

Economías campesinas, cambio agrario y movimientos campesinos en América Latina

FRANCISCO VIO GROSSI*

INTRODUCCION

Con este ensayo se pretende contribuir al estudio de los movimientos campesinos en América Latina, mediante el análisis de las respuestas campesinas al proceso de desintegración de sus economías, consecuencia del desarrollo del capitalismo en la agricultura. Esta respuesta debe analizarse no sólo en términos de los antecedentes históricos del desarrollo capitalista sino también dentro del período de

reforma agraria, en el cual las aspiraciones campesinas pueden identificarse de una manera más cristalina.

Por consiguiente, este artículo está relacionado con tres cuestiones centrales:

a] los tipos específicos de economías campesinas que existen dentro de las diferentes estructuras agrarias en América Latina;

b] las diferentes formas que ha utilizado el desarrollo capitalista para reducir la cantidad de tierra a disposición de los campesinos y las distintas maneras mediante las cuales éstos han reaccionado contra esta tendencia, particularmente la movilización campesina, y

* Director del Curso Latinoamericano de Desarrollo Rural que la Universidad Simón Rodríguez de Venezuela imparte con el concurso del Programa de Desarrollo Rural de la OEA y del Gobierno de Venezuela. El presente ensayo está basado en las investigaciones realizadas por el autor para obtener el grado de doctor en filosofía de la Universidad de Sussex, Inglaterra.

c] la dicotomía entre lo que los campesinos han esperado de la reforma agraria (es decir, un aumento en la superficie de tierra para su usufructo individual) y las intenciones de los diferentes gobiernos de organizar sistemas basados, en mayor o menor medida, en el uso colectivo de la tierra.

De acuerdo con este enfoque, en el ensayo se sostiene que la expansión del capitalismo en la agricultura latinoamericana ha significado el desarrollo de tendencias hacia la concentración del uso de la tierra, proceso que ha encontrado resistencia de los campesinos, quienes han organizado un amplio rango de defensas, una de las cuales es la movilización campesina. Esta resistencia sólo ha sido derrotada mediante el aumento de la represión de los movimientos y organizaciones campesinas. Cuando, por razones que veremos más adelante, el nivel de represión no puede ser elevado, existen oportunidades para que los movimientos campesinos se desarrollen. Además, se sostiene que la precariedad de las economías campesinas crea una fuerte dependencia de los campesinos respecto de los latifundistas, lo cual contribuye a debilitar el poder de la resistencia campesina.

Por tanto, en oposición a la mayor parte de la literatura, en este trabajo se sostiene que no es sólo una cuestión de recursos, liderazgo, organización, etc., lo que principalmente cuenta para el desarrollo de los movimientos campesinos en América Latina, sino que esos elementos pueden existir cuando prevalecen determinadas condiciones sociales. Estas condiciones sólo pueden estudiarse si se toman en cuenta las tensiones y los conflictos entre los campesinos y los terratenientes por el uso de la tierra y de la mano de obra, que surgen como consecuencia del desarrollo capitalista, esto es, el estudio de las contradicciones esenciales entre el desarrollo de las economías patronales y el de las campesinas.

El período de reforma agraria proporciona una buena oportunidad para este tipo de análisis. Por una parte, su implantación va generalmente acompañada de un bajo nivel de represión y, por tanto, las aspiraciones campesinas se hacen más visibles para el observador. Por otra, la reforma agraria en América Latina no ha surgido solamente como consecuencia de la presión campesina, como se ha sostenido a menudo, sino que normalmente es resultado de poderosos esfuerzos por promover el desarrollo capitalista de la agricultura por parte de sectores urbanos interesados en la industrialización.

La reforma agraria puede adquirir dos formas en relación con las economías campesinas: la transformación de los campesinos en pequeños agricultores mediante la distribución de lotes individuales de tierra y la organización colectiva de la producción en el sector reformado. En el último caso, los esfuerzos encuentran cierta resistencia de los beneficiarios de la reforma agraria. El antiguo conflicto entre las grandes propiedades y las empresas campesinas reaparece en una nueva situación. Mientras que en el pasado las economías campesinas habrían resistido el desarrollo natural del capitalismo con escaso éxito, debido al alto nivel de represión, ahora se enfrentan a un intento totalmente nuevo de destrucción.

Un trabajo de esta naturaleza debe adoptar un enfoque histórico que permita describir la transformación de las

grandes propiedades tradicionales y el conflicto que surge entre las economías campesinas y las empresas patronales, y explique parcialmente las reacciones campesinas contra este proceso, específicamente la movilización. La reforma agraria debe ser analizada también como parte de un intento por impulsar el desarrollo agrícola.

En el ensayo se discutirá primero el concepto de economía campesina y su importancia para los campesinos, para luego analizar la dinámica de transformación dentro de las diferentes estructuras agrarias y las reacciones campesinas a dicho proceso. La reforma agraria se analizará desde la perspectiva de su relación con el desarrollo y sus consecuencias para la economía y la movilización campesinas.

CAMPESINO Y ECONOMIAS CAMPESINAS

Para alguien interesado en el estudio de los campesinos, es frustrante advertir la falta de acuerdo entre los diferentes autores acerca de lo que entienden precisamente por campesino.¹ En América Latina, la confusión ha descansado en que el concepto abarca generalmente la idea de "campesino puro" y también la de quien comparte elementos con los trabajadores rurales porque vende parte de su fuerza de trabajo, así como la de quienes contratan mano de obra estacional.² Aunque volveremos posteriormente para proponer alguna clarificación sobre este punto, comenzaremos utilizando el concepto de "campesino puro", plenamente conscientes de que es difícil encontrarlo en el mundo real.

Redfield ofrece una definición que reúne los elementos más comúnmente aceptados. El campesino "es un pequeño productor agrícola que, con la ayuda de un equipo tecnológico simple y el trabajo de su familia, produce principalmente para su propio consumo y para el cumplimiento de las obligaciones hacia los detentadores del poder político y económico".³

De la misma manera, la economía o empresa campesina se basa en: a] una pequeña unidad agrícola, b] trabajada por el mismo productor, c] principalmente dedicada al autoconsumo.⁴ El estudio de las economías campesinas contribuye a la búsqueda de la racionalidad socioeconómica que subyace en las actitudes campesinas hacia su transformación.

1. Para una síntesis de los diferentes puntos de vista sobre el tema, véase S. Mintz, "A note on the definition of peasantries", en *The Journal of Peasant Studies*, vol. 1, núm. 1, octubre de 1973, y T. Shanin, *The Awkward Class*, Oxford University Press, 1972, pp. 294-298.

2. Para una discusión general sobre el concepto en América Latina véase H. Landsberger, "The role of peasant movements and revolts in development", en H. Landsberger (ed.), *Latin American Peasant Movements*, Cornell University Press, 1969, pp. 1-8.

