

Geografía Agraria I – Profa. Dra. Valeria de Marcos

Texto 17 – ítem 4.2 (2) aula 8

SHANIN, T. La economía campesina: una generalización. Naturaleza y lógica de la economía campesina. slp: Anagrama, sdp. p. 15–39.

13 cop.

Teodor Shanin

Naturaleza y lógica de la economía campesina



EDITORIAL ANAGRAMA

I. LA ECONOMIA CAMPESINA: UNA GENERALIZACION

Este artículo trata de los principales aspectos específicos de un tipo general de economía campesina: la unidad de producción y consumo de la granja familiar, la aldea como una organización económica, el mercado y el dinero en la economía campesina, y la economía política de las sociedades campesinas. Concluye con un examen de las diversas ideas de análisis que coinciden en la existencia de una economía campesina específica aunque discrepan en la importancia relativa de sus características. La finalidad consiste en ofrecer un punto de partida para un tratamiento sistemático de lo general, lo diverso, lo relativamente estable y lo modificable en la economía campesina, y la forma en que la misma se ve afectada por las políticas estatales.

Comenzaremos por un tipo general de economía campesina, una visión simplificada adrede y presentada para establecer un punto de partida de análisis posteriores. Los estudios comparativos han apuntado consistentemente algunas similitudes entre las sociedades

campesinas; sorprendentes, teniendo en cuenta la diversidad de la historia, la estructura política, la tecnología de la producción, la religión, etcétera. Una economía específica configura un componente crucial de estas características genéricas. Típicamente, el bajo nivel de especialización institucional se expresa en el «encaje» de la economía campesina dentro de una estructura social general y en el hecho de que todas las unidades esenciales de acción social —la explotación familiar, la aldea y las redes sociales aún más extensas de interacción y dominación— aparecen en el campesinado también como unidades básicas de vida económica. La explotación familiar campesina conforma la unidad primaria y básica de la sociedad campesina y la economía. La comunidad aldeana opera, en gran medida, como una sociedad autónoma compuesta por explotaciones familiares y provee servicios tanto económicos como sociales que las granjas familiares no pueden satisfacer (por ej., matrimonio endógamo, campos de pastoreo comunes, etc.). No obstante, debe recordarse el carácter relativo e histórico de tal autonomía. La autosuficiencia de la aldea se quiebra, por lo general, en dos formas. En primer lugar, siempre existen algunas relaciones entre distintas aldeas en las que vuelve a aparecer una interacción económica y social más amplia, por ejemplo las plazas de mercados, las redes de parentesco, etc. [Crinius y Shah, 1960; Nash, 1967]. En segundo lugar, existen las redes más o menos centralizadas de dominación que penetran el campo, uniendo la hegemonía política y cultural con la explotación por parte de los terratenientes, el Estado y la ciudad. También existe una importante línea divisoria de carácter histórico entre el campesinado de

las sociedades preindustriales y los campesinos de rápida «socialización» de una etapa posterior.

a) La explotación agrícola familiar.

La explotación campesina forma una pequeña unidad de producción-consumo que encuentra su principal sustento en la agricultura y es sostenida principalmente por el trabajo familiar. Las necesidades de consumo familiar y las deudas contraídas con los detentadores del poder político-económico definen en grado mayor el carácter de la producción. Las necesidades básicas y los ritmos de la vida familiar campesina y los de la producción agrícola se mezclan íntimamente y son mutuamente determinantes. Tanto los individuos de fuera como los de dentro tratan a la explotación familiar campesina como el núcleo básico de la identificación social, la lealtad personal y la cooperación económica de sus miembros.

El carácter del consumo familiar campesino fue bien expresado por el sentido común del siglo XIX en la definición de la familia campesina rusa como «quienes comen de la misma fuente». Aún más, el derecho de todos sus miembros al consumo, incluyendo al débil o enfermo, corresponde aquí a la comprensión campesina consuetudinaria de los derechos de propiedad. Aunque la tierra, el ganado y el equipo pueden definirse formalmente como pertenecientes al hombre que encabeza el grupo doméstico, de hecho éste actúa más bien como detentador y administrador de la propiedad familiar según con derecho muy restringido para vender o regalar o totalmente nulo, según la costumbre.

tumbre campesina [Por ej., *Ortiz en Firth, 1970; Mendras, 1971; Shanin, 1972*]. La forma en que los medios de producción revierten de generación en generación refleja la organización campesina social y económica y, a menudo, se aparta de las leyes de herencia de las sociedades industriales [*Habakuk, 1975; Shanin, 1972*]. Contrariamente a los acuerdos contractuales mediante los cuales la propiedad revierte a los nuevos amos a la muerte del dueño original y de acuerdo con su voluntad, la mayor parte de los medios de producción tiende a pasar a las manos de la joven familia campesina como parte de su instalación como nueva explotación familiar y marca, ordinariamente, la madurez social de todo hijo casado.

