especialmente en el Sur. La extensión y combatividad de las organizaciones campesinas pueden explicar, el intento, ahora frustrado, de Reforma Agraria del gobierno de Lopez Arellano (1972). En Chile, en cierto momento, el gobierno favoreció la sindicalización campesina y la aplicación de una reforma agraria que afectó la propiedad terrateniente. Esto se profundizó en el gobierno posterior, hasta crear una explosiva situación en el campo, cuando los campesinos pasaron a ejercer acciones directas en la toma de fundos y huelgas. México, todavía sociedad campesina en muchos aspectos, vive un estado permanente de agitación y luchas en algunas regiones. Y así podrían darse muchos ejemplos más.

La extrema miseria de las masas campesinas y las dificultades objetivas para que su situación mejore en las actuales condiciones del desarrollo, han impuesto la necesidad de atender este agudo problema social. Así, el Estado ha iniciado una serie de medidas que, en último análisis, son todas medidas distributivistas que conducen a la 'campesinización' o 're-campesinización' de los trabajadores del agro.

En los últimos años, diversas políticas públicas pueden ser clasificadas como tendencias a la parcelación de la tierra o a adoptar formas colectivistas en su aprovechamiento. Las reformas agrarias y las políticas de colonización interior que han sido los instrumentos para obtener aquel resultado, se analizarán brevemente a continuación.

a) La más importante experiencia de reforma agraria, la mexicana, sólo se comenzó a aplicar masivamente en 1936, bajo el gobierno del general Cárdenas. Previamente, el país había pasado por una extensa y profunda rebelión campesina, que tuvo que ser derrotada militarmente para que la generación posterior de campesinos, viera satisfecha su reivindicación por la tierra. Fue ésta una solución formalmente colectivista, pero de hecho parcelaria. El ejido es propiedad nacional y se entregó en forma colectiva, como dotación de tierra a pueblos y comunidades. El usufructo, no obstante, fue individual/familiar, envuelto ese derecho en una maraña de leyes, reglamentos y decisiones políticas

que subordinan al campesino al Estado. Hasta 1975 se habían repartido 75 millones de hectáreas, beneficiando casi cuatro millones de familias, lo cual da idea de la amplitud del repartimiento.

En la experiencia mexicana, la propiedad terrateniente desapareció y con ello una clase social; en su lugar, surgió una masa de campesinos que se beneficiaron social y culturalmente de la reforma, pero cuya condición económica no sólo no varió sustancialmente, sino que se ha agravado en los últimos años. Después de cuarenta años de experiencia reformista, la concentración capitalista de la propiedad ha vuelto a ser decisiva, mayor que en Brasil. Según datos de USAID, las propiedades de más de 1.000 hectáreas fueron en la década de los sesenta el 1% de las explotaciones, pero controlaban el 74,4% de la tierra 15/.

El crecimiento espectacular de la producción agraria mexicana es consecuencia de la modernización de un nuevo tipo de propiedad. Una vigorosa capitalización de tenencias medianas y grandes, con sólido apoyo del Estado, ha determinado un nuevo tipo de agricultura y el surgimiento de una nueva y poderosa burguesía agraria, de carácter regional.

La reforma agraria guatemalteca, de 1952/54 se frustró luego del golpe militar contra el gobierno de Arbenz. La política arbencista buscaba claramente liquidar "la propiedad feudal en el campo y las relaciones de producción que la originan, para desarrollar la forma de explotación y métodos capitalistas ..." 16/. Se entregaron en aquel corto período de tiempo 100.000 hectáreas a más de 20.000 familias campesinas. La contrarrevolución guatemalteca sustituyó este esfuerzo por una política que en perspectiva ha significado devolver la tierra a sus antiguos dueños, y parcelar tierras marginales que se han entregado en número insignificante. Monteforte Toledo ha calculado que si la población del campo no creciera y la tierra se siguiera repartiendo al ritmo actual, se requerirían 57 años para concluir el proceso.

La reforma agraria boliviana de 1953 estaba orientada básicamente en función de tres objetivos: la supresión de la servidumbre campesina y la liquidación del régimen feudal de la tierra; el aumento de la producción agropecuaria mediante nuevas tecnologías; y la ampliación del mercado nacional para facilitar la industrialización del país. Después de 25 años, ha quedado claro que el resultado principal se obtuvo casi exclusivamente en relación al primer objetivo. 400.000 familias tomaron posesión de hecho de sus tierras, correspondiéndoles, por lo general, extensiones inferiores a 10 ha. a cada una de ellas. Sin embargo su incorporación al mercado ha sido escasa; el logro principal ha sido la consolidación del campesino en su parcela.

Actualmente no es posible observar los cambios en el agro boliviano sólo a partir de la reforma agraria; la rápida extensión de la frontera agrícola mediante la colonización interna, ha sido de gran importancia. En 1975 los centros de colonización de las regiones orientales reunían a no menos de 350.000 personas, insertas en una región donde predomina la gran propiedad y donde la energía empleada corresponde en un 90% a la fuerza motriz y el 10% a la animal (situación que aún se mantiene diamétralmente inversa en el altiplano) 17/. El desarrollo capitalista de la agricultura en este país ha tenido pues su pilar más fuerte en el proceso de colonización interior propiciado por el Estado.

Por su parte las reformas agrarias realizadas al amparo de la Alianza para el Progreso tuvieron un impacto modesto en la redistribución de tierras. Con la excepción de Venezuela y Chile, en el resto de los países latinoamericanos la propiedad privada apenas fue tocada. Sólo algunos ejemplos:

En Colombia fueron compradas de 1961 a 1973, 120.000 has de propietarios privados, que no alcanzaban a cubrir el 1% del total de los latifundios. Después de diez años de reforma agraria la gran propiedad se extendió aún más. En 1971, en comparación con 1961, habían surgido 8.712 nuevas explotaciones de más de 100 ha. las cuales comprendían 3.156.355 ha. 18/. En Venezuela, el Instituto Agrario Nacional (IAN) compró entre 1959 y 1970 2.285.000 ha. de tierras de un total de 17.340.000 que representaban los predios con más de 1.000 ha., es decir sólo el 13%. Para 1970 había 3.820 nuevos terratenientes en relación con 1959, y de estos 666 poseían un promedio de 1.500 ha. 19/. En Chile entre 1964 y 1970 fueron expropiadas el 20% de las grandes propiedades, pero una parte significativa de ellas corresponde a las haciendas del Estado. 1.400 terratenientes fueron afectados y se llegó a crear un fondo de tierra de 3.500.000 ha.

No es pertinente aquí analizar los éxitos o fracasos de las reformas agrarias en América Latina; de lo que se trata es de establecer que estos procesos han contribuído al desarrollo del capitalismo en el agro, salvo las excepciones establecidas al comienzo. Ello no ha sido un resultado inesperado; por el contrario, ha sido la meta (aunque no siempre explícita) a alcanzar. Estas reformas han facilitado el paso de los terratenientes a las filas de la burguesía agraria. Ello se ha debido a la conjunción de varios factores: los derechos de reserva, que de una manera u otra permiten la perduración de los dueños expropiados, el aumento de los fondos líquidos debido a las indemnizaciones o compras directas, el mantenimiento de un capital de explotación sobredimensionado para el tamaño de la reserva (en especial maquinaria y animales por no ser susceptibles de expropiación), la actuación de los ex terratenientes en el área de la prestación de servicios (créditos, comercialización) a los sectores campesinos beneficiados con tierras.

La entrega de tierra a los campesinos beneficiarios de las reformas agrarias, ha sido acompañada por una apertura del mercado de tierras. Debido a la carencia de capital de explotación y a la falta de apoyo estatal, muchas veces los campesinos han tenido que vender sus tierras. "La carencia de medios de producción - señalan Ojeda y Santana para el caso venezolano - obligó, en parte, a los campesinos de la reforma a vender de nuevo sus parcelas. En la provincia de Aroa, es sabido que de esa forma llegaron 1.589 ha. de terreno a manos de los capitalistas agrarios" 20/.

b) Los resultados de la parcelación no han estado a la altura de lo esperado: los incrementos de producción del sector reformado parcelario, en la mayoría de los países, no se han traducido en aumentos substanciales de productos comercializados; en muchos países gran número de parcelas no han logrado consolidarse como empresas y han seguido caminos disímiles desde la quiebra económica, hasta restarse al mercado. Frente a estos resultados los gobiernos ensayaron y desarrollaron diversas modalidades de entrega de la tierra en forma colectiva.

Las intenciones principales de las reformas agrarias que han postulado el colectivismo en la organización social de la producción del sector reformado han sido básicamente tres:

i. Posibilitar a una mayor masa de campesinos el acceso a la tierra, en vista de su escasez. Esto se basa en el hecho, inherente a su estructura de funcionamiento, de que los sistemas colectivos de explotación permiten una relación hombre/tierra más alta que las parcelaciones.

ii. Abaratar los costos por familia asentada y por unidad de superficie incorporada a la producción.

iii. Intensificar la producción mediante el uso de insumos mejorados, crédito, inversión pública, economías de escala, división del trabajo y generar así más excedentes para contrarrestar los efectos - inflacionarios y de disminución del ritmo de acumulación - derivados del incremento en la demanda de alimentos de los sectores proletarios urbanos.

La observación de América Latina lleva a detectar una gran gama de empresas asociativas, la mayoría de ellas formadas en las experiencias de reforma agraria, desarrolladas bajo la influencia de la Alianza para el Progreso y enmarcadas dentro de las concepciones políticas reformistas de muchos gobiernos de la región.

Las diferentes formas asociativas: ejidos colectivos y semicolectivos en México; Cooperativas Agrarias de Producción (CAP), Sociedades Agrícolas de Interés Social (SAIS), Cooperativas Agrarias de Integración Parcelaria, en Perú; asentamientos, Sociedad Agrícola de Reforma Agraria (SARA), Centros de Reforma Agraria (CERA), en Chile; Uniones de Prestatarios, Empresas Campesinas y Centros Agrarios, en Venezuela; Empresas Comunitarias Campesinas en Colombia; asentamientos, en Panamá; Cooperativas y Asentamientos Comunitarios, en Honduras, etc., no sólo presentan una gran gama de diferencias en lo que respecta a las formas de propiedad, de usufructo, organización social del trabajo, sistema de servicios y distribución de los beneficios, sino que además, han tenido una suerte muy diversa como empresas y como elementos coadyuvantes a superar la crisis agraria de los respectivos países.