3. R. Redfield, *Peasant Society and Culture*, University of Chicago Press, 1956, p. 25.

4. Usaré indistintamente los conceptos de "economía campesina" y "empresa campesina". Empresa es un concepto aquí más amplio que el utilizado por los economistas y no implica necesariamente relaciones mercantiles, sino simplemente la acción de sembrar ahora para cosechar después, cualquiera sea el propósito final (autoconsumo o venta). Sobre esta idea, véase el excelente libro de Andrew Pearse, *The Latin American Peasant*, Frank Cass, Londres, 1975, p. 41. Para definiciones sobre economías campesinas, véase R. Stavenhagen, *Capitalismo y campesinado en México*, 1976, p. 19.

El concepto de transformación campesina se ha vinculado generalmente con el supuesto de que, en todo país, tarde o temprano va a tener lugar un proceso de "gran transformación", tal como ocurrió en Europa.⁵ Por "gran transformación" se entiende el triunfo de la industrialización sobre formas feudales o semif feudales de organización de la producción. De esta manera, las economías campesinas están condenadas a desintegrarse y los campesinos a transformarse en pequeños agricultores o en trabajadores rurales.

Por consiguiente, de acuerdo con este enfoque, el único camino que tienen los campesinos es incorporarse a la economía moderna, adoptando las normas y los valores urbanos. Los elementos de la conducta campesina que se han definido como obstáculos para el cambio se explican por la estabilidad y el apego a las tradiciones que resultan de su aislamiento geográfico. Esta condición les permite transmitir su conducta socioeconómica de una generación a otra. Solamente una acción desde "fuera" puede transformar estos elementos, desestabilizar la economía campesina e impulsar a los campesinos hacia la sociedad moderna. La principal herramienta de este esfuerzo es la inducción de nuevas necesidades, la cual conduce a aumentar la producción para el mercado con el objeto de obtener el dinero necesario para satisfacerlas, a reajustar los valores de la cultura local y, finalmente, a la modernización.

Sin embargo, después de más de veinte años de aplicación de este enfoque, un informe oficial de las Naciones Unidas señaló recientemente que "la agricultura tradicional de subsistencia es todavía predominante en América Latina".⁶ La prolongada persistencia de estas empresas campesinas es bien conocida. Han sobrevivido a diferentes sistemas de tenencia de la tierra desde la antigüedad, pasando por la edad media, el período del capitalismo industrial e, incluso, el socialismo.⁷

Chayanov, un economista ruso, ofrece un análisis coherente para explicar esta resistencia al cambio. Dice que en las descripciones más comunes se ignora que la unidad económica fundamental no es la finca sino la familia. Trabajo y consumo, autoridad económica y familiar, están localizados en las mismas personas. Este carácter consumidor-productor de las economías campesinas determina por qué no están organizadas principalmente para obtener utilidades. Chayanov sostiene que no es posible determinar con precisión el valor del trabajo familiar porque el objetivo básico de la producción es alimentar a sus miembros y, por tanto, los ingresos son divididos entre consumidores y no entre productores, cuando estos últimos generalmente son menores en número que los primeros. De esta manera, el nivel de producción se

define por el nivel del consumo en lo que él llama el equilibrio entre la satisfacción de la demanda y la carga de trabajo, o el "equilibrio trabajador-consumidor". En otras palabras, en tanto no existe trabajo asalariado, aumentar la producción cultivando más tierra significaría tanto trabajo extra que el esfuerzo necesario para ello no valdría la pena. Este equilibrio es afectado por el tamaño de la familia y la cantidad de tierra disponible. El tamaño de la familia evoluciona durante su desarrollo y también lo hace la cantidad de tierra cultivada. En otras palabras, si el tamaño de la familia aumenta, aquellos que son capaces de trabajar lo harán más intensamente; si disminuye, el nivel de trabajo también baja. De este principio, Chayanov deduce una dinámica específica de diferenciación rural que él llama "diferenciación demográfica".⁸

Chayanov no rechaza la afirmación de que la tendencia general conduce hacia el desarrollo del capitalismo en la agricultura. Lo que sugiere es que los campesinos resisten la absorción capitalista con más fuerza de la esperada. El equilibrio trabajo-consumo explica por qué son capaces de reducir los precios del producto por debajo de los costos y de negarse a vender su tierra cuando los precios aumentan. La tierra, que le da a la familia subsistencia y trabajo, es más que un mero factor económico o una fuente de ingresos: es un medio de vida.⁹

Algunos autores han sugerido que, de acuerdo con Chayanov, las economías campesinas constituyen un modo de producción diferente.¹⁰ Sin embargo, Lehmann ha rechazado adecuadamente esta proposición cuando señala que "hablar de un 'modo campesino' supone que la definición haga hincapié, exclusivamente, en las relaciones de producción, excluyendo lo referente a la reproducción de estas relaciones y a la apropiación del excedente, las cuales, en medida no despreciable, se llevan a cabo por mecanismos ubicados fuera de la órbita de las empresas campesinas y del uso del excedente".¹¹ Esto es particularmente relevante en América Latina, donde las economías campesinas están integradas a las estructuras agrarias dominantes y no están absolutamente aisladas. Además, el mismo Chayanov señaló que las economías campesinas coexisten con diferentes modos de producción e indicó que él no imaginaba la definición de un modo nuevo.¹²

La teoría de Chayanov proporciona elementos útiles para el estudio de las causas que explican por qué los campesinos mantienen tierra sin cultivar o mano de obra sin utilizar. Empero, como excluye de su análisis los factores "externos" a esas empresas, se reduce su utilidad para el estudio de la dinámica de transformación de las economías campesinas en América Latina. En otras palabras, la "diferenciación demográfica" parece útil para describir los elementos internos de

5. Véase M. Malefakis, *Agrarian reform and peasant revolution in Spain. Origins of the Civil War*, Yale University Press, 1970, p. 7.

6. CEPAL/FAO, *Social Rural Development in Latin America*, núm. 78.2, Montevideo, agosto de 1978.

7. Sobre economías campesinas en la Francia contemporánea véase el artículo de K. Vergoupoulos, "El capitalismo disforme", en S. Amin y K. Vergoupoulos, *La cuestión campesina y el capitalismo*, Nuestro Tiempo, México, 1974; sobre Polonia véase B. Galewski, *Basic Concepts of Rural Sociology*, Manchester University Press, 1972; en México, E. Díaz, "Notas sobre el significado y alcance de la economía campesina en México", en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm. 12, México, diciembre de 1977, pp. 1429-1438.

8. Véase A.V. Chayanov, *The theory of peasant economy*, The American Association, Illinois, 1966.

9. Chayanov, *op. cit.*, p. 144.

10. Amin y Vergoupoulos, *op. cit.*, y Stavenhagen, *op. cit.*, p. 18.

11. D. Lehmann, *The theory of agrarian structure: typology and paths of transformation in Latin America*, trabajo presentado en un seminario en el Institute of Development Studies, Universidad de Sussex, Inglaterra, marzo de 1976.

