

# **ECUADOR: CAMBIOS EN EL AGRO SERRANO**

BARSKY  
BARRIL  
CARRON  
COSSE  
DE LA TORRE  
FURCHE

MURMIS  
PACHANO  
PRIETO  
SAENZ  
SALAMEA  
VERDUGA

## INDICE GENERAL

<b>INTRODUCCION</b>	
<b>EL AGRO SERRANO Y LA VIA PRUSIANA DE DESARROLLO CAPITALISTA . . . . . Miguel Murmis (FLACSO)</b>	<b>Pág. 7</b>
<b>EL TERRATENIENTE Y EL PROCESO DE MODERNIZACION DE LA HACIENDA. ESTUDIO DE CASO EN EL VALLE DE LOS CHILLOS 1905 - 1929 . . . . . Patricia de la Torre (CEPLAES)</b>	<b>51</b>
<b>HACIENDAS ESTATALES: UN CASO DE OFENSIVACAMPESINA 1926-1948 . . . . . Mercedes Prieto (CEPLAES)</b>	<b>101</b>
<b>LOS TERRATENIENTES SERRANOS Y EL DEBATE POLITICO PREVIO AL DICTADO DE LA LEY DE REFORMA AGRARIA DE 1964 EN EL ECUADOR. . . . . Osvaldo Barsky (FLACSO)</b>	<b>133</b>
<b>DESARROLLO TECNOLOGICO, PRODUCCION AGROPECUARIA Y RELACIONES DE PRODUCCION EN LA SIERRA ECUATORIANA . . . . . Alex Barril García (CEPLAES)</b>	<b>207</b>
<b>LA TRANSFORMACION DE LA HACIENDA Y LOS CAMBIOS EN LA CONDICION CAMPESINA . . . Lucía Salamea (CEPLAES)</b>	<b>249</b>

<b>EXPULSION DE FUERZA DE TRABAJO AGRICOLA Y MIGRACION DIFERENCIAL . . . . .</b>	<b>Alvaro Sáenz (CEPLAES)</b>	<b>301</b>
<b>LOGICA DE FUNCIONAMIENTO INTERNO Y RACIONALIDAD ECONOMICA EN EMPRESAS CAMPESINAS ASOCIATIVAS: EL CASO DE DOS COOPERATIVAS EN EL CANTON CAYAMBE . . . . .</b>	<b>Carlos Furche (CEPLAES)</b>	<b>341</b>
<b>REFLEXIONES ACERCA DEL ESTADO, EL PROCESO POLITICO Y LA POLITICA AGRARIA EN EL CASO ECUATORIANO 1964 - 1977 . . . . .</b>	<b>Gustavo Cose (FLACSO)</b>	<b>387</b>
<b>UN CASO PARTICULAR DE INTERVENCION ESTATAL EN EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO EN EL AGRO . . . . .</b>	<b>César Verduga (FLACSO)</b>	<b>437</b>
<b>CAPITALIZACION DE CAMPESINOS: ORGANIZACION Y ESTRATEGIAS . . . . .</b>	<b>Simón Pachano (CEPLAES)</b>	<b>461</b>
<b>LA DINAMICA DE POBLACION EN LA SIERRA ECUATORIANA: LOS DESPLAZAMIENTOS DE POBLACION Y SU EVOLUCION RECIENTE. . . . .</b>	<b>Juan M. Carrón (FLACSO)</b>	<b>501</b>

**CAPITALIZACION DE CAMPESINOS:  
ORGANIZACION Y ESTRATEGIAS**

**Simón Pachano\***

**\*Centro de Planificación y Estudios Sociales (CEPLAES)**

**INDICE**

**CAPITALIZACION DE CAMPESINOS: ORGANIZACION**

**Y ESTRATEGIAS**

**Pág. 465**

**BIBLIOGRAFIA**

**499**

Este trabajo se origina en el interés por conocer las formas concretas que asume el proceso de diferenciación campesina en el Ecuador, ateniéndonos aquí a solamente una de ellas: la capitalización. Esta, contrariamente a lo que ha sucedido con las otras formas (especialmente la proletarización y la pauperización) que han sido frecuentemente estudiadas, ha ocupado un lugar muy marginal dentro de la preocupación de los científicos sociales. En general, el desarrollo del capitalismo en el campo ha sido visto como el surgimiento inevitable de la gran explotación que, a la vez, supone la conformación de una burguesía rural con características muy similares a la urbana, conjuntamente a un proletariado que en nada se diferenciaría del que se genera en la industria.