La división básica del trabajo en la explotación campesina está estrechamente relacionada con la estructura familiar y se ajusta a las líneas del sexo y de la edad. Las funciones están rigidamente asignadas, con presiones poderosas que operan contra el cruce de las líneas divisorias. Reflejando una vez más la unidad esencial de la estructura social y económica, el principal supervisor y amo formal de la hacienda es, en general, el padre de la familia, que tiene amplios derechos sobre sus miembros; pero que, sin embargo, están restringidos, por obligaciones, hacia ellos, definidas tradicionalmente, es decir, una relación considerablemente «patriarcal». Se espera que cada campesino emprenda un camino de vida predeterminado. Por ejemplo, un miembro del sexo masculino comienza de niño ayudando con el ganado; cuando joven se ve cada vez más implicado en la labranza; después se transforma en cabeza independiente de una hacienda familiar y, por último, semirretrado, cumple las funciones específicas

de un anciano. La rigidez de la división sexual de los roles vuelve obligatorio el trabajo femenino tanto como al masculino, en cada explotación familiar, y hace del matrimonio una condición necesaria del campesinado [*Thomas y Znaniecki, 1958*]. Las explotaciones agrícolas de hombres solteros, de viudas, etc., son considerablemente perjudicadas por problemas económicos y, en muchos casos, mal vistas por la comunidad rural.

La ocupación productiva de un campesino consiste en un amplio espectro de tareas interrelacionadas, a un nivel de especialización relativamente bajo. Las habilidades se definen en términos de experiencia transmitida directamente o se formalizan en una tradición oral de numerosos proverbios y relatos. La preparación para la ocupación de un campesino se cumple, principalmente, dentro de la familia: el joven aprende su trabajo siguiendo a su padre y ayudándolo. Este procedimiento de socialización refuerza los lazos familiares y realza el carácter tradicional de la agricultura campesina.

Muchas de las tareas típicas «insertadas» en la agricultura campesina constituyen un núcleo de ocupaciones destinado a terminar de raíz con el avance de la división social del trabajo, por ejemplo la carpintería, la construcción, etc. [*Galeski, 1972; Franklin, 1969*]. Lo esencial de estas actividades de producción, reposa dentro de un complejo estrechamente interrelacionado de labranza de la tierra y crianza de animales al que se agregan algunas tareas temporales en artesanía y comercio. Dentro de este marco, la producción campesina incluye, al menos, tres de los cuatro estadios de la clasificación de las formas de producción sugeridos por

Malia [es decir, recolección, cultivo, producción y creación: *Malia*, 1971]. Los observadores no-campesinos tienden a subestimar el alcance de la recolección en la economía campesina; es decir, vivir de lo que ofrece la naturaleza sin ser incitada, objetos tales como frutas, nueces, setas, madera para la construcción o carbón, forraje para el ganado y el principal fertilizante natural, el estiércol. La artesanía y el comercio campesinos representan el aspecto de la «producción» en términos de Malia, mediante la adquisición de mercancías en forma independiente de la naturaleza.

Empero, el cultivo (tanto la labranza como la cría de ganado) es lo esencial de la economía campesina. La agricultura ha sido definida como «proveedora de alimentos y materias primas de origen animal o vegetal» [Diamond, 1957]. La naturaleza —aunque esencialmente parasitaria a causa de la recolección y en gran medida controlada en los procesos industriales de producción— opera en la agricultura como un poderoso correctivo de las relaciones de input/output. La agricultura supone la intervención utilitaria contra la naturaleza sin someterla plenamente a las necesidades humanas y sin posibilidad de predecir el resultado. Re-presentó, en consecuencia, un importante paso adelante que sentó las bases de nuestra civilización [Child, 1942], pero también se refleja en el «conservadurismo inherente a la producción agrícola» [Malia, 1971] al menos en su forma campesina. El carácter parcial del control sobre los resultados del propio trabajo expone a la agricultura campesina a constantes alibajos determinados por la naturaleza, con la escasez formando una parte de la vida campesina. Tam-

bién significa una distribución desigual del trabajo a lo largo del año agrícola y, a menudo, un «desempleo oculto» en el que no existen ingresos complementarios no relacionados con el ciclo agrícola local (por ejemplo, provenientes de la artesanía). Por otro lado, la agricultura complementada con la artesanía abastece directamente la mayor parte de las necesidades físicas de los campesinos. En épocas de crisis política, de guerra, etc., las exploraciones familiares han logrado extender estas capacidades, volviendo a los campesinos casi independientes del marco socioeconómico más amplio.