Dentro de los factores que determinan el mayor éxito relativo alcanzado por las formas asociativas, dos son los más destacados:

i. Participación o no de las masas campesinas en la elección del modelo asociativo. Por lo general, los campesinos no han participado en la gestación pero han tenido una participación diferenciada en impulsar dicho modelo, una vez aceptado por sectores de ellos. Se puede decir, entonces, que los modelos han sido impuestos desde fuera en el medio rural, lográndose una participación activa o pasiva de los campesinos en su propagación. La imposición de modelos complejos, como son la SAIS y CAP en Perú, contó con una indiferencia inicial de los campesinos de la sierra, que podría estimarse muy alta si se compara, por ejemplo, con la activa participación que las organizaciones campesinas y de obreros agrícolas tuvieron en impulsar las formas asociativas en Honduras.

ii. El apoyo del Estado al desarrollo de las formas asociativas ha sido substancial para la consolidación de las mismas en cada país. En una medida u

otra, han dependido de las orientaciones ideológicas dominantes en las esferas gobernantes de los respectivos países. Demostración de ello es la política fluctuante que se ha seguido en México con los ejidos, o en Colombia con las empresas comunitarias. Las formas asociativas han estado 'atadas' a los organismos gubernamentales a cargo de los procesos de reforma agraria o de colonización, los que, a través de la acción presupuestaria, han sido determinantes para la consolidación de las organizaciones.

La actualización interrelacionada de los dos factores considerados, permite explicar el papel que las formas asociativas han tenido como 'agentes de cambio'. En países como Honduras, el papel de las masas ha sido determinante para la propagación de dichas organizaciones, debido a que "las empresas asociativas nacen a instancias de una fuerte presión campesina y la modalidad de organización contribuye de manera decisiva al éxito del experimento" 21/.

En otros, como Panamá, Colombia y Perú, las decisiones gubernamentales han sido los factores determinantes del éxito y propagación de las organizaciones; de allí que su importancia como agentes de cambio haya sido perfectamente regulada por el Estado.

En Panamá, a partir de 1971, se empieza a crear los asentamientos campesinos, orientados fundamentalmente a la producción de arroz. En sólo dos años llegan a representar el 12,3% de la producción total de este cultivo, con una cifra superior a los 300.000 quintales. Con esta orientación productiva se consiguió estabilizar el mercado interno de este producto, satisfaciéndose así las demandas políticas de la burguesía industrial y al mismo tiempo liberar tierras para la producción de caña de azúcar, producto destinado al mercado externo. A estos resultados se suman las ataduras directas del campesinado con el Estado. "El nuevo régimen que introduce vinculaciones directas entre el campesinado (en todos sus estratos) con el Estado, desplaza el papel histórico del terrateniente. La Reforma Agraria sirve, entonces, como instrumento político para desplazar a la fracción terrateniente del bloque en el poder" 22/.

En Colombia, el Instituto Colombiano de Reforma Agraria (INCORA) impulsa las Empresas Comunitarias Campesinas a partir de 1970. En la actualidad existen algo más de 1.000 de ellas, que comprenden unas 250.000 ha. y agrupan a 10.000 familias. El resultado económico de estas empresas ha estado determinado de manera substancial por el apoyo del Estado, a través de la 'modernización agrícola'. Un estudio de 38 empresas comunitarias concluyó que: "... las EE.CC. que registraron un comportamiento más aceptable desde el punto de vista técnico-económico fueron las ubicadas en las áreas con mayor nivel de avance del capitalismo: presencia de obras de infraestructura física y social, mayor eficiencia en los canales de comercialización, mayores niveles de productividad, incorporación de tecnología moderna, etc. En cambio, los efectos logrados por las ubicadas en áreas de ladera, con predominio de la agricultura tradicional fueron menos satisfactorios" 23/.

En Perú, la significación de las formas asociativas es considerable. Se han constituído casi 600 Cooperativas Agrarias de Producción y unas 60 Sociedades Agrícolas de Interés Social. Ellas disponen de las tierras más aptas del país para la producción agrícola y pecuaria. Producen el 99% del azúcar del país, 40% del algodón, 23% de los bovinos y 25% de los ovinos. Benefician a unas 200.000

familias campesinas. A pesar de ello, los derechos de propiedad y de usufructo son aún patrimonio del Estado. Haciendo un análisis exhaustivo de las relaciones Estado cooperativas, García-Sayán señala: "En conclusión, las denominadas empresas asociativas no disponen, desde el punto de vista estrictamente jurídico, de los principales atributos del derecho de propiedad (el uso y la disposición), disponiendo únicamente de un derecho de goce o disfrute fuertemente limitado y restringido. Se tiene que señalar, sin embargo, que siendo el Estado el que ha conferido a las empresas agrarias las atribuciones que ellas tienen sobre los bienes adjudicados, ese mismo Estado se encuentra en un terreno que le posibilita recortarlas, o hipotéticamente, ampliarlas. En momentos de crisis como los actuales, la tendencia a recortar las escasas atribuciones inicialmente conferidas se acelera vertiginosamente. El restringir las posibilidades de decisión interna en las empresas agrarias y el ampliar la intervención estatal se torna, así, un asunto de fundamental importancia para el Estado" 24/.

Finalmente, una referencia al proyecto de colectivizar el ejido, abandonado desde la época de Cárdenas y replanteado de nuevo en los últimos años por el mismo Estado mexicano. El tema se fue cargando de connotaciones ideológicas, confudiéndose colectivización con socialismo 25/. Con la promulgación en 1971 de la nueva Ley de Reforma Agraria, la colectivización se volvió no sólo una opción sino sinónimo de reforma de la tierra.

El gobierno se propuso crear para 1975, 7.000 grandes ejidos colectivos. Para esa fecha, sin embargo, sólo se encontraban funcionando 850 y para 4.000 más se había iniciado el trámite administrativo de organización. El propósito era crear empresas modernas agropecuarias, organizadas con criterios de eficacia capitalista, para producir para un mercado amplio. Se trataba, como lo señaló Warman, "de un eufemismo ... al fundar latifundios simulados bajo el disfraz cooperativista" 26/. Los campesinos beneficiados forzosamente se opusieron tenazmente a esta estructura organizativa. Para el Estado este tipo de empresa tenía grandes ventajas técnicas, sociales y políticas, pero para el campesino tales propuestas eran ruinosas como lo puso en evidencia el funcionamiento mismo de las empresas. Los campesinos resultaron largamente endeudados y comprometidos en una productividad ajena a su cultura y, por añadidura, vinculados al trabajo en una forma que casi los convertía en asalariados, manteniendo su condición de campesinos. Esto ha demostrado que no todo programa de colectivización beneficia directamente al campesinado y que su oposición al proyecto no se originó en concepciones tradicionales.

Estos pocos ejemplos llevan a afirmar que dentro del Estado capitalista, las formas asociativas han representado un apoyo a la modernización de la agricultura, pero cuando la penetración del capital financiero en la economía se hace significativa y los patrones de acumulación se modifican, las empresas comunitarias dejan de ser útiles como instrumentos. En la mayoría de los países donde estas organizaciones tuvieron importancia, hay actualmente claras tendencias a paralizarlas en su desarrollo. El ejemplo más dramático es el de Chile, donde la nueva orientación político-económica se expresa en la agricultura - entre otras cosas - en la desaparición de las formas asociativas campesinas.

Notas

1/ Powell, John D. "Sobre la definición de campesinos y de sociedad campesina" en Estudios sobre el campesinado latinoamericano. Ed. Periferia. Buenos Aires, 1974, págs. 52-53.

2/ Santos de Morais, C: La organización campesina y el desarrollo rural OIT-PNUD, San José, Costa Rica, Nov-Dic 1971, pág. 5.

3/ C. Días Polanco: Teoría Marxista de la Economía Campesina, J. Pablo Ed., México, 1977.

4/ Bartra, Roger: Estructura agraria y ..., op. cit., págs. 152-153.

5/ Ibidem.

6/ Ibidem, pág. 154.

7/ Miller Paiva R. et al: Brasil's Agricultural Sector, San Pablo, 1973, mimeo, pág. 18.

8/ González Rodríguez, Oscar: "La economía campesina en la sociedad mexicana", en Revista de Economía Campesina Naxi-Nantá. Marzo 1977, México, págs. 32-33.

9/ Stavenhagen, Rodolfo: "Basis needs, Peasants and the strategy for Rural Development", en Another Development, Approaches and strategies. Foundation Dag Hammarskjold, Uppsala, Suecia, 1977.

10/ Vianna, Cicero: "Sobre el problema agrario en Brasil", en Revista Ibero-Americana Vol. VI: 1, 1976, Nosalf, Estocolmo, pág. 73.

11/ Maffei, Eugenio, Algunas consideraciones ..., op. cit., pág. 1-15.

12/ IICA-OEA, Memoria VII Reunión Interamericana de Ejecutivos de Reformas Agrarias, San José, Costa Rica, noviembre 1978, pág. 6.

13/ Banco Mundial, Reforma de tenencia de la tierra, Banco Mundial, Washington, 1975, págs. 1-14.

14/ Feder, Ernest: "Campesinistas y descampesinistas. II Parte". Comercio Exterior, Vol. 28, N° 1, México, 1978, pág. 46.

15/ En Brasil, en cambio, las propiedades de 1.000 has. o más eran también el 1% de las explotaciones pero sólo cubrían el 44,2% del área. USAID: "Foreing Demand and Competition Division", Service 1977, Washington, Tabla 120 pág. 126-127.

16/ Maldonado, Carlos, "Experiencias agrarias en América Latina" Revista Principios, N° 112, Santiago de Chile, 1966, pág. 78.

17/ Pittari, Romero: Movimiento campesino y reforma agraria en Bolivia. CSUCA-CLACSO-CEDAL, San José, Costa Rica, 1978, págs. 28-31.

18/ Rivera A., "Expropiación en el campo colombiano" en Documentos Políticos, Bogotá, N°110, 1974.

19/ Ojeda, Alonso y Santana, Jorge, Situación actual del campo venezolano, Ed. Unidad, Caracas, 1970, pág. 139.

20/ Ojeda, Alonso y Santana, Jorge: Situación actual ... op. cit., págs. 30-31.

21/ Liboreiro, E. y Balcázar, A., Orientaciones para determinar modalidades de formas asociativas más apropiadas para diversas regiones rurales, IICA-ICIRA, Publicaciones miscelánea N° 176, noviembre 1977, pág. 2.

22/ Gandásegui, Marco A., Notas sobre la reforma agraria en Panamá, CSUCA-CLACSO-CEDAL, San José, Costa Rica, 1978, pág. 13.

23/ Liboreiro, E. y Balcazar, A. Orientaciones para determinar modalidades ... op. cit., págs. 35-38.

24/ García-Sayán Diego: Apuntes sobre Estado y Agro en Perú, CSUCA-CLACSO-CEDAL, San José, Costa Rica, 1978, págs. 3-19.

25/ S. Eckstein, El Ejido colectivo en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1966; analiza abundantemente este tema.