Por consiguiente, dentro del proceso de diferenciación campesina se han destacado como únicas tendencias la proletarización y la pauperización. El tipo de desarrollo que se esperaba no daba lugar a otras expresiones que no fueran las mencionadas; en el mejor de los casos, cuando se hablaba de capitalización se lo hacía pensando en una forma típicamente capitalista de desarrollo, destacándose el surgimiento de una pequeña burguesía rural. Al tener como patrón referencial al capitalismo industrial-urbano se hacía innecesario adentrarse en los mecanismos de funcionamiento, en las especificidades que presentaban estas unidades de producción; simplemente se los daba por supuestos. Sin embargo consideramos que la realidad es bastante más compleja que lo que allí se expresa y que, justamente, una de las formas de superar esa visión ciertamente mecanicista es abordando el funcionamiento de esas unidades de producción y su relación con el sistema en su conjunto.

Con esto nos referimos no solamente al caso de la capitalización de las unidades campesinas, sino en general al desarrollo del capitalismo en el campo bajo sus diversas expresiones. La superación de los lugares comunes en la visión de este proceso dependerá, en gran medida, de la capacidad de considerar las formas propias que adopta en cada situación particular. No se trata, por tanto, de encontrar las líneas generales del capitalismo agrario, sino más bien de detectar sus particularidades en cada caso.

Evidentemente lo que estamos proponiendo aquí no constituye nada nuevo; se trata del método largamente aplicado al estudio del campesinado (o mejor, de

la unidad de producción “típicamente” campesina) y en menor medida, últimamente, en otros tipos de unidades rurales (1). No obstante, en el Ecuador hemos ignorado casi totalmente el problema, considerándola propia de una visión folclorista o, en el sentido peyorativo, etnologista.

De esta manera, nuestro objetivo se centra, por un lado, en encontrar las características propias del desarrollo del capitalismo en el agro ecuatoriano y, por otro lado en adentrarnos en las formas organizativas que de allí surgen. Por este camino nos encontramos con el proceso de capitalización de campesinos que, como decíamos, ha sido prácticamente olvidado por las ciencias sociales del país. Creemos que ese olvido es absolutamente injustificado, ya que se trata de un fenómeno relativamente generalizado\* y, sobre todo, es un tipo de organización productiva que ha recibido fuerte impulso a pesar de que en términos cuantitativos no muestre aún un peso considerable, no se puede negar que va sumiendo cada vez mayor importancia, en determinadas zonas de colonización, así como en algunas que han vivido un proceso de disolución de la hacienda tradicional, este fenómeno va cobrando mucha fuerza a travez de programas estatales y de agencias de desarrollo. Podría decirse, inclusive, que ésta es la unidad de producción arduamente perseguida (y señalada como óptima) por los proyectos de reforma agraria, no sólo en Ecuador sino en la mayor parte de países de América Latina, con excepción de Cuba. Por tanto, las implicaciones políticas, además de las sociales y económicas, la convierten en un factor clave dentro del proceso de expansión y profundización del capitalismo. De este modo, su estudio se justifica ampliamente.

1.- No creemos pertinente entrar aquí en una discusión exhaustiva acerca de las características propias del campesinado y de su proceso de diferenciación; queremos solamente señalar algunos de los rasgos esenciales de aquél y destacar las formas fundamentales que asume ese proceso. Con ello habremos sen-

---

1/ Para el caso del campesinado véase: Chayanov (1925); Archetti Stolen (1975); Meillassoux (1975); Alavi (1973); Shanin (1966-1971); Wolf (1955; 1971). También consúltese: Servolin (1972); Vergopoulos (1975).

\* A pesar de que en términos cuantitativos no muestre aún su peso considerable, no se puede negar que va asumiendo cada vez mayor importancia en determinadas zonas de colonización, así como en algunas que han vivido un proceso de disolución de la hacienda tradicional, este fenómeno va cobrando mucha fuerza.

tado los antecedentes necesarios para abordar nuestro objetivo central: la organización y las características sociales de la unidad económica campesina capitalizada.