Existen al menos dos formas más de diversidad significativa dentro de la agricultura campesina. En primer lugar, la tradicional división del trabajo entre los sexos da por resultado «economías femeninas» específicas que pueden influir en la recolección, los vegetales, las gallinas, etc., con sus productos e ingresos bien protegidos del control masculino y del ojo ajeno [Boeke, 1953; Yamim, 1972]. Esos nichos de prerrogativa femenina en el mundo poseído por el hombre pueden desarrollarse en importantes «comercios femeninos» independientes (por ejemplo, las mujeres comerciantes de África Occidental o del Caribe, Bohannan, 1966; Mintz, 1961). En segundo lugar, la creciente necesidad de dinero en efectivo (necesidad introducida por los impuestos y la renta, y desarrollada por el avance del mercado) crea la necesidad de ganancias en efectivo. En considerable medida —aunque decreciente— la explotación campesina familiar tiende a resolver este problema mediante la división física de sus recursos en tierra y trabajo asignados al consumo, como opuestos a cultivos o a sanias específicamente rentables, o me-

19) dinante salarios de trabajos temporales destinados a ganancias en efectivo.

Podemos ahora dedicarnos al *modus operandi* de la granja familiar campesina, relacionando los componentes ya analizados de consumo y producción dentro de la unidad socioeconómica. La comparación con los modelos básicos de la economía de una empresa capitalista puede iluminar, en este caso, las características específicas de la economía campesina. La economía clásica da por sentado el intercambio libre del mercado y emplea los tres factores básicos de la producción: tierra, trabajo y capital (y costos de renta, salarios e interés, respectivamente) apuntando a la maximización de los beneficios y/o utilidades. La categoría de innovación, riesgo y beneficios capitalistas se sumó a la posterior fase «neoclásica». El movimiento *input/output* de mercancías y tasas de beneficios son controlados y planificados mediante procedimientos contables y expresados por los balances.

Un examen de semejante balance en la empresa campesina debe comenzar por señalar su naturaleza esencialmente imaginaria. En primer lugar, la supervisión personal de una pequeña empresa hace menos necesario el control y la planificación estrictos, en tanto la limitada educación del propietario hace difícil su ejecución. Algunos obstáculos son inherentes al carácter mismo de la economía campesina. Una importante parte de la producción es consumida mientras el trabajo es utilizado directamente. La determinación del precio de ambos aspectos es, en consecuencia, arbitraria [para una discusión sobre los errores resultantes en los análisis de la agricultura campesina, véase, por ejemplo, Mann, 1968]. El consumo, más que la acumulación,

apunta, en la explotación agrícola familiar, a encontrar expresión en el hecho de que el uso-valor predomina repetidamente sobre el intercambio-valor en la consideración del campesino [por ej., Díaz en Potter et al., 1967; Galecki, 1972]. La tendencia a reducir riesgos mediante la «poco beneficiosa» diversificación de cosechas [Firth, 1970] ilumina lo racional de la planificación en condiciones campesinas².

Los factores básicos de la producción no son, para el planificador campesino, similares en esencia, definibles en términos monetarios, fácilmente interconvertibles y de «valor neutral». En principio, la posesión de la tierra es una condición necesaria (y suficiente) para distribuir las ocupaciones y comporta un prestigio especial. Al mismo tiempo, la provisión de tierra en el mercado es muy limitada e inflexible en términos del mismo mercado, o totalmente nula.

El salario por el trabajo del campesino es limitado, en tanto el uso del trabajo familiar dentro de la granja es muy extenso. Un incremento en las presiones de consumo puede conducir a la intensificación del trabajo. Cuando los demás representan la principal alternativa de trabajo dentro de su explotación, el campesino tiende a considerar su propio trabajo como «de ningún costo» y a usarlo incluso cuando la pequeña cantidad de *output* adicional logra vuelve increíblemente «barato» el *input* de trabajo adicional. Esto parece alimentar el paradójico hecho de que la mayoría

2. El monocultivo primitivo de comida corriente, evidente en algunos de los sistemas agrícolas campesinos (especialmente el arroz en regiones densamente pobladas del sudeste asiático) necesita mayor estudio y, probablemente, modificará esta afirmación.

de las explotaciones Indian's Farm Management Survey demostraron ser constantemente improductivas según las pautas comerciales y, sin embargo, prosiguieron operando e incluso mostraron «inversiones netas» [Horelitz en Firth y Yamey, 1964: 372]. En la economía campesina estas «irracionalidades» no dan por resultado la bancarrota sino el «apretarse el cinturón» y una más dura «auto-explotación» de la familia [Chayanov, 1966].