26/ A. Warman, "La colectivización en el campo: una crítica", en Cuadernos Políticos N° 11, México, enero-marzo 1977, pág. 49.

IV. LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS Y EL DESARROLLO RURAL

1 . Como consecuencia de los factores descritos en páginas anteriores y que se pueden resumir como procesos desiguales de modernización capitalista de la producción agraria, el campo latinoamericano ha estado sujeto a importantes modificaciones que afectan de manera directa a la población rural. De aquella visión tradicional, que subrayaba la inmovilidad secular del campesino, capturada en el estereotipo de una población fijada secularmente a la tierra, queda muy poco. Ahora, por el contrario, con igual superficialidad, se busca caracterizar al sector agrario como un sector que expulsa permanentemente mano de obra.

Siendo inexactas ambas simplificaciones, lo que ellas ocultan resulta cierto: los movimientos de población obedecen a una determinación más general y sólo pueden ser entendidos como históricamente condicionados, resultado de un proceso global de transformaciones y cambio. Las migraciones internas e inter-naciones obedecen a leyes que no resultan explícitas y que en la experiencia latinoamaericana se explican en última instancia como parte de la implantación y desarrollo de relaciones capitalistas de producción. La dominación de ese modo de producción significa, resumidamente, que la reproducción del capital se basa en el trabajo asalariado, en tanto éste es el eje de la producción de valor, y determina todas las demás formas de producir en una economía de mercado.

Esta disgresión tiene sentido porque los movimientos migratorios en el área rural no sólo obedecen a situaciones propias de ésta, sino también y con igual importancia, a las que se originan en el mundo urbano y en el conjunto de la sociedad. Entonces, las migraciones en general (incluídas las que se originan en el campo) son mecanismos de redistribución espacial de los recursos humanos de una sociedad en función de la acumulación de capital.

Así, los movimientos migratorios más importantes posibles de detectar en la historia latinoamericana de los últimos veinticinco años, son básicamente de dos tipos: a) migraciones rural-urbanas y b) movimientos en el interior del espacio rural. Por eso mismo, aunque industrialización y migración son fenómenos articulados entre si por una relación de necesidad, esa articulación no agota la explicación de los fenómenos poblacionales. Tal como lo indica Singer 1/ los mecanismos de mercado que en el capitalismo orientan los flujos de inversión hacia las ciudades, y a la vez crean los incentivos económicos a las migraciones del campo a la ciudad, no hacen sino expresar la racionalidad macroeconómica del progreso técnico que constituye la esencia de la industrialización. Pero, como la comprobación histórica lo avala, sucede que hay otros factores que tienen que ver también con la determinación de tales procesos.

No es necesario abundar en el reconocimiento de que todo proceso de industrialización supone y produce una transferencia de recursos y actividades del campo a la ciudad, entre ellos, la población. En la explicación clásica del

modelo de desarrollo industrial inglés, al sector rural le correspondía realizar diversas 'tareas' para favorecer aquel desarrollo. Una de ellas fue la de proveer fuerza de trabajo en abundancia, disponible para las necesidades de expansión de la manufactura urbana. Las expropiaciones campesinas, brutalmente llevadas a cabo, y la expulsión hacia las ciudades, igualmente violenta, permitieron cumplir ese cometido. El campesino desposeído, empujado a procesos de movilización que no siempre fueron directos o inmediatos, terminaba casi siempre en la ciudad.

La situación no ha sido distinta en América Latina. Aquí también el proceso de industrialización implica una alteración más o menos profunda de la división social del trabajo precedente y como ese proceso afecta positivamente a centros urbanos, y se concentra además todo el esfuerzo industrializador en unas pocas ciudades, se ha producido el abundantemente estudiado fenómeno de las migraciones campo-ciudad, resultado de la atracción hacia áreas más desarrolladas (oportunidades de empleo, servicios, cultura, y otras formas de participación, etc.) de importantes masas de población.

Como resultado de los procesos de industrialización, iniciados en algunos países antes de la segunda post-guerra, pero en todo caso acelerados a partir de esta nueva etapa del desarrollo nacional e internacional, la dinámica poblacional en América Latina encuentra en la migración a las ciudades uno de los fenómenos más importantes del movimiento de la fuerza de trabajo, creada por los mecanismos de la modernización.

Algunos ejemplos, los más sobresalientes, pueden servir. En Perú, se encontró que un 23,2 por ciento de la población de Lima era migrante rural 2/. Ello significó un traslado aluvional de más de un millón de personas del campo en el transcurso de una generación. En Santiago, Chile, una de cada dos personas entre los 15 y los 44 años de edad es inmigrante, lo que demuestra además algo que ya numerosas investigaciones han puesto de relieve: la migración selectiva por edad, adultos jóvenes en plenas posibilidades productivas. Bogotá, según R. Cardona, es la mayor ciudad de migrantes de América Latina. Según el Censo de 1964, el 71 por ciento de los hombre (entre 15-64 años) eran emigrantes del interior 3/, especialmente de las regiones montañosas rurales adyacentes, lo que a su vez demuestra otro hallazgo de la demografía latinoamericana: la distancia que recorre el migrante.

Los ejemplos podrían multiplicarse. El nivel de crecimiento de la población urbana en América Latina se ha incrementado considerablemente en los últimos años. Entre 1960 y 70, este nivel 4/ ha crecido desde un 32,8 a un 41,4%, advirtiéndose que los centros urbanos absorben el 55% y el 67% del crecimiento demográfico al comienzo y al término de ese período, respectivamente. La población urbana de la región, en los últimos veinte años, creció tres veces y media, mientras que la población total solo dos veces y media, según lo demuestra un trabajo de Hardoy 5/. Y para finalizar estos ejemplos, como prueba de la capacidad de atracción del 'boom' industrial de algunas ciudades, constatamos el carácter 'explosivo' de la migración rural urbana en ciudades como Chimbote (Perú), Curitiba (Brasil) y Tijuana/Mexicali (México), que crecieron a una tasa mayor de 10% anual entre 1950 y 1970.

2 . Pero con todo y ser cierto lo anterior, es decir, la existencia de un conjunto de factores que 'atraen' población, hay también, paralelamente, situaciones especiales que configuran fenómenos de 'expulsión', los que se ubican decididamente en el campo. En todo caso, las migraciones internas como transferencias de población, o de recursos productivos de unas regiones a otras, no se explican solamente sobre la base de 'desigualdades regionales'. Myrdal, el más lúcido expositor de esta teoría, supone que la creación de tales desigualdades es el motor principal de las migraciones internas, que acompañan a la industrialización capitalista.

Otra explicación similar empieza por establecer la inevitable dicotomía societal entre un sector 'atrasado', tradicional, de subsistencia, y un sector 'moderno', dinámico, de mercado, cuya relación estructural explicaría el transvasamiento de recursos del primero en dirección del segundo. La debilidad de ésta y cualquier otra explicación dualista sobre América Latina reside, entre otras razones, en que si bien describe el traslado de recursos a favor del sector más desarrollado, no explica el funcionamiento interno de la totalidad social, las leyes que regulan el movimiento general de la sociedad en que aquellos movimientos se producen.

El eje de la explicación debería residir a juicio de los autores de este trabajo, en la comprensión de las particularidades que adopta en América Latina la penetración de las relaciones capitalistas de producción, que vuelve aún más heterogéneo el agro y crea tales desequilibrios. El capitalismo no solamente los produce sino que se vale de tales rupturas para prosperar: el concepto de excedente de población no sólo es una realidad demográfica que se explica por sí misma sino un fenómeno que encuentra sentido en el movimiento del capital.

En efecto, los excedentes poblacionales del sector rural, que permiten comprender los movimientos migratorios, no se explican sobre la base de un simple crecimiento del número de familias campesinas. Lo de 'excedente' no es ni siquiera un problema de falta de tierras. No es el atraso de la agricultura tradicional lo que constituye un factor de expulsión; si el campesino encuentra nuevos espacios donde vivir, favorecido por su secular arraigo a la tierra, realizará el movimiento natural de reconstituir su economía de subsistencia. La 'maldición' del mercado empieza por atraparlo en el intercambio mercantil, que tarde o temprano lo dejará sin tierra; a veces, ésta se pierde por expedientes más directos como la expropiación violenta a manos del terrateniente o del Estado mismo. Lo que se trata de explicar es que es el desarrollo capitalista de la agricultura lo que crea este excedente humano, al arrinconar las economías campesinas en las peores tierras, al limitarlas en términos estrictamente físicos, o al empobrecerlas a través de los mecanismos del mercado. Las condiciones de subsistencia, por sí mismas, podrían reproducirse indefinidamente si el monopolio de la tierra o la elevación del precio de la misma no volviera infinitamente difícil esa reconstitución. Cuando esto último es posible, sea por la acción voluntaria del Estado o porque la frontera agrícola aún no se ha agotado, tales economías ya son economías campesinas que quedaron 'atrapadas' por el movimiento del capital. La incorporación formal del productor directo a ese movimiento de la economía determina que estructuralmente, tanto la producción campesina como la producción capitalista formen un todo, en el que esta última subordina a aquella y determina el sentido final del proceso.

Lo anterior sirve para comprender no sólo la migración rural hacia los centros urbanos industrializados, sino los movimientos internos en el sector rural que son igualmente importantes y en algunos países de América Latina, lo son aún más que los primeros. Los países de urbanización 'tardía' (el término solo es válido comparativamente) como Bolivia, Ecuador, Santo Domingo, los de Centroamérica, etc., exhiben altas tasas de crecimiento demográfico en el campo y sin embargo tienen una metropolización urbana relativamente reciente. El supuesto de que en las áreas 'pre-capitalistas' tiende a surgir un excedente absoluto de población, como consecuencia del atraso de estas economías sólo es cierto a condición de probar el agotamiento de las tierras útiles. Cuando ello no es así, se produce este otro tipo de movimientos migratorios, en dirección a recrear nuevas condiciones de subsistencia. En estas sociedades, el movimiento interno ha sido importante y poco estudiado.

Tal vez a manera de experiencia nueva, y en este caso oportuna, se pueda citar la importante investigación realizada por el Programa Centroamericano de Ciencias Sociales (1974/77) sobre la estructura agraria, dinámica de población y desarrollo capitalista en Centroamérica, que prueba, entre otras cosas, que la modernización de estas sociedades ha provocado movimientos migratorios que son, en primer lugar, inter-rurales. El campesino se resiste, primero, a dejar la tierra; luego, obligado por razones económicas o extra-económicas, se traslada a nuevas zonas de refugio y, cuando finalmente migra, este movimiento es selectivo no solamente en términos de la condición social (edad, educación, experiencia de trabajo, etc.) sino de los puntos de llegada. No obstante eso, encuentra todavía la posibilidad de convertirse o en un semi-proletario, que trabaja como asalariado en las épocas de cosecha (café, algodón y caña de azúcar), o lisa y llanamente como un obrero agrícola. Los migrantes urbanos se reclutan sobre todo en los sujetos que han tenido alguna experiencia asalariada, lo cual no significa que sean los obreros del campo los que nutran las filas de los obreros de la ciudad 6/.