12. Chayanov, *op. cit.*, pp. 48-49.

la familia, pero no contribuye a explicar completamente las causas que impulsan el proceso de transformación de las economías campesinas. Esto se determina también por el proceso de diferenciación social que deriva de las distintas oportunidades de acceso a condiciones específicas de producción, que dependen principalmente de las presiones que se ejercen sobre los campesinos desde el mundo exterior. En este sentido, puede acusarse al enfoque de Chayanov de ser demasiado estático e incapaz de explicar el proceso de integración de las economías campesinas a las diferentes estructuras agrarias.

Otra limitación para aplicar la teoría de Chayanov en América Latina consiste en que el trabajo asalariado está excluido de su análisis. Frecuentemente encontramos que parte de la mano de obra familiar disponible se dedica al trabajo fuera de la unidad doméstica, o que esta última contrata asalariados en períodos estacionales.

Sin embargo, lo que es posible rescatar de dicha teoría son los factores internos de las economías campesinas que contribuyen a explicar la actitud de resistencia al cambio. Es necesario un esfuerzo adicional para incorporar los elementos que Chayanov no toma en cuenta, esto es, los elementos exógenos, con el objeto de proporcionar un marco de referencia general para el estudio de la dinámica de la transformación campesina y de las reacciones de los campesinos a este proceso en América Latina.

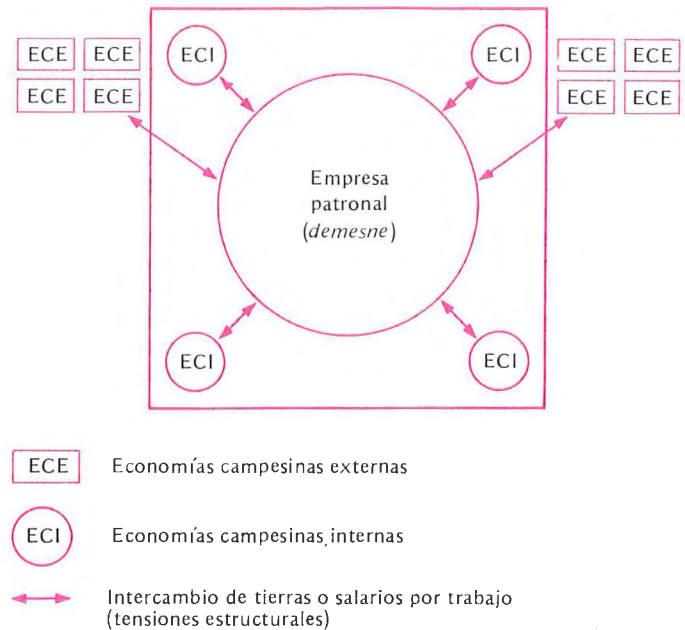
ECONOMIAS CAMPESINAS, ESTRUCTURAS AGRARIAS Y CAMBIO AGRARIO

El enfoque multiempresarial parece el más adecuado para estudiar la integración de las economías campesinas en las estructuras agrarias y su dinámica de transformación en América Latina. Este enfoque, presentado primero por Baraona y desarrollado por Schejtman y Kay, sostiene que las grandes propiedades que predominan en la región no son unidades económicas simples sino un sistema compuesto de dos tipos de empresas: las de los terratenientes (también llamada *demesne*) y las de los campesinos.¹³ Entre estas últimas, Kay ha distinguido las internas (empresas ubicadas dentro de los límites de una finca que les proporciona el usufructo de la tierra a cambio de trabajo), de las externas (ubicadas fuera de las fronteras de las grandes empresas, pero respecto de las cuales los campesinos mantienen vínculos socioeconómicos de dependencia).

La dinámica de transformación del sistema se explica, en parte, por los diferentes niveles de tensión —propios de este modelo— sobre los recursos tierra y agua, y sobre la mano de obra.¹⁴ La expansión de la *demesne* lleva implícita la reducción de los recursos disponibles para los campesinos,

GRAFICA 1

Modelo y tensiones estructurales dentro de la finca multiempresarial



porque la empresa patronal necesitará más mano de obra o tierra, hasta ese momento controlada por las economías campesinas internas o externas. En la gráfica 1 se ilustra el modelo y las tensiones estructurales existentes dentro del sistema.

Kay sugiere que los principales factores interrelacionados que contribuyen a explicar la dinámica de cambio del sistema son las variaciones en la densidad de la población, los cambios en la demanda de los productos agrícolas, el desarrollo de la tecnología agraria y los cambios en el equilibrio de fuerzas entre los terratenientes y los campesinos.¹⁵ Sin embargo, los factores clave son los dos primeros, porque el equilibrio político depende del papel que se le asigne al sector agrícola en la sociedad más amplia y en la disponibilidad de trabajo, y porque los cambios en la tecnología agrícola raramente ocurrieron, en América Latina, antes de la segunda mitad del presente siglo.

En este sentido, nuestra proposición consiste en afirmar que un aumento de la demanda agrícola generalmente ha producido una expansión de las actividades de la empresa patronal y, como consecuencia, una contracción de las

15. C. Kay, *The hacienda system, proletarianization and agrarian reform: the landlord road and the subordinate peasant road to capitalism*, Institute of Economic Affairs, Universidad de Glasgow, 1977, p. 4.

13. R. Baraona, "Una tipología de haciendas en la sierra ecuatoriana", en O. Delgado (ed.), *Reformas agrarias en América Latina*, Fondo de Cultura Económica (FCE), México, 1968; A. Schejtman, *Peasant Economies within the Large Haciendas of Central Chile*, Universidad de Oxford, 1970, y C. Kay, *Theory of Agrarian Change: Manorial or Hacienda System*, Universidad de Sussex, tesis doctoral, 1971.

14. Este es un punto en el cual Emilio Klein también ha contribuido. Véase *The conflict between landowners and rural labourers in Central Chile*, tesis doctoral, Universidad de Sussex, 1973.

economías campesinas, ya sean las internas o las externas, o ambas simultáneamente, dependiendo de la demanda patronal de mano de obra y, secundariamente, de la de tierra.

La mayoría de los autores ha señalado que el conflicto principal entre los terratenientes y los campesinos en América Latina ha sido por la tierra.¹⁶ Sin embargo, pensamos que ese conflicto ha oscurecido el verdadero, que ha sido por la mano de obra que requieren los terratenientes. La abundancia de tierra a disposición de la empresa patronal ha significado que la expansión de sus conomías no ha requerido, sino hasta hace muy poco tiempo, de la tierra que ocupaba la empresa campesina. La intención que subyace en la separación del campesino de sus medios de producción es, primero, extraer más mano de obra liberada y, posteriormente, compelela a vender su fuerza de trabajo en el mercado. En vista del alto grado de concentración de la tierra, casi el único mercado disponible para esa mano de obra ha sido el de las grandes fincas.¹⁷

Para analizar los factores indicados por Kay, es preciso explorar el grado de flexibilidad de la estructura agraria respecto de las fluctuaciones en las demandas de productos agrícolas y de mano de obra, con el objeto de introducir dos hipótesis complementarias, aunque no menos importantes.