El capital del campesino es limitado; toda la propiedad —aparte de la tierra— sólo consiste en una casa, algunos equipos sencillos, unas pocas cabezas de ganado y las pertenencias personales. La tierra, si es posible obtenerla, el ganado y las joyas femeninas representan las principales formas de ahorro. Las inversiones desempeñarán un rol relativamente secundario [Firth y Yamey, 1964]. Esto no significa que al campesino le disgustaría ahorrar o que se negaría a invertir en aventuras provechosas «a sus ojos». No obstante, los excedentes son magros y, generalmente, absorbidos por la economía extra-campesina.

El crédito es costoso y difícil de obtener y los deberes ceremoniales como la dote y el matrimonio se llevan los posibles recursos extraordinarios [Wolf, 1966; Nash, 1966]. Un número de poderosos mecánicos niveladores (se tratarán en la sección II) estabilizan la estructura social limitando la formación de capital. Esto significa, por supuesto, una extensión básicamente limitada de la economía típicamente campesina *in toto* («estrancamiento», si ello se examina más detenidamente). También implica elecciones económicas típicas de los pequeños productores de crédito limitado, como la paradoja —en términos de una economía

capitalista — de que el precio de la carne baje en estrecha correlación con el incremento del precio del forraje [Chayanov, 1966]. Asimismo, significa que un crecimiento rápido de la población, en tales condiciones, produce círculos viciosos de atrasos acumulados y de pobreza, con un incremento rápido de la población rural, enfrentada, esencialmente, a recursos constantes [Myrdal, 1968].

Finalmente, la cuestión de la innovación, la ganancia y el riesgo «capitalistas» torna clara una vez más las principales diferencias entre la operación de la explotación familiar campesina y la de la economía capitalista. La unidad de producción campesina de escasos recursos y crédito limitado está expuesta a los poderosos caprichos de la naturaleza y a las políticas del mercado y del Estado, mientras el riesgo de una verdadera privación o del peligro de perder incluso los medios de una posible recuperación (por ejemplo, tierra, equipos y ganado) forma parte del proceso. La especulación del tipo mercado de valores apenas es posible aquí; en términos de análisis económico, el alcance del riesgo exigirá ganancias excepcionales para que mereciera la pena correrlo. Según las palabras de Lipson, el «algoritmo de supervivencia no es necesariamente el de la maximización» [Lipson, 1968]. Los repetidos errores de los consejeros y especialistas occidentales que, una y otra vez, aplicaron presiones administrativas contra las tradiciones y terminaron con una crisis de erosión de la tierra, inanición del ganado, etc., participan en la actualidad de lo que se conoce hoy como «suspensión tradicional del campesino ante las innovaciones»... lo que no es tan irracional. Recapitulando, el *modus operandi* específico de la

Handwritten notes and scribbles at the bottom of the page, including the word "Comparación" and other illegible markings.

explotación familiar campesina pone en duda la utilidad de modelos económicos arraigados en la realidad o en los presupuestos de un mercado libre. Incluso en términos «puramente económicos», esa economía necesita un reorientamiento conceptual. Tampoco puede ser correctamente analizada sin relacionar su conceptualización con las características específicas de la organización de la sociedad campesina en un sentido amplio. Para comprender esto es necesario trasladar incluso el tipo más sofisticado de economía a los términos de la «reserva y rigidez» de los modelos económicos. La partición, por ejemplo, puede ser en general económicamente «improductiva», pero es aceptada porque ofrece al campesino el camino a la posición social de cabeza de una explotación campesina. Por último, estas diferencias se relacionan estrechamente con normas y cogniciones típicas de la sociedad campesina.

En este sentido, el «conservadurismo campesino está en el exterior» [Lipson, 1968], pero no del todo. Las diferencias entre la economía campesina y la conducta económica «normal» de un capitalista racional webberiano no pueden explicarse, meramente, por el tradicionalismo campesino ni por mera estupidez. Es necesario explicar el tradicionalismo mismo. La investigación de lo racional subyacente en las creencias y elecciones de los campesinos en términos de las condiciones económicas específicas ha constituido un importante y fructífero estadio en el análisis del campesinado [Chayanov, 1966; Orin en Firth, 1970; Lipson, 1968]. Aceptado esto, un trabajador de una explotación familiar campesina no actúa simplemente como un economista rústico de tipo convencional, sensato para su propio «algoritmo de producción» específico.