Mención especial debe merecer el fenómeno de las migraciones en Colombia, azotada por la violencia en el campo que ocasionó un desplazamiento importante de población. La 'violencia' fue de hecho una serie de guerras locales campesinas, extraordinariamente sangrientas y que trascendieron sus banderías políticas. Se calcula que más de un millón de personas se 'movieron', la mayor parte hacia las ciudades (Bogotá, Cali, Medellín), u otras zonas rurales, y un porcentaje no despreciable a las zonas fronterizas de Venezuela. La violencia fue sin duda un mecanismo de redistribución de población.

Movimientos de este tipo, es decir, procesados en el interior del propio sector, encontramos en la ocupación de la Amazonia, en Brasil; la del Valle del Yungas y la región nor-oriental, en Bolivia; la ocupación de la costa, en Ecuador y el mal llamado movimiento hacia el Atlántico en Centroamérica. Seguramente podrían plantearse ejemplos igualmente importantes para otros países, que excederían la naturaleza necesariamente sumaria de este trabajo. En todo caso, habría que subrayar que estos movimientos de ocupación de la frontera agrícola no se explican como movilidad geográfica espontánea o a base de decisiones individuales. Las políticas públicas comprendidas en las llamadas políticas de colonización interior, la ocupación de espacios vacíos y el repoblamiento rural para desarrollar nuevas formas de economía, son importantes en América Latina y obedecen a decisiones oficiales, en las que el Estado, los intereses del capital extranjero y los organismos internacionales, tienen voz y voto.

3. La penetración del capitalismo en la agricultura que, como hemos dicho, genera una intensa sobrepoblación relativa en el campo, condiciona dos tipos de movimientos de la fuerza de trabajo que es necesario mencionar por cuanto se trata de flujos migratorios que asumen características bien definidas. Estas migraciones no son igualmente importantes, genéricamente, para toda la región latinoamericana, pero se presentan en casi todos los países.

En primer lugar, las migraciones estacionales de la fuerza de trabajo en las épocas de zafra o cosecha. Ninguna economía primario-exportadora podría funcionar eficazmente sin disponer de un mercado de trabajo en que pre-exista un 'ejército laboral de reserva'. La 'plantation' se aseguró la mano de obra con recursos internos y sobre la base de organizar una estructura productiva de carácter permanente; no obstante, las economías cañeras, cacaoteras, algodoneras, cafetaleras, vitivinícolas, etc., están sujetas a los ciclos productivos naturales que demandan, para períodos cortos, un volúmen adicional importante de trabajadores asalariados. Se producen así desplazamientos de población que alcanzan una magnitud sin precedentes: para la cosecha del café/algodón/caña de azúcar se calcula que se moviliza en Centroamérica el 20 por ciento de la población económicamente activa rural. Este tipo de movimiento lo encontramos en todas las regiones agrícolas donde existan cosechas comerciales; puede suceder, no obstante, que la mano de obra reclutada estacionalmente no provenga en su totalidad de campesinos empobrecidos o semiproletarios, sino literalmente de desocupados semi-urbanos, vale decir, habitantes de poblaciones menores.

En segundo lugar, y estrechamente vinculado a lo anterior, están los movimientos migratorios inter-naciones de carácter estacional, que se explican sobre la base de las mismas causas expuestas anteriormente. Es más que conocido el fenómeno de los 'espaldas-mojadas' mejicanos, más por el volúmen humano que se traslada a Estados Unidos que por el inhumano trato que se les otorga. No son mejores las condiciones de trabajo en el lado sur de la frontera. Sencillamente no existen. En la región de Chipas y Tabasco se produce un movimiento similar de braceros guatemaltecos, que Flores Alvarado 7/ calcula en 50 000 personas por año; y de salvadoreños en todas direcciones, y hasta antes de la 'guerra inútil' (entre Honduras y El Salvador, 1969) especialmente hacia Honduras. El flujo de migrantes haitianos hacia República Dominicana o de colombianos a las zonas de la Guajira venezolana o de Zulia empieza a tener otra connotación, pues siendo provocados por motivos económicos, la búsqueda de trabajo se apoya más en factores de expulsión y por lo tanto tiende a convertir tales movimientos en definitivos.

Ejemplos de igual tesitura podrían multiplicarse. Solamente se hará mención de dos experiencias nacionales que resultan ilustrativas por ser una extraordinariamente rica como experiencia de atracción de población (Argentina) y otra de rechazo (Paraguay).

Argentina ha sido una nación de poblamiento europeo. Su historia demográfica está vinculada a la inmigración de ultramar. Lo que interesa para este análisis es la movilidad desde países limítrofes, que signifique movimientos vinculados al mercado de trabajo. Por lo general, la significación de este fenómeno ha sido exagerada y no es sino recientemente que se tienen datos precisos sobre el mismo 8/.

En diciembre de 1970, el número de migrantes limítrofes era el siguiente:

362 746 Paraguayos
200 544 Chilenos
159 553 Bolivianos
69 340 Uruguayos
59 170 Brasileños

El trabajo de Mármora permite evaluar el aporte de la mano de obra extranjera, "encontrando que el 80% de esta inmigración se hallaba en los límites de la PEA mientras que sólo un 62% de la población argentina se encuentra en esta situación 9/. Sin embargo, esa presencia extranjera es importante, por ejemplo, en Tierra del Fuego, con un 40% de chilenos; el total de chilenos en la Patagonia alcanza el 21% de la población activa. Paraguayos y Bolivianos son importantes en la zona de ingenios azucareros de Salta y Jujuy, en las fincas tabacaleras de Salta y en las plantaciones del norte de Formosa y Misiones.

Paraguay, por el contrario, es un exportador neto de población. Se explica el fenómeno ya sea dando importancia al factor socio-ecológico de su 'mediterraneidad'; o la coyuntura política interna, de inseguridad y violencia en el campo y/o a la atracción de las grandes urbes vecinas. La razón que da J.M. Carron es que "no existe un capitalismo maduro ... capaz de absorber la fuerza de trabajo emergente en virtud del crecimiento demográfico" 10/. Las explicaciones pueden ser o no acertadas, pero el hecho evidente es que entre 1950 y 1970, - justamente cuando el país se encuentra pacificado y el desarrollo capitalista se acelera - emigraron 354 783 paraguayos, sobre un total de 1,3 (1950) y 2,2 (1970) millones de personas, es decir, entre el 26% o el 15% respectivamente del total. Esto da una idea de la magnitud del fenómeno migratorio.

Notas

1/ Singer, P., "Migraciones internas: consideraciones teóricas", en Las Migraciones internas en América Latina, Fichas 38, Nueva Visión, Buenos Aires, 1974, pág. 88.

2/ Martínez, Héctor, "Las migraciones internas en el Perú", Revista Aportes N° 10, París, octubre, 1968.

3/ Cardona, R. y Simmons, A. "La selectividad de la migración en una perspectiva histórica", citado por H. Muñoz et al. en Las Migraciones Internas en América Latina, Ed. Nueva Visión, Bs. As. 1974, pág. 31.

4/ Atria, R. y Gatica, Fernando, "Consideraciones para el Análisis de la Urbanización, la estructura del poblamiento y la dinámica de población en América Latina", en PISPAL: Urbanización, Estructura Urbana y Dinámica de Población, Santiago de Chile, 1977, pág. 28.

5/ Hardoy, Jorge E., El Proceso de Urbanización de América Latina Monografía 2, Serie Estudios Sociales, La Habana, 1975.

6/ Cfr.: Programa Centroamericano de Ciencias Sociales: Estructura Agraria, Dinámica de Población y Desarrollo Capitalista en Centroamérica, San José, 1977, 335 págs. y Estructura Demográfica y Migraciones Internas en Centro América, San José, 1978, 416 págs. ambos publicados por EDUCA.

7/ Flores Alvarado, H. Proletarización del Campesino guatemalteco, Ed. Xelajú, Guatemala, 1973, pág. 45.

8/ Mármora, Lelio. "Política e investigación en un proceso de planificación migratoria" en Estructura Política y Política de Población, PISPAL, Santiago de Chile, Octubre 1977, pág. 343 y sigs.

9/ La inmigración desde países limítrofes hacia la Argentina, Oficina Sectorial de Desarrollo de Recursos Humanos, Ministerio del Interior, Argentina, 1973, pág. 12, citado por Mármora, op. cit. pág. 347.

10/ Carron, J.M. "Consideraciones Teóricas Generales para el estudio de las migraciones internacionales e intrarregionales en el cono sur de América Latina", en Estructura Política y ... op. cit. págs. 384/385.

V. EL LLAMADO 'PROBLEMA' INDIGENA Y EL DESARROLLO RURAL

1. El problema de las minorías étnicas

La derrota de la población aborigen que habitaba vastos territorios de lo que hoy es América Latina, a manos de los conquistadores españoles, transformó su condición de pueblos independientes, con una cultura propia, a la de pueblos vencidos. Mas de trescientos años de coloniaje agregaron a esa condición, la condición estructural de 'indios' colonizados. Y ciento cincuenta años y más de experiencia republicana, en el seno de sociedades formalmente soberanas pero subordinadas al exterior, terminaron por producir un tipo de grupos (étnicos) convertidos en campesinos, que padecen una doble explotación. Una, la derivada de sus características de clase, y otra inherente a los componentes etno-culturales de que son portadores.

En las sociedades latinoamericanas donde existen minorías indígenas se ha producido un inexorable paralelismo entre ser indígena y tener la condición de campesino pobre, y a partir de tal síndrome, pasar a ser una población económicamente explotada y dominada política y culturalmente por parte de una población que se define negativamente como no indígena. Las peores tierras, los servicios personales semi-gratuitos a favor del terrateniente; antes, el trabajo forzado o la renta-trabajo; ahora, los bajos salarios y la violación reiterada de los derechos que las legislaciones nacionales establecen, etc., todo ello constituye el piso sobre el que se erige el resto de las características de esta población, inevitables al parecer por su condición indígena: analfabetismo, bajos ingresos, dieta alimenticia deficiente, mortalidad infantil, extrema pobreza y en general, degradación biológica y cultural.

En América Latina es posible separar a los grupos étnicos indígenas en dos grandes categorías:

a). Las macro-etnias que se encuentran en la zona andina y en Mesoamérica (sur-este de México, Guatemala, Occidente de Honduras);

b). Las micro-etnias que se encuentran en el resto de los países, casi siempre en áreas geográficas aún marginales o marginadas por el proceso de ampliación de la frontera capitalista 1/.