La primera sostiene que la estructura de la tenencia de la tierra en América Latina ha demostrado históricamente cierto grado de elasticidad cuando se ha enfrentado a condiciones crecientemente favorables en el mercado. Esta proposición tiene el sentido de encontrar las causas del pobre desempeño del sector agrario durante la mayor parte del siglo XX en factores ajenos al sistema de tenencia de la tierra, como lo ha enfatizado la CEPAL.¹⁸

La segunda, estrechamente vinculada con la anterior, tiene que ver con el papel de las economías campesinas en el desarrollo. En ciertas circunstancias, las economías campesinas no se oponen sino, por el contrario, son funcionales al desarrollo del capitalismo en las áreas rurales, lo cual implica rechazar la caracterización unilineal que se ha hecho del proceso de desarrollo de las estructuras agrarias en América Latina. Esta hipótesis requiere de mayor explicación.

Cuando analizamos el desarrollo de las economías campesinas en la región debemos partir de la base de que en ciertos períodos el proceso se ha acelerado, en otros se ha mantenido casi inalterable y, algunas veces, los campesinos han sido capaces de recuperar algunos de los rasgos que habían perdido. Además, es posible observar la persistencia de las economías campesinas aun en zonas donde el capitalismo ha avanzado en medida suficiente para consolidar su dominación en el sector rural.

Stavenhagen, Amin y otros sostienen que las relaciones

no-salariales de producción pueden ser funcionales al proceso de industrialización y a la estructura agraria capitalista. En efecto, las economías campesinas pueden proveer: a] subsistencia para los campesinos, con el objeto de mantenerlos en el campo cuando el proceso de industrialización no es capaz de absorber a todos los migrantes que van a la ciudad como consecuencia del desarrollo capitalista en el campo;¹⁹ b] la reproducción de la fuerza de trabajo en el campo a bajo costo para el sistema capitalista;²⁰ c] bajos precios para los alimentos, esto es, los producidos por la mano de obra familiar, lo cual contribuye a mantener en un bajo nivel la presión de la clase obrera urbana por aumentar sus salarios.²¹

No es nuestra intención discutir todas y cada una de estas hipótesis en un artículo de las limitaciones de éste. Sin embargo, nos parece necesario destacar que, en todo caso, pueden sostenerse con la condición de que las economías campesinas, entre otras condiciones, sean rentables para el terrateniente. Los conceptos clave que deben observarse en este caso son los del costo de oportunidad de la tierra y de la mano de obra. Cuando la economía del terrateniente no utiliza toda la tierra disponible (debido a varias razones: falta de adecuada demanda agrícola, ausentismo, etc.), la tierra no cultivada casi no tiene costo de oportunidad para él. Por consiguiente, en vez de pagar la mano de obra en dinero, es más rentable para él compensarla con tierra, porque de otra manera permanecería abandonada. Esta práctica permite que su empresa cuente permanentemente con fuerza de trabajo y que su producción tenga un costo bajo o inexistente. Empero, cuando el mercado se amplía, las empresas patronales necesitan más tierra y mano de obra y, por tanto, el costo de oportunidad de las tierras marginales aumenta. Si ese proceso se desarrolla junto con un aumento del excedente de mano de obra, nos encontramos cerca del punto en el cual el costo de los campesinos iguala el del pago de salarios a trabajadores rurales externos al sistema. En este caso, el proceso de transformación de las economías campesinas no se obstaculiza sino que se acelera.

Schejtman y Kay han dividido en fases el proceso de transformación campesina: 1) Aquella en la cual el campesino alquila la tierra del terrateniente y paga su renta en trabajo, destancado de esa manera su condición campesina. 2) La segunda es aquella mediante la cual el campesino trabaja para la empresa patronal, a cambio de un salario parcialmente pagado en dinero y parcialmente en tierra y otras regalías haciendo evidente su carácter transicional. Algunos autores, como Dobb, llaman a este tipo de campesino "pre-proletario" y Lehmann "proletario en transición",²² con el objeto de señalar la dirección general del proceso: la proletarización del campesinado.

Sin embargo, estas diferenciaciones no contribuyen adecuadamente para dar cuenta del predominio del carácter de campesino o de trabajador en las fases transicionales, cues-

16. Por ejemplo, véanse R. Stavenhagen, *Agrarian Problems and Peasant Movements in Latin America*, Anchor Books, Nueva York, 1972; Delgado, *op. cit.*, y Landsberger, *op. cit.*

17. Sobre esta última afirmación véase también S. Mintz y E. Wolf, "Haciendas and Plantations in Middle Americas and the Antilles", en *Social and Economic Studies*, núm. 6, septiembre de 1967.

18. CEPAL, *El desarrollo social de América Latina en la postguerra*, Doc. E/CN-12/660, Buenos Aires, 1963.

19. Stavenhagen, *Capitalismo... op. cit.*, p. 25.

20. *Ibid.*

21. Amin y Vergoupoulos, *op. cit.*

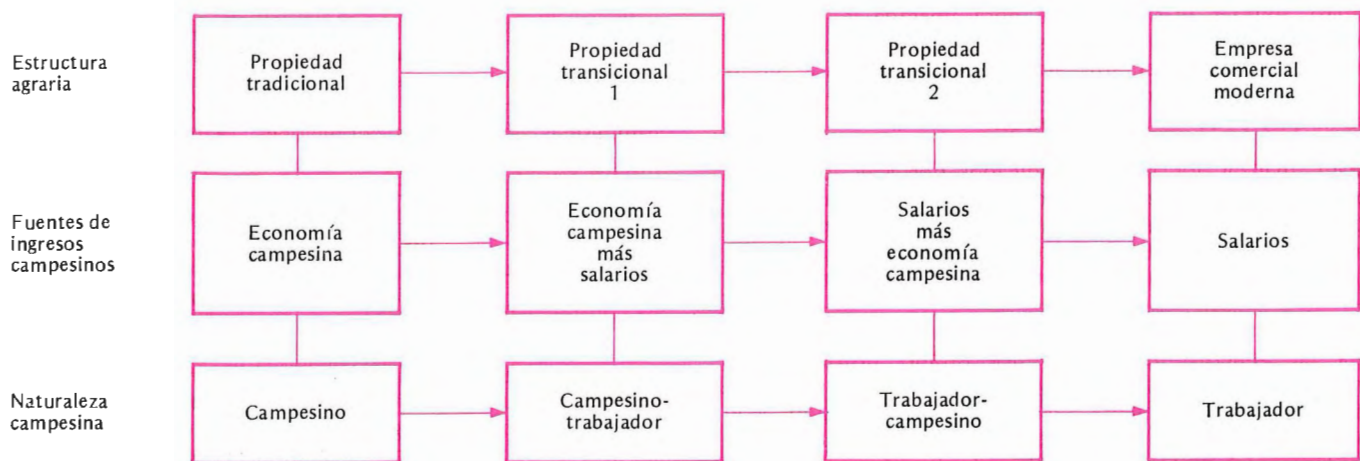
22. M. Dobb, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, FCE, México, y D. Lehmann, "Agricultura y transición al socialismo", en *Sociedad y Desarrollo*, núm. 3, Santiago, 1973.

ción de mucha relevancia para una descripción más precisa de los mecanismos de dominación y dependencia, y de los factores que conducen a la reducción de esta última. La distinción que se requiere debe destacar el predominio del

medios de producción y obligados a vender su fuerza de trabajo en el mercado; se transforman así en trabajadores rurales. En la gráfica 2 se muestra el desarrollo de este proceso.