Es tanto la medida en que los miembros de las explotaciones familiares y aldeanos campesinos están desistados a tener en cuenta consideraciones «no-económicas» como el tipo de consideraciones que tienen en cuenta lo que los separa de los urbanistas contemporáneos.

b) *La aldea como unidad económica*

Señalar la crucial importancia de la unidad de explotación familiar no implica, por supuesto, que toda la producción campesina se lleve a cabo en ella. En su búsqueda de ganancias complementarias, el campesino puede encontrarse a más de cien kilómetros de su casa y en el entorno económico distinto como el de una plantación, una mina o una factoría. Puede trabajar en las haciendas locales por un salario o sobre la base de diversas formas de compartir las cosechas. Los campesinos también suelen unirse a diversas asociaciones comerciales, etc. No obstante, es la aldea y el vecindario lo que parece ofrecer el marco más inmediato para la tradicional cooperación campesina en la producción fuera de la explotación familiar. En este nivel, se realizan abundantes trabajos para los que el trabajo de una sola familia no es suficiente. Esto, a menudo, se hace sin utilizar el trabajo asalariado a través de la ayuda de vecinos o de una «parte» institucionalizada, donde se obtiene la ayuda de un grupo amplio (por ejemplo, para la construcción de una casa) mientras la familia beneficiada provee alimento y bebida. Diversas formas de cooperación vecinal se emplean para la limpieza de los terrenos, la recolección,

el cuidado del ganado, etc. La provisión de algunos servicios económicos [por ejemplo, el molino o los artesanos que satisfacían las necesidades aldeanas, Lewis y Barnoun en Potter et al., 1967] y la asistencia de quienes no se beneficiaban del apoyo de una granja familiar (por ejemplo, los huérfanos o las personas que no tienen familia) también pueden cumplirse mediante la comunidad aldeana. En el ecotipo agrícola basado en el arroz, el trasplante es realizado por equipos aldeanos y la aldea se ocupa de la irrigación. Finalmente, la comunidad campesina, en muchos casos, reclama gran parte de la tierra de los campesinos (por ejemplo, la tierra común o el bosque) y puede aparecer como propietario legal de toda, presente o pasado (demandando en nombre de los campesinos tierras arrebatadas por terratenientes tres siglos atrás [Fieder, 1971]). Realmente, la pertenencia a la comunidad y el derecho al uso de la tierra han sido tradicionalmente comprendidos como una misma cosa [Marx, 1964; Robinson, 1949; Lewis, 1963; Pearce, de próxima aparición]. Las unidades económicas aldeanas son generalmente supervisadas por una oligarquía de los jefes de las explotaciones familiares, una de las formas más importantes de «democracia popular» del campesinado.

c) Cambio, mercado y dinero

El intercambio de mercancías y servicios está relacionado con la división social del trabajo que trasciende la cooperación interna de la unidad familiar de producción-consumo. Las relaciones de mercado han provisto equi el arguente y categorías dentro de las

cuales los nacidos en las sociedades industriales contemporáneas tienden a enfocar tales fenómenos. El tratamiento de la cuestión con referencia a la sociedad campesina debe comenzar, en consecuencia, con una doble clarificación de conceptos diferenciando «cambio» de «mercado», y «plaza de mercado» de «relaciones de mercado».

Debemos agradecer a Polanyi y sus asociados [1957] una taxonomía del intercambio y el poderoso recordatorio de sus formas de no-mercado. Su división comprende tres tipos: A) dones recíprocos institucionalizados; B) redistribución centralizada siguiendo unos tributos prescritos tradicionalmente por un gobierno centralizado; y C) relaciones de mercado. En estos términos las sociedades campesinas desplegaron toda la variedad de las posibles formas de intercambio desplazándose gradualmente la importancia desde la primera a la última.

Aún más, el término *mercado* puede significar dos cosas distintas. Por un lado, se trata del lugar donde la gente se encuentra en oportunidades predeterminadas para intercambiar mercancías mediante transacciones. Por el otro, es un sistema institucionalizado de organización de la economía mediante un intercambio más o menos libre de provisión, demanda y precios de mercancías. De hecho, estas dos definiciones no representan únicamente dos conceptos distintos, sino dos realidades sociales que en cierta medida se contradicen entre sí.