Obviamente las relaciones de la sociedad global o nacional con esas categorías sociales, son distintas y aún más, varían de país a país. En México se trata de una minoría real (alrededor de un 15 por ciento de la población total) unos diez millones de seres humanos, aunque esta cifra pueda ser interpretada restrictivamente en función de la discutible definición censal (censo de 1970). Lo importante del caso de México es que en el interior de esta aparente macro-etnia se encuentran más de cincuenta grupos étnicos indígenas, cuyo número de miembros fluctúa desde unas cuantas centenas, con una cultura definitivamente en desaparición, hasta centenas de millares, cuya

identificación etno-lingüística es vigorosa, tales como el maya, el nahuatl y el zapoteco.

En Guatemala, la población indígena no es sino una 'minoría' socio-política, ya que en verdad el status indígena corresponde a casi el 50 por ciento de la población, pero distribuída en más de 22 grupos lingüísticos, distintos entre sí, siendo el mayoritario la familia maya-quiche y los cackchiqueles. Diferente es la situación de los países andinos, donde la población indígena es no solamente importante (mayoritaria en Bolivia) sino además, homogénea en cuanto a lengua propia; predominio del quechua y del aymara.

¿Cuál es entonces el problema de las 'minorías' étnicas? Obviamente no sólo su presencia cuantitativa, el constituir una extraordinaria dimensión demográfica que alcanza hoy día a más de treinta millones de personas sino los rasgos cualitativos que hacen de este inmenso conjunto humano parte de la población nacional más atrasada culturalmente, más pobre porque es más explotada comparativamente, y casi sin ciudadanía política. Los grupos indígenas viven todos en el campo. Forman parte, en consecuencia, del problema campesino que se ha venido describiendo en este trabajo. La condición indígena es parte de la condición campesina. Pero esta situación se encuentra además sobre-determinada por las diferencias etno-culturales que hacen del indígena un portador de rasgos propios, en el centro de los cuales se encuentra un idioma diferente del lenguaje oficial y nacional y que se traduce por una parte en una autoidentificación defensiva frente a esa cultura externa que aparece, es dominante y ajena y que por la otra lo lleva a mantener una extraordinaria resistencia al cambio de sus propios valores y costumbres.

La minusvalía social que es propia de la situación del campesino en general tiene en este caso otros factores agravantes. ¿Qué tiene entonces, de particular la condición indígena? Se requiere una respuesta que combine diversos niveles de la realidad. Pero el problema indígena, como lo señaló con acertada visión anticipatoria Mariátegui, es el problema de la tierra. Es el problema de la explotación económica en última instancia. Previo a este límite explicativo, que ya hoy resulta bien sabido, hay otras instancias de singular importancia y que configuran justamente esto que se ha tratado de problematizar.

El primer aspecto que se debe señalar se refiere a que ambos grupos indígenas y mestizos (o ladinos, o simplemente no indígenas), que forman la sociedad nacional, no sólo están por así decir, separados y vinculados por un conjunto de rasgos socio-culturales que se indican más adelante, sino por una situación económica que coloca prácticamente a unos en la condición permanente de grupo explotado y dominado, sin que necesariamente los otros, los blancos-ladinos, sean todos explotadores y dominantes. Los indígenas son campesinos que practican una agricultura familiar, de subsistencia, y cuando se vinculan al mercado local o regional, lo hacen para cambiar sus excedentes productivos, casi siempre de consumo popular, o para alquilarse como fuerza de trabajo. La agricultura intensiva, de exportación, donde se logran sustanciales ganancias, pertenece a propietarios blancos o mestizos.

Un segundo aspecto, vinculado a lo anterior, es la relación de los indígenas con la tierra; la propiedad comunal de origen prehispánico fue la forma predominante de organización productiva. La colonia rompió parte de ese

sistema y el avance del capitalismo agrícola, lo alteró aún más, arrinconando al indígena en el minifundio, en terrenos de la peor calidad. Las tierras colectivas son, hoy, en Guatemala, por ejemplo, sólo un recuerdo y en todo caso, no juegan un papel importante en su organización social y económica. Esto contrasta con la situación andina en donde la comunidad indígena persiste y se asienta en tierras comunales, que sostienen una particular economía colectiva.

Siendo esta la situación, tal como lo reconocen numerosos autores, las luchas agrarias adoptan, sin disimulo, la forma de conflictos inter-étnicos. La polarización social que provoca el monopolio de la tierra, coloca en los extremos a indígenas y no indígenas, y entre estos últimos a grandes propietarios de origen frecuentemente europeo.

En tercer lugar, casi como la otra cara de la moneda anterior, está el problema de las transformaciones en el concepto de propiedad que el capitalismo ha introducido en el campo y que altera de múltiple manera la relación hombre-tierra propia de la tradición indígena. La privatización de la tierra y su conversión en un instrumento o condición de trabajo, generalizada en el período republicano, pero sobre todo a finales del Siglo XIX, está en la raíz de esa alteración. Para el indígena la tierra no es un bien de capital ni de inversión sino un medio de vida, el sitio donde la familia produce para perpetuar su existencia, el lugar del ceremonial mítico-religioso, el que acompaña el culto a los ancestros.

La relación hombre-tierra es para las culturas indígenas razón de ser de su existencia plena. Esto es así y por ello se define al indígena como un campesino. No hay indígenas urbanos. El que quiera dejar de serlo tiene que romper su vínculo con la tierra, dejar de trabajarla, salir de su comunidad en forma permanente. Investigaciones antropológicas de diverso cuño han demostrado que al separarse de su comunidad o de su grupo lingüístico, rompe los vínculos sicológico-culturales que lo atan con su núcleo social organizativo. El indígena "necesita la tierra porque sin ella pierde su identidad social y étnica" 2/. De ahí que la movilidad social, en una perspectiva teórica, o la cholificación/ladinización, en otra, sólo haya podido hacerse como solución individual. En resúmen, la defensa de la identidad indígena contribuye a calificar la defensa o la lucha por la tierra, que en el seno de la cultura no indígena es distinta: esta es una mercancía que se compra y se vende en un mercado en el que la identidad de los que concurren al cambio está dada por otras determinaciones sociales.

Finalmente, existen otras formas de relación a partir de la mencionada condición de campesinos de subsistencia, cuando como campesinos empobrecidos están obligados a trabajar parcial o totalmente al servicio de terratenientes o propietarios no indígenas; o cuando, como pequeños comerciantes, participan en un mercado donde sus costos de producción no concurren a formar los precios de venta y por lo cual, al no participar en condiciones de igualdad, son doblemente explotados: como comprador de manufacturas caras y como vendedor de su pequeño excedente agrícola barato. Todas estas formas de existencia social hacen que el indígena se relacione de manera subordinada, dependiente, asimétrica, con la población no indígena. Y para ser aún más preciso, que en la estructura nacional de clases, los indígenas se ubiquen entre los sectores sociales más explotados y dominados de la sociedad.

El problema indígena es por lo tanto, por un lado el que deriva de su condición de campesino pobre o a punto de ser expropiado y, por el otro, todo el síndrome cultural, social y político que ello acarrea y refuerza esa condición. El nudo del problema es que son indígenas porque son campesinos, con todo el peso de su cultura tradicional, que los empuja con vigor a mantenerse definitivamente así; y también porque al mismo tiempo, la sociedad global hace de ellos campesinos porque son indígenas. Es un ciclo que se refuerza de doble manera.

2. ¿Quién y cómo es el indio?

Diversas respuestas se han intentado en los últimos años sin que sea fácil o unánime la utilización de criterios apropiados. Nadie discutiría, no obstante, que las diversas culturas amerindias han experimentado una extraordinaria transformación, así como que se han modificado tanto las condiciones materiales que las produjeron como los portadores de las mismas. ¿Quién puede decir con certeza científica cuáles son los rasgos culturales de origen precolombino que permanecen inalterables o modificados pero persistentes entre los grupos étnicos indígenas?.

El choque cultural fue más persistente que el diálogo brutal entre espadas y flechas. La victoria militar trajo un indescriptible colapso demográfico pero los sobrevivientes, sobre todo los portadores de culturas desarrolladas, que contaban con formas estatales e ideológico-religiosas avanzadas, ofrecieron una resistencia que no podía sino resultar en una experiencia simbiótica de notable significación. La cultura indígena, como bien señalan muchos, es propiamente una cultura 'indo-colonial'. Fue roto su pasado más no la memoria colectiva que, gravemente alterada, quedó registrada como prueba de una grandeza que hoy día empieza a ser entendida como patrimonio político. La vida material se alteró y la estructura social fue resultado de la supremacía militar y política de los vencedores.

Pero persistieron la lengua y ciertas formas de cultura elemental (dieta, técnicas de cultivo, farmacopea natural, etc.), así como simbiosis religiosa y una defensiva actitud de rasgos que se creen propios, aunque no haya evidencias sobre la autenticidad de su origen. Muchos de ellos fueron productos que la 'civilización' agregó lentamente como resultado de la supremacía blanca. Los rasgos físicos contribuyen, aunque por sí solos no suficientemente, a establecer tales diferencias.

La persistencia de rasgos culturales de raíz precolombina, colonial o de una cultura simbiótica, diferente por un lado y persistente por otro, plantea el primer problema: ¿Cuán diferente y cuán persistente es la pretendida unidad socio-cultural de la población indígena enfrentada a la sociedad nacional? ¿Existe el Estado nacional cuando en su interior subsisten otros tipos de identificaciones, reforzadas por idioma, costumbres, memoria histórica y, por qué no, conciencia colectiva de un 'enemigo' común? Aunque la respuesta a tales interrogantes excede el propósito de esta presentación, se hacen algunas consideraciones más adelante en relación a la viva polémica acerca del destino de las culturas indígenas en el capitalismo actual.

Sin avanzar en lo que es motivo de especulación intelectual, hay que detenerse en el reconocimiento factual de que en diversas sociedades latinoamericanas y propiamente en el interior de sus comunidades rurales, co-existen dos poblaciones, que funcionan como grupos sociales diferentes: indios y ladinos 3/. Hoy nadie duda de que científicamente hablando no son factores biológicos los que diferencian ambos grupos, sino síndromes culturales diversos. La antropología no pudo, incluso en el pasado reciente, abordar adecuadamente el problema y menos aún resolverlo. No se trata de diferencias raciales, pero la población indígena se caracteriza por ser portadora de rasgos somáticos que corresponden a la raza amerindia; y los 'ladinos', en cambio, pueden ser más o menos identificados con la llamada raza blanca o caucásica. La gradación entre el indígena y el blanco-europeo, en términos de rasgos fenotípicos, no reconoce lo que en el ámbito racial se conoce como la 'línea de color', esa diferencia perceptible entre el que 'es' y 'no es'. En sociedades como la mexicana, guatemalteca, boliviana, peruana o ecuatoriana, hay una parte de la población que no es ni indio puro ni blanco-europeo. Son mestizos, mezcla extraordinariamente variada entre blancos conquistadores e indígenas conquistados y que a lo largo de más de cuatro siglos ha formado un tipo de población diferente.