GRAFICA 2

Cambio agrario y transformación campesina



producto sobre los salarios en el ingreso de un tipo de campesino, que llamaremos campesino-trabajador, o de los salarios sobre el producto en otro tipo, que llamaremos trabajador-campesino. La fase final sigue siempre siendo la misma: la proletarianización rural.

El surgimiento y desarrollo de las empresas campesinas sólo puede comprenderse mediante el análisis del desarrollo de las estructuras agrarias en la cual se insertan. Generalmente, las empresas agrícolas y ganaderas tradicionales han permitido que los campesinos cultiven una superficie de tierra dentro o fuera de sus límites, a cambio de pequeñas obligaciones iniciales con la empresa patronal. Con la expansión de los mercados agrícolas, la *demesne* ejerce presión sobre las economías campesinas internas y externas para ser provistas de más fuerza de trabajo, con el resultado de que los campesinos pueden cultivar menos tierra, aun cuando sus economías todavía les proporcionan la mayor parte de sus ingresos. Aunque poseen algunos rasgos de trabajador, aquellos sesgos campesinos todavía son predominantes; son campesinos-trabajadores. Como el proceso continúa, reciben presiones de diverso tipo para proporcionar más mano de obra, y ahora su trabajo en la empresa patronal genera la mayor parte de sus ingresos. Los recursos a su disposición se reducen en tal medida que generalmente el valor de lo que producen alcanza el nivel de subsistencia; son trabajadores-campesinos. Finalmente son completamente separados de sus

Para analizar el modelo de transformación de la estructura agraria es necesario destacar de modo adecuado las relaciones sociales que los diferentes tipos de campesinos sostienen con los terratenientes. En relación con esto conviene distinguir entre las economías campesinas internas y las externas. En el primer caso, el hecho de que los campesinos puedan cultivar la tierra dentro de los límites de las grandes propiedades implica que la movilidad de la fuerza de trabajo es reducida. Cuando la mano de obra es escasa, se utilizan otros medios para vincular a los campesinos con la tierra, como los sistemas de deuda-peonaje o de servicio-tenencia. La relación que surge entre terratenientes y campesinos como consecuencia de este proceso se caracteriza por estar basada en contactos individuales y personales. No todos los campesinos disponen de la misma cantidad de tierra dentro de las grandes extensiones tradicionales; el tamaño de la parcela depende de la cantidad de trabajo que se proporcione a la empresa patronal y, no menos importante, del grado de lealtad que se demuestre hacia el terrateniente. Como el sistema es cerrado y autosuficiente, los terratenientes monopolizan los contactos con el mundo exterior, proporcionando a los campesinos educación, servicios religiosos y mercaderías que no se producen dentro de la finca. Empero, lo que es mucho más importante, los terratenientes son autoridades con poder suficiente para dirigir no sólo los aspectos económicos sino también los sociales de la vida del sistema. Este modelo de dominación se apoya en el control de los recursos naturales

(tierra, pasto y agua) por el latifundista, y los campesinos se consideran a sí mismos como subordinados. En otras palabras, no sólo el terrateniente espera ser obedecido sino que los mismos campesinos esperan recibir órdenes.

Algunos autores han definido esta relación como "patrón clientelismo". Foster, por ejemplo, dice que este tipo de dependencia se caracteriza por ser un contrato dual entre individuos de situación socioeconómica desigual que se basa, y es validado, por el principio de las obligaciones recíprocas expresadas en el intercambio de bienes y servicios.²³ Wolf, por su parte, sostiene que los patrones compiten por los clientes²⁴ y Kenny agrega que una vez que los clientes perciben que su relación ya no es útil para ellos, cambian patrones.²⁵ Sin embargo, este no es precisamente el caso con las economías campesinas internas, porque campesinos y patrones no son socios: los patrones no compiten por los clientes y los clientes no son libres para abandonar a los patrones. Por otro lado, como arguye De Kadt, el campesino recibe un pedazo de tierra de la finca no porque sea un cliente sino porque entrega la mano de obra requerida por el latifundista y por la cual éste paga permitiéndole usar la tierra.²⁶ Para evitar confusiones con la expresión "relaciones patrón-clientelares" es preferible caracterizar a esta relación de dominación como una de dependencia interna de los campesinos respecto del terrateniente.

Varios factores contribuyen a reducir dicho nivel de dependencia en las fincas transicionales. Entre ellos, la nivelación de las regalías a disposición de las empresas campesinas y el aumento de la movilidad laboral, como resultado de la reducción de las economías campesinas y de la acción de activistas rurales, factor que analizaremos más adelante. El resultado final es la desintegración del sistema como unidad social simple, bajo la autoridad del latifundista, y el surgimiento de vínculos de solidaridad y cooperación entre los campesinos.

En el segundo caso, los campesinos de las economías campesinas externas generalmente son propietarios o alquilan la tierra que cultivan, pagando en su caso la renta en dinero. Cuando las tierras no pueden proveerles sus medios de subsistencia, están obligados a vender parte de su fuerza de trabajo a los latifundistas, a cambio de dinero. El hecho de que los grandes propietarios no posean la tierra que los campesinos cultivan, sino que les proporcionen solamente una fuente de trabajo estacional, implica que el grado de dependencia respecto a los latifundistas sea más bajo que el de las empresas campesinas internas. Cuando la mano de obra escasea, y, por diferentes razones, no pueden escoger otras opciones, como la mecanización, los terratenientes tienden a aumentar por medio de diferentes sistemas el grado de dominación (no siempre con éxito).

23. G. Foster, "The dyadic contract of Tzintzuntzan II: Patron-Client relationships", en *American Anthropologist*, núm. 65, 1963, p. 1281.

24. E. Wolf, "Kinship, friendship and patron-client relations in a complex society", en *The Social Anthropology of Complex Societies*, Banton, Tavistock Publications, Londres, 1966, pp. 16-17.