Las *plazas de mercado* están típicamente relacionadas con condiciones en que una gran parte de las mercancías nunca llegan al mercado, pues son consumidas dentro de las unidades familiares. En este sentido, los

mercados forman un componente típico del sistema campesino de organización económica, proveyendo un lugar donde los productores primarios venden parte de su producción para obtener dinero en efectivo y complementar la producción hogareña mediante la provisión exterior para las necesidades inmediatas. Las plazas de mercado también cumplen una serie de funciones «no-económicas», como centros de contacto inter-aldeano, información, vida social y esparcimiento [Nash, 1966; Bobannan, 1966]. En general, las plazas de mercado operan en forma piramidal como haces de estrellas. Cada plaza de mercado obtiene su concurrencia de un círculo de aldeas vecinas, proveyéndoles un centro de encuentro e intercambio natural y un lazo de unión con la economía urbana [de hecho, a menudo se instala en una ciudad, Chayanov, 1966; Skinner, 1964]. Skinner ha apuntado la importancia esencial de esta red de comercio y ha considerado a un grupo de aldeas con su centro de mercado (más que a una aldea) la unidad más natural de vida campesina comunal. Los mercados locales se celebran en distintos días ofreciendo una medida de especialización (mercados de ganado, etc.) y permitiendo a sus participantes especializados (por ejemplo, buhoneros o artistas) y a algunos de los compradores recorrer los mercados de una región. En las sociedades campesinas contemporáneas los mercados locales están relacionados con los regionales y nacionales en un sistema doble o triple, mediante el cual los mercados centrales reciben productos rurales de los locales a la vez que proveen a éstos de mercancías industriales. Es a través del desarrollo y las contradicciones de esta estructura que

el mercado campesino se vuelve, gradualmente, participante del sistema de economía de mercado.

La red de mercado es servida —y en gran medida controlada— por una variedad de pequeños mercados de características distintas. Su número es vasto y la ferocidad de la competencia provoca sistemas de control no-económico de las posibilidades, principalmente de los campesinos, de los clientes a través de sus deudas, de las relaciones personales y así sucesivamente [por ej., Boeke, 1953; Firth y Yamey, 1964]. Las minorías étnicas mercantiles (los judíos en Europa Oriental, los indios en Africa, los chinos en el Sudeste de Asia, etc.) se destacan en este caso y su marginalidad social y cerrado «sentido de clan» facilita sus operaciones [por ej., Ward en Potter et al., 1967]. Bajo ciertas condiciones, estos casos se complementan o, incluso, se suplantian por comerciantes profesionales femeninos [Bobannan, 1966].

Las relaciones de mercado proveen el principal sistema de organización económica de las sociedades industriales capitalistas y están estrechamente ligadas a su organización política y a la ética del individualismo, la competencia y el racionalismo utilitario. Las principales características de las relaciones de mercado —universalidad, anonimato, metas de beneficio abstractas y eventual burocratización— son lo opuesto a la forma de vida típica de la sociedad campesina. La competencia, los objetivos de beneficio y la acumulación del capital conceden a las economías típicas de mercado una poderosa tendencia hacia la expansión y el crecimiento. Todo esto plantea condiciones en que la yuxtaposición de los dos modos distintos de intercambio —es decir, el intercambio marginal en las plazas

de mercado donde los productores intercambian principalmente productos de consumo, en oposición al sistema universal de producción para el cambio gobernado por un intercambio más o menos libre de precios, provisión y demanda—conduce a la transfiguración gradual y a que el primero sea «absorbido» por el segundo. Estas evoluciones llevan un tiempo relativamente prolongado por razones que trataremos en la sección II.

El dinero constituye el principal medio de cambio, adjudicación de precios, ahorro, inversión y crédito. En la economía campesina sus usos están naturalmente restringidos como resultado del consumo directo y de los recursos limitados. En las primeras etapas de contratos marginales con economías externas, las sociedades campesinas parecieron desarrollar una variedad de «valores de cambio», cada uno de ellos operando dentro de algún aspecto particular de las relaciones socioeconómicas, por ejemplo el uso de ganado como dote de la novia en algunas economías [Bobart, 1966; Dalton, 1967]. El establecimiento del dinero universal y la universalización de las relaciones monetarias van de la mano con el avance del intercambio de mercado. La necesidad de dinero, provocada en primer lugar por las demandas de arriendos e impuestos, aumenta posteriormente con las relaciones de mercado y el desarrollo de nuevas necesidades. Los ciclos agrícolas, las demandas de arriendo e impuestos, los gastos de grandes ceremonias socialmente establecidas—por ejemplo, las bodas—, las vicisitudes de la naturaleza y la escasez general de recursos hicieron frecuente la necesidad de crédito, que es a la vez limitado y sumamente costoso. Peor aún, una gran parte

de los préstamos obtenidos no se invierte en la producción y no asegura ingresos adicionales para el futuro [por ej., Hosiely en Firth, 1970]. Al mismo tiempo, los bancos son, con frecuencia, inaccesibles para la mayoría de los campesinos. Todo esto explica el poder de los prestamistas rurales, la dificultad a que hacen frente los campesinos para pagarlos y la capacidad de aquéllos para lograr, en oportunidades, que el control de la tierra pase de manos de los campesinos a las suyas, creando un nuevo grupo de terratenientes [por ej., Mann, 1968]. No obstante, la flexibilidad y las relaciones informales que subyacen en los tratos entre el prestamista y el campesino pueden ser preferidas por este último, hecho que obstaculiza el control total o la reforma del crédito rural [Ward en Potter et al., 1967; Mann, 1968].