Los ladinos, cholos o mestizos somos, en consecuencia, mestizos strictu-sensu y son factores sociales y culturales los que nos diferencian con la población indígena. ¿Qué es entonces el indio y cual es la raíz última del problema indígena?. La lista de rasgos discretos, a enumerar, podría ser interminable en la búsqueda de una respuesta: ¿son indios los portadores de una lengua, vestido, tecnología agrícola, hábitos dietéticos, cosmovisión, etc., distinta de la que impera en la sociedad mayor?. Difícilmente la respuesta podría ser negativa. Alfonso Caso, 4/ concluyó sus largos esfuerzos como antropólogo, afirmando que "es indio aquel que se siente indio por pertenecer además a una comunidad indígena, que es aquella en que predominan elementos no europeos ..." Tal criterio subjetivo - la conciencia de pertenencia, o la subjetividad de la autoidentificación - es el utilizado, por ejemplo, en las actividades oficiales de los censos nacionales. Pero no es suficiente como explicación.

S. Martínez, historiador guatemalteco, altera el sentido de la pregunta para superar la respuesta descriptiva de quién es el indio, por el de por qué lo es, para explicarlo. No siempre hubo indios: se trata de un resultado histórico: lo fundamental es que son seres humanos a los que la dominación colonial imprimió ciertas características 5/. La conquista fue una constante violación en contra de la población aborígen: los mecanismos fueron la reducción por la fuerza y la conversión de los nativos en tributarios del rey, la iglesia y los terratenientes. La república no alteró esta organización y la aurora capitalista, que se inicia con la revolución liberal, no hizo sino reforzar su explotación: de campesinos tributarios o semisiervos se convirtieron en campesinos llevados al trabajo forzosamente. Actualmente son campesinos asalariados. Así, indios son (Martínez Peláez) los individuos que conservan las características del siervo colonial.

Hay en esto un sentido preciso: las jerarquías sociales o los criterios de estratificación varían de una sociedad homogénea desde el punto de vista cultural y racial a otra en la que en la definición de tales criterios

intervienen variables cualitativas. En sociedades con 'minorías' 6/ étnicas indígenas la condición de clase, en el sistema nacional de clases, está reforzada o ' sobre-determinada' por la pertenencia a uno u otro de los grupos socio-culturales. El problema reside en que, aunque la barrera cromática no funciona, en la estructura social hay en última instancia una cierta correspondencia entre posición social y "características físicas innatas y visibles".

Es oportuno recordar ahora la definición de R. Bastide sobre el concepto social de raza, a la que señala como un agrupamiento humano, subjetiva y socialmente definido en una sociedad determinada y que se considera diferente de otros, definidos en virtud de características físicas innatas y visibles o, en último caso, sea correcta o erróneamente, en que se perciben como subgrupos separados biológicamente. En esto reside la raíz del problema. Y en la discriminación que ello implica.

En sociedades heterogéneas como Perú, Bolivia, Guatemala, etc., se practica la discriminación racial y operan los prejuicios de clase. ¿Es a través del prejuicio racial como opera el prejuicio social? ¿adquiere allí la fuerza que exhibe, o ello ocurre a la inversa? En una sociedad dividida en clases, definidas en términos capitalistas, son las diferencias sociales las que facilitan y explican la discriminación racial, que de hecho y con extraordinaria fuerza permea toda la vida nacional. En otras palabras, aunque no se trata de un problema de raza en el sentido biológico, funciona un extendido prejuicio 'racial' y ésta es una manera eficaz para referirse a diferencias de clase, las de las clases inferiores.

3. Las políticas indigenófilas y el desarrollo capitalista

Bien planteadas las cosas no existe propiamente un problema indígena. Es una visión colonial la que inspira la formulación de un problema tal. El problema, como apuntó Cardoza y Aragón refiriéndose a Guatemala, somos los mestizos. El desafío es poder encarar con propiedad problema que atañe a la cultura nacional, a la democracia política y a la estructura social de nuestras sociedades.

¿Cuál es el 'problema' que se pretende resolver en las llamadas políticas indigenistas que el Estado a través de sus instituciones especializadas aplica reiteradamente para saltar de un fracaso a otro fracaso?. Asumiendo el problema desde perspectivas diversas, unas producto de una mal disimulada culpa histórica, otras, expresión inmediata del racismo, todas concurren en la necesidad de que lo étnico-indígena desaparezca. Sea incorporándolos por la educación, sea 'desindigenizándolos', prohibiendo el uso de sus símbolos de vida más exteriores, sea rompiendo desde dentro su estructura material gracias a las leyes del mercado, etc. Todo se ha intentado, manteniendo con diverso grado de evidencia objetiva la concepción colonial sobre la inferioridad de la población y la cultura indígenas.

Lo que la conquista militar no hizo, que lo haga la sangre. Primero fue la 'superación' por la vía del mestizaje para lo cual la emigración europea resultó decisiva pero a la larga, inoperante. La política republicana, de inspiración liberal, hizo después de la educación el eje de la política indigenista. Se trataba de alcanzar la integración nacional a través de la enseñanza del español, la alfabetización y la transmisión de valores básicos de la cultura occidental. La estrategia de la oposición revolucionaria de inspiración marxista redujo el problema a su dimensión económica: el desarrollo del capitalismo y de las fuerzas productivas terminaría por descomponer la comunidad indígena y sus economías campesinas, para homogeneizarlos en un vasto ejército proletario, obreros agrícolas o urbanos, en los que la condición de clase sería superior a su condición étnica.

Debe recordarse que somos sociedades escindidas y, como ya ha sido reiteradamente postulado, la integración nacional puede alcanzarse "no suprimiendo al indio, sino solamente suprimiéndolo como ser colonizado" 7/. Tampoco el proceso de 'ladinización' o mestizaje, postulado por la antropología tradicional norteamericana, es el mecanismo mediante el cual el indio se convierte en mexicano, peruano o guatemalteco 8/. Este expediente consiste en la adquisición gradual de características o rasgos propios de la cultura ladina. Adams divide a la población aborígen en indígenas tradicionales, modificados y ladinizados, en un 'continuum' en el que el mestizaje es la pérdida de todos los componentes de la personalidad socio-cultural indígena. Es la pérdida de su identidad. La experiencia histórica es abundante en hechos que evidencian la resistencia del indígena, por un lado, y las consecuencias que la 'ladinización' apareja, por el otro. Se ladiniza o cholifica el indígena que rompe con su comunidad y se mueve geográficamente a zonas urbanas. Ahí, es víctima de otro tipo de explotación y de la discriminación. Su status no mejoró y a cambio de ello, perdió su identidad.

En el intento de encarar de una manera menos 'colonial' el problema, otros han propuesto el término de aculturación y una política indigenista que se pregunta si pueden fusionarse dos culturas. El supuesto es que la simbiosis resultante es mejor. ¿Pero tiene alguna oportunidad la cultura dominada? ¿Sobre todo en un entorno de segregación y discriminación cultural? El resultado es su absorción por la cultura dominante, redefinida simbióticamente.

La política indigenista de los gobiernos democráticos en Guatemala (1944-54), postuló la necesidad de alfabetizar a los niños indígenas en castellano, para empezar a 'integrarlos' desde pequeños. A partir de 1967, se han tomado medidas para que esa tarea se realice en su propio idioma. Ese parece ser además, un aspecto en el que los propios indígenas no tienen acuerdo.

Existe una tercera orientación. Guzman Bockler y J. L. Herbert 9/ hacen la crítica de todo lo que ha sido las políticas indigenistas de cualquiera de los gobiernos a la fecha. Consideran que tanto el 'ladino' como el 'indígena' son el producto de una situación colonial y que es esta situación la que debe combatirse y superarse. El binomio ladino/indígena está trágicamente ligado, como el amo al esclavo. Al enajenar a éste, el amo se enajena a sí mismo. La aculturación como política es una hipocresía; es la creencia ladina de esa conciencia reificada según la cual otra conciencia podría vivir solamente por la apropiación de una cantidad determinada de rasgos particulares, negando las fuerzas creadoras de esa misma conciencia.

Esta proposición, confusa en sus términos, les permite sacar dos conclusiones: que lo auténtico, lo no reificado es el indígena y que la política y la lucha de clases es, en esencia una lucha de razas. Postulan para los países indígenas un reordenamiento de las luchas político/ideológicas para enfrentar así no sólo la cultura 'ladina', sino el Estado y el poder de los mestizos y blancos. La conclusión que proponen, 'dialéctica y dramáticamente' es que el esclavo, cuando se libera, libera también al amo. 10/: se trata de una posición extrema de romanticismo indigenófilo, que con lenguaje hegeliano conduce a negar toda posibilidad de solución en nombre de los indígenas que, por lo demás, no han dicho la última palabra.

El desarrollo del capitalismo en la agricultura como ha quedado consignado, afecta las bases materiales de la economía campesina, sea por la expropiación directa de la tierra y la expulsión de sus ocupantes, sea porque la vinculación al mercado los empobrece al punto de que la expropiación se produce por otras vías. La condición del indígena, por lo tanto, ha comenzado a cambiar. De hecho, ha estado cambiando desde hace mucho tiempo, pero bajo condiciones contradictorias y en el seno de una silenciosa defensa de la tierra y por preservar lo que hoy son sus valores culturales y sociales.

Lo que eran típicas relaciones coloniales, de brutal enfrentamiento de culturas y etnias, terminó hace mucho tiempo. El liberalismo económico posibilitó establecer una economía nacional primario-exportadora, una agricultura comercial que terminó por extenderse y dominar al conjunto de la sociedad. En el seno de esta agricultura cada vez más capitalista y moderna, la economía indígena, en su carácter de economía campesina, resiste y se transforma; se adapta y desaparece. El indígena no migra sino estacionalmente, adquiriendo así un carácter de semiproletario. Y cuando la última línea de defensa, la parcela, cede ante la necesidad de sobrevivencia, intenta reproducir su status en tierras alquiladas o en lo que aún queda de la frontera agrícola.

El campesino sin tierra o el asalariado, no obstante la pérdida de su base material, intenta conservar su identidad. También realiza un esfuerzo similar aquella minoría de indígenas que logran aumentar su patrimonio, moverse verticalmente en la estructura de clases y ascender. Si bien el indio es un indio social y no biológico, la persistencia de sus valores culturales plantea el mayor dilema. Es en este punto en el que se desata la polémica. Desde hace tiempo, el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción ha estado cambiando paulatinamente la estructura social: la modernización agrícola penetra inexorablemente, pero la conciencia étnica puede ser y de hecho es más importante que la conciencia de clase. Tal es la diferencia que separa a un campesino indígena y a un campesino mestizo, homogeneizados en su condición de explotados, pero con una distancia interna que funcionará en tanto las relaciones de clase no terminen por igualarlos objetiva y subjetivamente.