25. M. Kenny, "Patterns of patronage in Spain", en *Anthropological Quarterly*, núm. 33, 1960, p. 15.

26. E. De Kadt, *Catholic Radicals in Brazil*, Oxford University Press, Londres, 1970, p. 13.

La proposición de este modelo de análisis de la transformación de la estructura agraria y del desarrollo de las economías campesinas es muy relevante para el análisis de la reforma agraria y de los movimientos campesinos, como se describe en las siguientes secciones.

ECONOMIAS CAMPESINAS Y REFORMA AGRARIA

En este trabajo hemos sostenido que el desarrollo de las economías campesinas dentro del sistema multiempresarial ha sido un proceso que se dirige hacia la desaparición del campesinado como tal y su transformación en clase trabajadora rural. También se ha afirmado que este no es un proceso unilineal y que es posible observar, en ciertos períodos, la consolidación o reexpansión de las empresas campesinas. Una situación en la cual esto último sucede a menudo es la reforma agraria.

Lipton ha definido la reforma agraria como "la toma de posesión coercitiva, generalmente por parte del Estado, de tierra que antes pertenecía a grandes terratenientes a los cuales se les compensa parcialmente, y la organización de la producción en ellas con el objeto de que los beneficios de la relación hombre-tierra se distribuyan más ampliamente que antes de dicha toma de posesión".²⁷

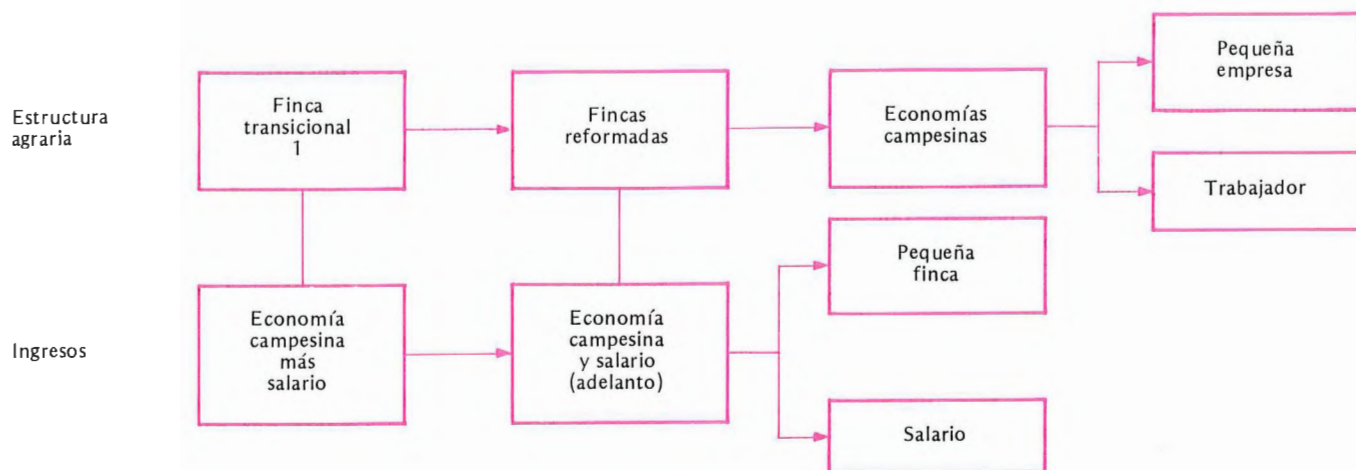
La reforma agraria puede tener la forma de un intento por desintegrar el sistema multiempresarial, no en beneficio de los terratenientes, como ocurría antes de su realización, sino en el de los campesinos. Tal distinción fue introducida por Lenin. Para él, el tipo "prusiano" o "*junker*" de reforma agraria, también llamado "el camino terrateniente hacia el capitalismo", consiste en el desarrollo del capitalismo en el agro sobre la base de la transformación de las fincas feudales en grandes empresas capitalistas. El tipo "campesino" de reforma agraria o, más adecuadamente, el "camino campesino hacia el capitalismo", implica nacionalizar las fincas feudales o precapitalistas, que son redistribuidas a los campesinos, transformando a estos últimos en pequeños agricultores capitalistas.²⁸ En América Latina, la reforma agraria se ha entendido generalmente en estos términos.

Aunque estamos de acuerdo con Lenin en la dirección final del proceso, los campesinos pueden, en ciertas circunstancias, presionar exitosamente por la reexpansión de sus economías dentro del proceso de redistribución de la tierra. Esto se advierte con claridad si se observan las demandas campesinas que se dirigen a revertir la tendencia hacia la desintegración del sistema multiempresarial, en la forma que favorecería a los terratenientes, y hacia la reorganización de la finca, esta vez centralizada en las economías campesinas. La explicación de esta resistencia al cambio se puede encontrar alrededor de la valorización de las empresas campesinas para el campesino, tal como destacamos al analizar la teoría de Chayanov.

27. M. Lipton, "Towards a theory of agrarian reform", en D. Lehmann (ed), *Agrarian Reform and Agrarian Reformism*, Faber and Faber, Londres, 1974, p. 270.

28. V.I. Lenin, "El programa agrario de la socialdemocracia en la primera revolución rusa de 1905 a 1907", en *Obras Completas*, vol. XII, Ed. Cartago, Buenos Aires, 1960, pp. 217-434.

GRAFICA 3

Reforma agraria y desarrollo campesino

Los campesinos no sólo defienden una forma de organización de la producción que conocen, y que son capaces de manejar, sino también un sistema de vida profundamente enraizado en su cultura. Esto explica por qué se han opuesto históricamente a las formas más o menos colectivas de organización en las áreas reformadas. Sin embargo, las diferentes presiones que el Estado ejerce sobre los beneficiarios de la reforma agraria contribuyen a quebrar dicha resistencia, siendo la principal la inducción de nuevas necesidades, sobre todo la de obtener dinero, lo cual impulsa a los campesinos a producir para el mercado. En la gráfica 3, que complementa la anterior, se muestra cómo la tendencia general de desarrollo campesino se desvía por acción de la reforma agraria.

Para analizar la reforma agraria es necesario destacar el estudio de las causas que han contribuido a su adopción, con el propósito de descubrir las actitudes campesinas hacia la redistribución de la tierra. En este sentido, la presión campesina puede ser sólo uno de los factores principales que contribuyen a la reforma agraria. Esta puede ser también impulsada por grupos políticos interesados en la industrialización y el desarrollo capitalista en el campo, o por ambas formas de presión operando en forma simultánea. Empero, una vez que se ha expropiado la tierra, la tendencia de los campesinos es la de continuar presionando para reorganizarla de acuerdo con el modelo tradicional, pero centrando el sistema multiempresarial en las economías campesinas y colocándolo a su servicio.

ECONOMIAS CAMPESINAS Y MOVILIZACION CAMPESINA

Esta sección está dedicada a presentar algunas hipótesis referidas a las reacciones campesinas en este proceso, en especial a las condiciones en las cuales surgen los movimientos campesinos.