d) Economía política

La economía política se ocupa del control de los recursos económicos y de la redistribución de mercancías determinada por ese control. La economía política campesina enlaza íntimamente la red de relaciones sociales y de dominación con la tenencia de la tierra, un determinante crucial del bienestar del campesino y la situación de la familia. La tenencia campesina de la tierra representa un mapa de relaciones humanas más que de fragmentos impersonales de propiedad, según las líneas «occidentales» [Bobart, 1966]. Esta red de relaciones sociales se estructura mediante jerarquías de control social. Los derechos de la tierra no son una división neta de propiedad

Handwritten notes and signatures at the bottom of the page, including the name 'Bobart' and other illegible markings.

legal: se entremezcla una variedad de derechos con distintos grados de formalización. El campesino tiene su tierra, lo que implica derechos de uso, en tanto su propiedad legal puede haberle sido conferida a él, a su aldea, al Estado o a un terrateniente. Junto a la granja familiar campesina pueden existir grandes empresas agrícolas (haciendas, feudos [*manors*]), relacionadas en una variedad de formas con el uso campesino de la tierra. Los sistemas de propiedad de la tierra y de organización política conceden a los terratenientes no-campesinos grandes tajadas de los ingresos campesinos y amplio control político sobre las comunidades campesinas (por ej., *Feder*, 1971). La forma del sistema social de la organización del poder influye profundamente en el proceso en que opera la economía campesina. Pero cualesquiera sea la forma, la tierra otorga prestigio e influencia excepcionales que no pueden ser expresados en términos puramente económicos. Tierra significa poder y, recíprocamente, el poder se trasladada, a menudo, a la tierra y al propietario de la misma.

En líneas generales, gran parte de la producción campesina es absorbida por el arriendo y diversos tipos de acuerdo para compartir la cosecha. No obstante, la explotación del campesinado no se limita a los terratenientes; diversos grupos sociales comparten la producción campesina a través de la renta, los intereses sobre préstamos, los impuestos, etc. Los términos del comercio desfavorable para el productor campesino transforman el intercambio de mercado en otro canal de explotación del campesinado por parte de la sociedad urbana en general. El capital generado en la agricultura es, frecuentemente, absorbido por el sector

terciario urbano, con una nueva burguesía urbana tomando a su cargo gran parte de la función de control de los terratenientes tradicionales (véase, por ejemplo, *Stavenhagen*, 1966, en oposición a *Fer*, 1946).

Gran parte de intermediarios cumplen una variedad de funciones en la economía política de las sociedades campesinas (*Wolf*, 1956). Estos representan a los terratenientes (inspectores, etc.) o a las grandes organizaciones burocráticas (compradores, recaudadores de impuestos). En algunos casos son «empresarios libres». Sin embargo, no se trata de simples mediadores, agentes honestos entre los diferentes grupos sociales y poderes. Su posición social entre los poderosos y los oprimidos hace que sus tendencias explotadoras se dirijan contra los campesinos como una cuestión de hecho.

Dentro del campesinado, la diferenciación socio-económica a menudo se relaciona estrechamente con factores demográficos y políticos entrelazados en la diversidad social múltiple. La división social tiende a tomar la forma de redes de patronazgo. Los vecinos de los campesinos forman segmentos «verticales» patron-cliente, con los clientes dirigidos, controlados, apoyados y explotados por la unidad familiar dominante. Estas relaciones patron-cliente se unen, en muchos casos, a la red de «representantes» de organizaciones burocráticas centrales, alcanzando el escalón más bajo. Empero, ambas estructuras pueden chocar, reflejando diferencias entre las políticas centralmente impuestas y los intereses de las élites campesinas locales.