El desarrollo capitalista, por otro lado, ha acelerado un proceso contradictorio de integración/marginalización del indígena. En el transcurso de más de cuatro siglos de contacto, el mestizaje dió como resultado una mezcla racial. Aunque ese proceso continúe, hoy son otras las formas que se intentan para acelerar lo que se llama el 'mestizaje cultural'.

El problema indígena, si aceptamos llamarlo así, ha sido replanteado como tal en los últimos años. En Perú, el gobierno militar intentó una revalorización de la cultura indígena y la movilización de sus elementos étnicos (comunidades, lengua, valores colectivos, mecanismos de solidaridad y reciprodidad en la economía, autoconciencia étnica, etc.) para la participación política. El intento ha sido criticado con razón, aunque no fue solamente un proyecto programático. Hubo profundas transformaciones de la sociedad rural a partir de 1968. Pero no hay duda que en el centro "de la frustración histórica del Perú como nación, se encuentra la persistencia de relaciones coloniales frente a la población indígena del país", como acertadamente lo señalan recientes análisis sobre el tema 11/.

Las políticas indigenistas aplicadas en el mundo andino enfrentan la realidad inevitable de que los indígenas se han convertido en el componente mas numerosos de la población campesina y el desarrollo de las poblaciones quechúa y aymara es sin duda la tarea económica y cultural más importante. ¿Corresponde a la educación jugar un papel estratégico en la resolución de esta tarea?.

La oficialización del idioma quechua, por ejemplo, no resuelve el problema indígena, ni la alfabetización bilingüe es por sí misma la única respuesta en esta difícil política cultural. El papel de la escuela en las áreas rurales de predominio indígena sigue pautas tradicionales, caracterizadas por algo que todavía configura una agresión cultural, abierta o disimulada. Las raíces de esta conducta son coloniales, aunque así no quiera reconocerse, y corresponde a hábitos de honda raigambre sicosocial que tienen un sabor de discriminación racial y social.

Un balance sumarísimo sobre los proyectos de cambio intentados por el Estado subraya las limitaciones intrínsecas, por ejemplo, de las reformas agrarias aplicadas sucesivamente en Bolivia, Perú y Ecuador. Llama la atención el vigor con que las prácticas gamonalistas continúan presentes en las estructuras locales de poder y en el manejo de las relaciones inter-étnicas. Pero aún mas notable es que la situación está ahora más lejos de ser resuelta, pues hay como una exacerbación de la condición indígena reforzada a su vez por la irresoluble condición campesina. ¿De qué otra manera podrían explicarse, por ejemplo, las grandes movilizaciónes campesinas de Andahuaylas y Piura, en 1974 y la participación campesina en los grandes paros nacionales peruanos de 1977/78?.

El resultado es que ahora las políticas indigenistas ya no pueden ser las que correspondían a una situación en que lo etno-indígena estaba como cosificado, y a la que se le aplicaba una manipulación, como objetos externos. En resumen, ya no es posible fundar en la vieja ideología predominante las respuestas de una realidad cada vez más crítica. Según esa ideología, el evangelio, la educación, y el mestizaje (que implica una imagen superior de lo blanco-occidental) abriría a la población indígena las posibilidades a largo plazo de modificar su situación 12/.

México resulta ser el país en que las políticas indigenistas se han intentado con mayor coherencia y profundidad. La revolución burguesa de 1910 asumió finalmente como una tarea nacional la incorporación de sus 'minorías'

étnicas. El proceso de mestizaje ha sido profundo pero con sus limitaciones inherentes. Aquí se percibe con más claridad cómo la política post-revolucionaria tenía como objetivo final la desaparición de los grupos indígenas mediante su asimilación en población mestiza. El fundamento de esa política fue la educación y el propósito final 'mexicanizar' esa población tan díscola y resistente al cambio según rezan los documentos oficiales.

Aquí aparecen, por una parte, las consecuencias más irrefutables de cómo la 'desindigenización' es la consecuencia de la educación indígena, contradictorio resultado que no asegura ni mucho menos la ansiada 'integración'. La educación supone como conditio sine qua non una renuncia a la identidad étnica y un abandono de las estructuras sociales que le dan apoyo. Encontramos, por otra parte, las búsquedas más intensas y la mayor conciencia acerca de la realidad pluricultural del país. Incluso una radicalización en las propuestas de solución: el reconocimiento de la autarquía política y el discutible derecho a una existencia nacional autónoma 13/.

Es evidente que solo una profunda crítica de lo que han sido las políticas indigenistas en América Latina puede permitir, en el plano intelectual, las nuevas respuestas que en el terreno práctico habrán de proponerse. En esta búsqueda los pueblos indígenas deben pasar a ser sujetos de su propio destino.

En síntesis, siendo distintas las situaciones de Mesoamérica y las del mundo andino, la raíz del problema es la misma: el llamado problema indígena (la naturaleza de las relaciones coloniales con esa población) refuerza el llamado problema campesino (problema de la tierra, de la explotación económica y de los niveles de vida) y lo convierte en un problema nacional de primera magnitud. Etnia y clase hoy se convierten no sólo en una reivindicación social y cultural, sino en un componente esencial de la democracia y de la constitución del Estado nacional.

Notas

1/ La clasificación es de S. Varese, "¿Estrategia étnica o estrategia de clase?," en Indianidad y descolonización en América Latina (Documentos de la 2º Reunión de Barbados), Ed. Nueva Imagen, México, 1979, pág. 363.

2/ Stavenhagen, R., "Clases, colonialismo y aculturación", en Ensayos sobre las Clases Sociales en México, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1968, pág. 112.

3/ La terminología puede cambiar; en algunas regiones latinoamericanas a los indios los llaman 'naturales' y a los ladinos 'mistis', así como a los mestizos, pueden llamarlos 'cholos', etc.

4/ Caso, A., América Indígena, VIII, Instituto Indigenista Interamericano, México DF. 1948, págs. 239-247.

5/ Martínez, S., "Racismo y análisis histórico en la definición del indio guatemalteco", Revista Economía, Nº 45, Guatemala, 1975, pág. 63.

6/ El término es, en este contexto, sumamente impreciso; el único dato, el censal, de naturaleza empírica disponible, no permite establecer con precisión si se trata propiamente de una mayoría poblacional. En sociedades mestizas como México, Guatemala, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, para citar solamente las más importantes, la barrera racial simplemente no puede establecerse.

7/ Stavenhagen, R., "Clases, colonialismo ...", op. cit. pág. 146.

8/ Las obras por lo demás importantes, de autores como Richard Adams y Sol Tax, son exponentes de esta orientación.

9/ Guatemala: una interpretación Histórico-Social, Ed. Siglo XXI, México, 1972.

10/ Véase una crítica a esta orientación en Torres Rivas, E.,"Reflexiones en torno a una interpretación histórico-social", Revista Mexicana de Sociología, Enero-Marzo, 1972, pág. 115 y sigs.

11/ Degregori, Valderrama y otros, Indigenismo, clases sociales y problema nacional. Ed. CELATS, Lima, 1978, pág. 11.

12/ Valderrama, M. y Alfageme, A., "El surgimiento de la discusión de la cuestión agraria y del llamado problema indígena", en Indigenismo, Clases Sociales y Problema Nacional, op. cit., pág. 57.

13/ Véase las dos declaraciones de Barbados, como ejemplo de esta nueva política y G. Bonfil Batalla (comp.), El pensamiento político indio en América Latina, Ed. Nueva Imagen, México, 1979 y el ya citado texto Indianidad y Descolonización en América Latina.

RESUMEN-RÉSUMÉ-SUMMARY

La diversidad de condiciones socio-culturales, ecológicas y productivas existente en América Latina, y los diferentes grados de penetración y desarrollo del capitalismo en la región, no han sido hasta ahora satisfactoriamente integrados en las caracterizaciones tradicionales de las estructuras sociales rurales, especialmente en aquellas que se centran en el concepto de tamaño de las explotaciones (familiar, subfamiliar y multifamiliar), ya que en ellas no se ha tenido suficientemente en cuenta las relaciones internas de producción; los factores edafológicos, climatológicos, topográficos y tecnológicos; los tipos de cultivo; el impacto de la agroindustrialización; los procesos de circulación y distribución; las conexiones con otros sectores de la economía. El presente trabajo se propone superar las insuficiencias de dichas caracterizaciones tradicionales, integrando un mayor número de variables y destacando los efectos de su interacción.

A partir de la especificación de los aspectos económicos en el interior de la empresa, la combinación de factores (tierra, capital, tecnología, trabajo humano) y su variación debida a variables culturales, sociales y políticas, el estudio establece las relaciones de producción en el interior de las unidades y de distribución en relación con el mercado y, sobre esa base, las conexiones con el complejo social, estratificacional, cultural, familiar, organizativo y político que califica a las situaciones rurales.

La hipótesis central es que el proceso de desarrollo capitalista de la agricultura implica la hegemonía del sector moderno y la descomposición del sector tradicional, con distintas formas de recomposición del campesinado, en un movimiento que supone la constitución de nuevas formas de organización y la redefinición de las preexistentes.

En el primer capítulo, después de algunas consideraciones de tipo metodológico, se examinan diversas situaciones socioeconómicas entre las que se incluyen: a) la hacienda (tradicional y en transición); b) las empresas capitalistas (la gran empresa agraria, la plantación, la mediana empresa agraria); c) las economías campesinas en sus diversos subtipos (el campesino medio; los campesinos pobres; el semi-proletariado y el proletariado rural).

En el segundo capítulo se pasa revista a los distintos instrumentos de la modernización agrícola, tales como el uso de insumos y de tecnología y el financiamiento y el crédito. Se presta particular atención a las políticas agrarias del Estado, en especial a las reformas agrarias y a la colonización. Por último, se analizan las nuevas formas empresariales en la agricultura latinoamericana.

En el tercer capítulo se analiza el proceso de desintegración de las sociedades campesinas y las tendencias hacia la reintegración en el marco de formas cooperativas, de reforma agraria y parcelaria. Luego de discutir el estatuto teórico e histórico del campesinado, se exponen las diferentes formas de control que sobre él ejerce el capital y las distintas acciones del Estado y de los organismos internacionales para frenar la descomposición del campesinado

El capítulo cuarto está destinado a considerar los diversos tipos de movimientos migratorios en los distintos escenarios que se van configurando como consecuencia del desarrollo rural.