El tema es importante, sobre todo si se toma en cuenta que la mayoría de los autores ha prestado escasa atención al surgimiento real o potencial de los movimientos campesinos. Rogers ha señalado la existencia de ciertas actitudes, como la desconfianza mutua, la dependencia, la hostilidad hacia las autoridades, la fuerza de los vínculos familiares, el fatalismo, las aspiraciones limitadas, la baja empatía, etc., concluyendo que es improbable que los campesinos se movilicen alguna vez.²⁹ Foster ha observado que los campesinos son personas tímidas y retraídas, que eluden a la gente de *status* superior, con la excepción de aquellos que actúan como intermediarios entre ellos y la sociedad más amplia de la que forman parte: en otras palabras, el campesino sería exactamente lo opuesto a un revolucionario potencial.³⁰

Por otra parte, Gerrit Huizer no sólo ha demostrado que los campesinos se organizan para apoyar programas de desarrollo de la comunidad, sino que también ha reunido numerosas pruebas para afirmar que los campesinos han sido capaces de movilizarse en América Latina. Ha descrito los "cómo" de las movilizaciones en Chile, Bolivia, El Salvador, Brasil, Colombia, Guatemala, Perú y Venezuela, pero ha fracasado en explicar los "porqué". Hace una contribución cuando señala los elementos internos de los grupos campesinos que son requisitos de la movilización (liderazgo, medios materiales, cohesión interna, etc.), pero no destaca las necesidades que están ubicadas fuera de las áreas rurales que, a nuestro juicio, son aspectos más relevantes. De aquí que no

29. E. Rogers, *Modernization among peasants: the impact of communication*, Holt, Rinehart and Winston, Nueva York, 1969, p. 40.

30. G. Foster, "Peasant Society and the Image of Limited Good", en *American Anthropologist*, vol. LXVII, núm. 2, pp. 296-303; véase también Ch. Erasmus, *Man takes control*, University of Minnesota Press, 1961.

sea posible comparar, como él lo hace, un movimiento que pretende lograr algunos cambios menores en la vida económica de una comunidad (que en 1955 vivía —y aún vive— bajo una dictadura derechista muy represiva) de El Salvador por ejemplo, con el movimiento campesino mexicano que intentó cambiar totalmente la estructura de la tenencia de la tierra, o incluso con los campesinos chilenos de Punitaqui, que tenían una prolongada tradición de actividad política y que habían experimentado un nivel relativamente bajo de represión en 1965-1966 (cuando Huizer estudió sus actividades).³¹

Por tanto, para analizar las causas del surgimiento de los movimientos campesinos es necesario distinguir entre los elementos internos (los que existen dentro del campesinado) y los externos (las condiciones que prevalecen en la sociedad más amplia de la cual forman parte).

Con respecto a los elementos internos, como se ha dicho, es necesario prestar especial atención al grado de dependencia respecto de los latifundistas, a la existencia de vínculos de solidaridad y cooperación entre los campesinos, al liderazgo y al estado en el cual se encuentran los campesinos en el proceso de desarrollo de sus economías.

Una de las consecuencias de la dependencia dentro de los límites de las grandes propiedades es que el sistema mismo es una unidad social. La autoridad del latifundista —que descansa en el monopolio que tiene de la tierra—, las características personales e individuales de su relación con los campesinos y la lealtad que éstos deben tenerle al primero, son elementos que impiden el surgimiento de vínculos espontáneos de solidaridad y cooperación entre campesinos de diferentes empresas, lo cual es, por supuesto, un requisito indispensable para la organización y movilización campesina. Galjart sostiene que el concepto de solidaridad está vinculado a valores y normas compartidos, y que la cooperación implica también cierto grado de utilidad de la relación para el actor y, en algunos casos, cierto grado de coerción.³²

El caso de las economías campesinas externas es diferente, en especial en aquellos casos en los cuales existe una tradición y una cultura comunes, principalmente basadas en la cooperación entre sus miembros. En este caso, la dependencia respecto de los terratenientes es también reducida debido a que estas fincas sólo proporcionan trabajo estacional a los vecinos de los pueblos cuando las economías campesinas no puedan producir lo suficiente para el autoconsumo o cuando se ejerce coacción extraeconómica. Esta afirmación contribuye a explicar parcialmente por qué los campesinos más independientes se movilizan antes que los más dependientes cuando sufren una reducción simultánea de los recursos naturales a su disposición.

El alto grado de dependencia dentro de las grandes propiedades también significa que a los campesinos se les ha

impuesto cierto bloqueo. Los contactos con el mundo exterior han sido monopolizados por el latifundista. Esto explica por qué es necesario un liderazgo capaz de romper esta dependencia y promover el surgimiento de vínculos de solidaridad y cooperación entre los campesinos. La literatura ya ha destacado suficientemente el papel clave que los líderes de origen urbano han desempeñado en los movimientos campesinos latinoamericanos, como para insistir más sobre este punto.³³

Empero, lo que aún no se ha estudiado suficientemente es la reacción de los campesinos a la reducción de sus empresas. Sólo se han emitido algunas afirmaciones de sentido común, como aquella de Stavenhagen de que los campesinos reaccionan “desde abajo” cuando se ejerce sobre ellos violencia “desde arriba”.³⁴ Lo que se requiere es un esfuerzo más riguroso destinado a determinar la capacidad de los campesinos para resistir esta reducción sin movilizarse. En otras palabras, se trata de establecer el punto en el cual las condiciones ya están dadas para la organización de un movimiento campesino. Nuestra proposición es que el punto de ruptura se encuentra en la línea de subsistencia, es decir, cuando el proceso de reducción de las economías campesinas implica que el campesino y su familia no disponen de recursos naturales suficientes para el autoconsumo. En este caso, el grado de dependencia respecto de los latifundistas baja y las condiciones para el surgimiento de los lazos de solidaridad y cooperación entre los campesinos se desarrollan con rapidez. Con la ayuda de un adecuado liderazgo, los campesinos son capaces de superar los obstáculos internos de la movilización.

El análisis de los requerimientos externos para el surgimiento de los movimientos campesinos, esto es, aquellas condiciones de la sociedad que favorecen la movilización, se debe centrar en el estudio del equilibrio político, lo cual a su vez determina el papel que los sectores sociales dominantes asignan a las áreas rurales en general y al campesinado en particular, en el proceso de desarrollo. La combinación de estos elementos contribuye a determinar el nivel de represión que el Estado o los latifundistas pueden ejercer sobre los movimientos campesinos, y que puede impedir su surgimiento o desarrollo.

UNA PERSPECTIVA GENERAL

Hasta ahora hemos presentado varios elementos teóricos, de una manera relativamente aislada. La intención de esta sección es describirlos nuevamente, esta vez en forma integrada, con el objeto de ofrecer una perspectiva global coherente.