Los campesinos han constituido la mayoría productiva y explotada durante un prolongado período de la historia humana. Aún más, los «excedentes» exuados

al campesinado han provisto los recursos para la existencia y el desarrollo de la civilización tal como la conocemos y han constituido un componente necesario de la Revolución Industrial. Con el avance de la urbanización y la industrialización, el campesinado pierde su posición como principal productor dentro de la economía nacional y se transforma en un factor postergado de la acción económica. Pero el sometimiento político y económico a una explotación por parte de personas ajenas sigue siendo la esencia de la economía política campesina en la mayoría de los países en que el campesinado representa una gran parte de la población.

d) La división conceptual

Ahora podemos enfocar en términos más generales la cuestión de si existe una economía campesina específica. Diversas características se entrelazan íntimamente, pero una enumeración ecléctica de las mismas no ha sido satisfactoria para la mayoría de los analistas. Disuntas jerarquías de factores y controversias presunciones (a menudo implícitas) con respecto a lo que constituye la diferencia específica de la economía campesina han desempeñado un rol fundamental al dividir diferentes escuelas de pensamiento. Tampoco la discusión sobre la definición es una mera pedantería metodológica; condiciona la forma en que se define el campesinado dentro del proceso histórico y en el interior de una sociedad más amplia y tiene relación con la conceptualización empleada, las conclusiones extraídas y las predicciones apuntadas.

La delimitación de una economía campesina específica ha sido centrada en tres enfoques: la sujeción feudal, el conservadurismo normativo, o las características más específicamente económicas de producción e intercambio. La primera considera al campesinado como la mayoría agrícola productiva y explotada dentro de la estructura feudal de dominación. La segunda representa las cualidades específicas de la economía campesina, principalmente como herencia cultural expresada en la acción económica de sociedades rurales presas detrás de la «otra parte» urbana, comercial y dominante. El hecho de que el primer enfoque excluya, estrictamente hablando, a una gran parte del campesinado contemporáneo y que la segunda sea excesivamente inclusiva y cualitativamente vaga parece dar cuenta de la decreciente popularidad de ambas en las escuelas de pensamiento que postulan una economía campesina específica. La tercera, en sus diversas variantes, es más popular.

La mayor parte de la actual controversia acerca de la economía campesina específica asume una de tres posibles perspectivas generales del origen de la economía campesina. Aquí la división reposa entre definiciones enfocadas sobre las características del intercambio como oposición a las de la producción y aparece una segunda línea divisoria entre la imagen de plano y la de la unidad orgánica de la economía de las explotaciones familiares campesinas.

La primera de estas corrientes de pensamiento, poderosamente expresada en la antropología económica contemporánea [por ej., Dalton, 1969; Skinner en Potter et al., 1967], define la economía campesina específica en términos de un intercambio limitado.

Aquí se asume un dualismo básico entre la economía no-comercializada y la comercializada, claramente arraigado en el dualismo conceptual clásico de sociedad primitiva versus sociedad moderna [Tonnes, Maine, Durkheim, etc.]. Algunos analistas identifican, además, la economía de mercado con la economía capitalista dado que «una vez que un producto puede ser vendido, el productor puede ser comprado» [Mellissoux, 1973]. Dentro de ese marco teórico, la economía campesina presenta «algo en el medio» (entre lo primitivo, es decir lo no-comercial, y lo moderno, es decir lo comercializado), un tipo de organización económica bastante comercializada, un estado intermedio [Dalton, 1969; Mirra en Dalton, 1969].

Definir la economía campesina principalmente como un tipo específico de producción típica de unidades de producción-consumo basadas en el trabajo familiar une a aliados tan inverosímiles como Marx —no necesariamente los marxistas—, Chayanov, Firth y otros. Marx hizo una distinción estricta entre la bien desarrollada economía de mercado y monetaria de Roma y el capitalismo basado en el «trabajo libre» con destino a obtener un salario, es decir en la separación del productor campesino de su «laboratorio natural» [Marx, 1964; Lachau, 1971]. Su imagen básica de un «grupo doméstico individual abarcando toda la economía» [Marx, 1964] como una formación social precapitalista es muy similar a la de los últimos analistas que definen la economía campesina por las características específicas de producción. Pero, éstos se dividen en dos direcciones de pensamiento. Por un lado están algunos de los seguidores ortodoxos de los últimos escritos de Marx (por ej.,

Lenin) y de otros, respecto al campesino contemporáneo típico como un productor enfrentado a un capitalista y un proletario unidos en la misma persona. Por otro lado están los seguidores de Sombart, Rosa Luxemburg o Chayanov, que descartan esa economía campesina de doble faz como una «abstracción yacua», entanzando la unidad específica y orgánicamente indivisible de la familia-empresa campesina básica [Chayanov, 1966]. Para este último grupo, la economía campesina es un tipo específico de organización de la producción, capaz de existir dentro de distintos sistemas o formaciones sociales de carácter amplio. Para Chayanov es, además, un modo específico de producción equivalente al feudalismo y al capitalismo [Chayanov, 1966; Thorner, 1962].