El capítulo quinto se dedica al llamado 'problema' indígena y al sentido de las políticas indigenistas en el marco del desarrollo capitalista del agro, para lo cual se considera previamente el problema de las minorías étnicas y se plantean preguntas acerca de quién y cómo es el indio a fin de ubicar los diversos significados del problema, tanto desde el punto de vista de los indígenas como desde el punto de vista de las sociedades en su conjunto.

La diversité des conditions socioculturelles, écologiques et productives existente en Amérique Latine, et les différents degrés de pénétration et développement du capitalisme dans la région n'ont pas été, jusqu'au présent, intégrés de façon satisfaisante aux caractérisations traditionelles des structures sociorurales, notamment à celles axées sur le concept de grandeur des exploitations (familiale, sous-familiale et multifamiale), étant donné qu'on n'y à pas tenu compte des rapports internes de production, des facteurs édaphiques, climatiques, topographiques et techniques; de différentes sortes de cultures; de l'impact de l'agroindustrialisation; des processus de la circulation et de la distribution; des connexions avec d'autres secteurs de l'économie. Dans ce travail on se propose de surmonter les carences des dites caractérisations traditionelles, intégrant un plus grand nombre de variables et mettant l'accent sur les effets de son interaction.

A partir de cette précision des aspects économiques à l'intérieur de l'entreprise, de la combinaison de facteurs (sol, capital, technologie, travail humain) et de sa variation due à des variables culturelles, et sociopolitiques, cette étude établit les relations de production à l'intérieur des unités et celles de distribution en rapport avec le marché. Et sur cette base les connexions avec le complexe social, stratificationnel, culturel, familial, organisatif et politique qui qualifie les situations rurales.

L'hipothèse centrale est fondée sur le fait que le processus de développement capitaliste de la agriculture entraîne l'hégémonie du secteur moderne et la décomposition du secteur traditionnel avec de différentes formes de recomposition du paysannat, dans un mouvement qui implique la constitution de nouvelles formes d'organisation ainsi que la redéfinition des préexistentes.

Au premier chapitre et après quelques considérations méthodologiques, on examine les diverses situations socioéconomiques dont on inclut: a) la 'hacienda' (traditionnelle et en transition); b) les entreprises capitalistes (la grande entreprise agraire, la plantation, l'entrepride agraire moyenne); c) les économies paysannes dans leurs divers sous-types (le paysan moyen; le paysan pauvre; le semi-prolétariat et le prolétariat rural).

Au deuxième chapitre on passe les différents instruments de la modernisation agricole en revue, tels que l'emploi de frais et de technologie ainsi bien que le

financement et le crédit. On fait bien attention aux politiques agraires de l'Etat, notamment aux réformes agraires et à la colonisation. Et pour conclure, on analyse les nouvelles formes patronales dans l'agriculture latino-américaine.

Au troisième chapitre, on analyse le processus de désintégration des sociétés paysannes et les tendences vers la réintégration dans le cadre des formes coopératives, de la réforme agraire et parcellaire. Après la discussion du status théorique et historique du paysannat, on expose les différentes formes de contrôl qu'y exerce le capital ainsi que les diverses actions de l'Etat et des organismes internationaux visant à freiner la décomposition du paysannat.

Au quatrième chapitre, on considère les diverses formes de mouvements migratoires sur les différentes scenes configurées à la suite du développement rural.

Au cinquième chapitre, on s'applique au dit 'problème' indigène et au sens des politiques indigénistes dans le cadre du développement capitaliste de l'agro. À ce sujet on considère préalablement la situation des minorités éthniques et on se pose des questions à propos de qui et comment est l'indigène, pour ainsi placer les diverses significations du problème soit du point de vue des indigènes que de celui des sociétés dans son ensemble.

The diversity of socio-cultural, ecological and production conditions existing in Latin America, and the different degrees of penetration and development of capitalism in the region have not hitherto been satisfactorily integrated into the traditional characterizations of rural social structures, especially those centred on the concept of size of the economic units (familiar, sub-familiar and multi-familiar), since the interrelationships of production, edaphic, climatological, topographic and technological factors, types of crops, the impact of agro-industrialization, the circulation and distribution processes, the connection with other sectors of the economy, have not been sufficiently taken into account. The present study is intended to overcome the inadequacies of these traditional characterizations, incorporating a larger number of variables and underlining the effects of their interaction.

Based on the specification of the economic aspects within the enterprise, the combination of factors (land, capital, technology, manpower) and their variation due to cultural, social and political variables, the study establishes the relationships of production within the units, and of distribution in relation to the market, and on that basis their connections with the social, stratificational, cultural, familial, organizational and political complex that characterize rural situations.

The central hypothesis is that the capitalistic development process of agriculture implies the hegemony of the modern sector and the breakdown of the traditional sector, with different forms of recomposition of the peasantry in a movement that assumes the constitution of new forms of organization and the redefinition of pre-existing ones.

The first chapter, after some considerations of a methodological nature, examines various socio-economic situations, including, among others: (a) the 'hacienda' (traditional and transitional); (b) capitalistic enterprises (the large farming enterprise, the plantation, the medium-sized farming enterprise); (c) the peasant economies in their various sub-types (the average peasant; the poorer peasants; the rural semi-proletariat and proletariat).

The second chapter reviews the different instruments of agricultural modernization, such as the use of inputs and technology, and financing and credit. Special attention is devoted to State agrarian policies, particularly to agrarian and land settlement reforms. Lastly, it analyzes new forms of enterprises in Latin American agriculture.

The third chapter analyzes the disintegration of peasant societies and the trends toward reintegration within the framework of cooperative forms, agrarian and land-parcelling reforms. After discussing the theoretical and historical status of the peasantry, various forms of control excercised on it by capital and different measures adopted by the State and by international agencies to check the breakdown of the peasantry are discussed.

The fourth chapter is devoted to considering various types of migratory movements in the different settings resulting from rural development.

The fifth chapter deals with the so-called indigenous 'problem' and the meaning of indigenous policies within the framework of capitalist development of the agricultural sector, considering, first of all, the problems of ethnic minorities and posing questions as to the identity and nature of the Indian in order to define the various meanings of the problem, both from the standpoint of the indigenous population and from that of the societies as a whole.

Publicaciones del Proyecto

Serie y N°	Título	Autor
DEALC/1	Educación e industrialización en la Argentina.	J. C. Tedesco
DEALC/2	Educación y desarrollo en Costa Rica.	J. F. García
DEALC/3	Financiamiento de la educación en América Latina. Una aplicación a la Argentina.	H. Gertel
DEALC/4	Expansión educacional y estratificación social en América Latina. (1960-1970)	C. Filgueira
DEALC/5	Modelos educativos en el desarrollo histórico de América Latina (2 reed.)	G. Weinberg
DEALC/6	Educación, imágenes y estilos de desarrollo.	G. W. Rama
DEALC/7	Educación y desarrollo en el Paraguay. La enseñanza básica.	D. M. Rivarola
DEALC/8	Seminario Desarrollo y Educación en América Latina y el Caribe. Informe final. (Agotado)	
DEALC/9	Industria y educación en El Salvador.	J. C. Tedesco
DEALC/10	Educación, lengua y marginalidad rural en el Perú.	J. Matos Mar y colaboradores
DEALC/11	Educación para el desarrollo rural en América Latina. (agotado)	Abner Prada
DEALC/12	La escuela en áreas rurales modernas.	J. P. Núñez
DEALC/13	Bibliografía sobre educación y desarrollo en América Latina y el Caribe. (agotado)	A. Copetti Montiel
DEALC/14	Bibliografía. Universidad y desarrollo en América Latina y el Caribe. (Agotado)	A. Copetti Montiel
DEALC/15	La educación rural en la zona cafetera colombiana.	R. Parra Sandoval
DEALC/16	Education and Development in the English-Speaking Caribbean. A Contemporary Survey	L. D. Carrington
DEALC/17	La educación no-formal en la reforma peruana.	J. Rivero Herrera
DEALC/18	Heterogeneidad técnica, diferenciales de salario y educación.	R. Carciofi
DEALC/19	Disyuntivas de la educación media en América Latina.	R. Vera
DEALC/20	Educación y desarrollo en el Ecuador (1960-1978).	JUNAPLA
DEALC/21	Segundo Seminario "Desarrollo y Educación en América Latina y el Caribe". Informe Final.	
DEALC/22	Proceso pedagógico y heterogeneidad cultural en el Ecuador.	
DEALC/23	Aprendizaje, innovación tecnológica y recursos humanos universitarios. Consideraciones sobre el caso argentino.	J. Vivas, R. Carciofi C. Filgueira
DEALC/24	Alfabetismo y escolarización básica de los jóvenes en América Latina	J. P. Terra
DEALC/25	Educación y desarrollo en el Perú. La reforma educativa. (en prensa).	O.S.P.E. Ministerio de Educación del Perú
DEALC/26	Estructuras sociales rurales en América Latina (en prensa).	E. Torres Rivas
Fichas/1	La planificación educativa en América Latina. Una reflexión a partir de la opinión de los planificadores de la región.	N. Fernández Lamarra I. Aguerrondo
Fichas/2	Inserción de los universitarios en la estructura ocupacional argentina. (Agot.)	
Fichas/3	Educación y democracia.	G. W. Rama
Fichas/4	El concepto de masificación. Su importancia y perspectivas para el análisis de la educación superior.	J. Rodríguez F.
Fichas/5	Notas acerca de la expansión universitaria, el mercado de empleo y las prácticas académicas.	G. W. Rama
Fichas/6	Bases sociales para la formación a distancia de los maestros colombianos. (Agotado)	R. Parra Sandoval
Fichas/7	Cultura popular y educación en Argentina.	M. T. Sirvent
Fichas/8	Social Values of Secondary Students and their Occupational Preferences in Guyana.	S. B. Khan y U. M. Paul
Fichas/9	El origen social de los estudiantes de la Universidad de Buenos Aires	D. Klubitschko
Fichas/10	Acerca del debate sobre Educación y empleo en América Latina.	R. Carciofi
Fichas/11	Education and Development in Latin America (1950-1975)	J. C. Tedesco y G. W. Rama
Fichas/12	Estilos de desarrollo y educación: un inventario de mitos, recomendaciones y potencialidades.	M. Wolfe

Buenos Aires, octubre 1980

LIBRO DE EDICION ARGENTINA
Impreso en CEPAL
Callao 67 - 4° B - 1022 Buenos Aires
Febrero de 1981

SEDE DEL PROYECTO

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA
OFICINA BUENOS AIRES

CALLAO 67 4º PISO
CASILLA DE CORREO 4191
TELEFONOS 40-0429 0431
DIRECCION CABLEGRAFICA UNATIONS
BUENOS AIRES REPUBLICA ARGENTINA