La combinación de las instituciones que los españoles pretendieron instalar en la región y las condiciones locales, particularmente el tamaño limitado del mercado y la disponibilidad de tierra y mano de obra (compuesta principalmente de indios), condujo, desde el inicio de la colonia, al surgimiento de grandes propiedades. Los latifundios estaban

31. G. Huizer, *The revolutionary potential of peasants in Latin America*, Lexington Books, Massachusetts, 1972.

32. B. Galjart, *Peasant solidarity; some issues arising from a study of peasant cooperation in Chile*, Seminario sobre Campesinos, Universidad de Londres, junio de 1973, pp. 1-2.

33. Como Hugo Blanco en la Convención, Perú; Lorenzini en Molina, Chile; Juliao en Brasil, entre otros.

34. Stavenhagen, *Agrarian... op. cit.*, p. 371.

compuestos por la empresa del terrateniente y por las economías campesinas, internas y externas. Los campesinos estaban atados a la tierra dentro de los límites de estas grandes propiedades, mediante un alto grado de dependencia respecto del latifundista, dependencia que implicaba no sólo que la propiedad de la tierra estuviera en manos de este último, sino que cubría todos los aspectos de la vida de los campesinos. El proceso de desarrollo capitalista comenzó a desarrollarse a raíz de la ampliación de los mercados y de la creciente escasez de mano de obra. Este fue un proceso gradual, que implicó formas transicionales y que se desarrolló a partir de la segunda mitad del siglo XIX, comprendiendo la expansión gradual de la empresa del latifundista a expensas de las economías campesinas que existían tanto dentro como fuera de la gran propiedad.

Los campesinos que sufrían este proceso comenzaron a protestar. Los sectores de terratenientes necesitaron, por tanto, aumentar los grados de represión contra la organización y movilización campesina.

Mientras tanto, hacia el final del siglo XIX y el primer cuarto de este siglo comenzó a ocurrir un cambio en el equilibrio político en la sociedad más amplia. Nuevos grupos interesados en la industrialización, no necesariamente desligados de los latifundistas, empezaron a tomar el control social y a impulsar el desarrollo industrial. Estos grupos estaban compuestos no sólo de industriales, sino también de trabajadores urbanos y de sectores medios. Estos necesitaban el apoyo agrario con el objeto de ahorrar las divisas que se gastaban en importaciones agrícolas, como resultado de la baja productividad del agro, y también para proporcionar alimentos baratos a los trabajadores industriales, con la intención de que de esta manera se moderarían las demandas por aumento de salarios, lo cual contribuiría a mantener la tasa de ganancia en la industria. De esta manera se ejerció una presión sobre la agricultura para mejorar la producción y la productividad.

Las grandes propiedades agrarias no estaban en condiciones de acometer esa tarea. Por su misma naturaleza, el sistema multiempresarial está compuesto de inmensas extensiones de tierras improductivas pertenecientes a un pequeño número de propietarios, que mantiene a los campesinos en condiciones serviles o semiserviles, pagándoles su trabajo con una tierra que casi no tiene costo de oportunidad para la empresa patronal. Sin nuevas inversiones, y sin la introducción de nuevas tecnologías (debido a la abundancia de mano de obra) en medida suficiente para aumentar la productividad, el único camino disponible para la finca era extender los cultivos de cereales y la ganadería. Este proceso no sólo implicó la expropiación de las tierras campesinas, con el objeto de liberar la fuerza de trabajo, sino también la transformación de la propiedad en una empresa comercial moderna. Los campesinos no podían aceptar pasivamente lo que estaba ocurriendo, especialmente si ello significaba que ya no iban a disponer de recursos naturales suficientes para proporcionarse la subsistencia; además, los industriales estaban impacientes por cambios más rápidos. El sector industrial, en alianza con la clase terrateniente (no sin tensiones), aceleró este proceso por medio de la ayuda estatal en forma de créditos, asistencia técnica y control del salario en el sector rural. Cuando estas medidas fallaron, se intentó impul-

sar el desarrollo de la agricultura con medidas más radicales, es decir, la reforma agraria. Sin embargo, este proceso también puede ser acelerado a la manera *junker*, y en este caso la tendencia campesina es movilizarse en contra.

Así, en el proceso de industrialización, la reforma agraria adquiere relevancia política para los industriales. Con el objeto de derrotar la resistencia de los terratenientes y de consolidar la nueva estructura agraria, los industriales tienden a buscar el apoyo político de los campesinos. Esto implica que la reforma agraria va generalmente acompañada de cierta reducción en la represión, abriendo paso a la movilización campesina dirigida hacia la reconquista de sus economías campesinas.

Landsberger ha señalado que mientras los trabajadores siempre demandan mejores salarios, los inquilinos y pequeños propietarios piden reforma agraria.³⁵ Lehmann y Martínez-Allier, por otra parte, han indicado que las formas transicionales pueden orientarse en cualquiera de los dos sentidos.³⁶ Nuestras investigaciones apoyan los puntos de vista de estos últimos, basándonos en un análisis histórico del estudio del cambio agrario en América Latina.³⁷ Los campesinos pueden ser calificados como transicionales en tanto conservan un pedazo de terreno como fuente parcial de sus ingresos. Esto les permite mantener parte de su carácter campesino. Como consecuencia, cuando se reduce la represión, la tendencia es hacia la reexpansión de sus previamente empujadas economías campesinas. Sin embargo, finalmente, el campesino será convertido en proletario, debido a la expropiación de su tierra por el latifundista, o se transformará en un pequeño empresario capitalista, a causa de la reforma agraria, aun cuando esta última situación es compleja. Durante los primeros años de reforma agraria los campesinos presionan por la reexpansión de sus empresas campesinas, rechazando en las áreas reformadas las formas de organización de la producción de carácter colectivo; sin embargo, los nuevos vínculos de dependencia que el Estado impone a los campesinos implican una presión por una producción dirigida hacia el mercado. Además, el hecho que la tendencia hacia la concentración de la tierra no se detenga con la transformación agraria, hace que el pequeño agricultor sea una víctima de las presiones que se ejercen sobre él, para que compita con los agricultores capitalistas grandes y de alto rendimiento. En vista de su incapacidad para ganar dicha competencia, el proceso de proletarianización continúa su marcha.

De esta manera, y dentro de una teoría general de desarrollo agrario, el estudio de la influencia de las economías campesinas en el cambio agrario y la movilización campesina nos permite comprender algunas de las causas principales de estas movilizaciones y los objetivos de los campesinos dentro de la reforma agraria. □

35. Landsberger, *op. cit.*, p. 4.

36. D. Lehmann, *Agrarian reform in Chile*, tesis doctoral, Universidad de Oxford, 1974, y J. Martínez-Allier, "The peasantry and the Cuban Revolution", en R. Carr (ed.), *Latin American Affairs*, St. Anthony's papers, núm. 22, Londres, 1970, p. 151.

37. F. Vío, *Peasant Economies, Agrarian Change and Peasant Movements in Latin America - The cases of Mexico and Chile*, tesis doctoral, Universidad de Sussex, Inglaterra, 1980.