Es ampliamente aceptado el considerar al campesino como un conjunto de "pequeños productores agrícolas, quienes, con la ayuda de un equipamiento simple y el trabajo de su familia, producen principalmente para su consumo y para la satisfacción de las obligaciones con los detentores del poder económico y político" (Shanin, 1966; 240). Con pequeñas variaciones, esta definición es ampliamente aceptada por quienes tratan este tema, desde Marx hasta Chayanov incluyendo a la mayor parte de antropólogos sociales. (2)

De ella se pueden extraer algunos elementos básicos: pequeña extensión de la explotación; bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas; predominio de la fuerza de trabajo familiar o doméstica; producción prioritaria de valores de uso, es decir de productos para autoconsumo; situación de dominación a nivel económico y político. Evidentemente podrían añadirse algunos otros, como un nivel muy simple de división social del trabajo, presencia relativamente fuerte de lazos de parentesco, así como una serie de elementos superestructurales que por lo general están presentes en el campesinado; sin embargo nos parece que lo fundamental está contenido en la definición anterior, aunque hay una característica que consideramos básica para el entendimiento del fenómeno campesino y que, si bien está implícita en aquella, creemos conveniente explicitarla: la comprensión de la economía campesina como una unidad de producción-consumo.

En efecto, a diferencia de la empresa capitalista típica, en la unidad económica campesina se presentan conjuntamente ambos procesos; aún más, ellos están fuertemente ligados, de tal manera que influyen mutuamente en un constante proceso de correspondencia que hace inevitable la consideración del uno para la comprensión del otro. Esto tiene una relación directa con lo que ocurre a nivel de la fuerza de trabajo, cuya composición es, como vimos, fundamentalmente doméstica. Por tanto, la producción de bienes y la reproducción de la fuerza de trabajo se da en el mismo proceso y sin ruptura espacial (Cf. Meillassoux, 1975) Esto lleva a una tendencia al balance entre producción y consumo,

---

2/ Véase: Marx (1851; 1867); Chayanov (1925).

determinado por el número de personas que componen el grupo doméstico y, dentro de este, por el número de brazos disponibles para efectuar las tareas productivas en relación con el número de bocas a las que se debe alimentar (Cf. Chayanov, 1925: 47). Este equilibrio entre trabajo y consumo y la predominancia del trabajo doméstico, no hacen necesaria -desde el punto de vista del campesino- la consideración de la fuerza de trabajo desplegada como componente de los costos de producción; la valorización aparece, pues, como algo muy subjetivo que dependerá del grado de satisfacción de las necesidades.

De aquí se sigue que la lógica campesina no actúa en concordancia con las leyes de funcionamiento de la economía capitalista; en esencia, no persigue la obtención de una tasa de ganancia, sino que busca fundamentalmente la satisfacción de unas necesidades, en gran medida culturalmente determinadas (Cf. Chayanov, 1925;1975; Wolf,1971;Shanin, 1971). Sin embargo, a pesar de estas leyes propias de funcionamiento, la economía campesina no se encuentra aislada ni constituyendo una totalidad desvinculada del conjunto del sistema; por el contrario, se halla inmersa en la formación social capitalista, no constituyendo un modo de producción específico como se la ha querido ver (Cf. Bartra, 1975), sino más bien un conjunto de relaciones de producción específicas que no asumen en un carácter típicamente capitalista.

En definitiva, consideramos al campesinado como una clase social que no es producto de un modo de producción específico (como lo son, del capitalismo, el proletariado y la burguesía), sino que deviene de la combinación de una serie de relaciones propias de varios modos de producción; combinación ésta que se da entre las relaciones señaladas y entre estas y el modo de producción único y dominante. Este modo de producción el capitalista, impone sus leyes a todo el conjunto de la formación social, pero las impone diferencialmente, con altibajos, destruyendo las relaciones no capitalistas, en unos casos, combinándose y mimetizándose con ellas, en otros; por ello, como característica básica del capitalismo aparece la desigualdad en su desarrollo. Su expansión y profundización dependerán no solamente de la fuerza que muestre, sino también de la mayor o menor resistencia que encuentre. En este sentido, por una serie de razones que no es necesario abordarlas aquí, es en el campo en donde el capitalismo encuentra mayor resistencia para su penetración total y definitiva. De ahí que las leyes del desarrollo capitalista en la agricultura difieran en muchos aspectos de las que rigen en la industria o, en general, en otras actividades. El solo hecho de la

larga discusión acerca de las diversas “vías” de desarrollo capitalista en la agricultura, es un indicador claro de la importancia y significación de este fenómeno (Cf. Lenin, 1898; 1899; Kausky, 1899; Mandel, 1962; Bartra, 1974; Rey, 1973; Servolin, 1972; Vergopoulos, 1975).

Si bien el fenómeno es común a toda la agricultura, mucha más fuerza muestra en el caso particular del campesinado que, sin lugar a dudas, es el que mayor resistencia presenta ante los embates, del capitalismo. Su constante negativa a proletarizarse es un hecho que puede observarse inclusive en algunos países de capitalismo desarrollado (Cf. Servolin, 1972; Vergopoulos, 1975). Pero, como hemos señalado, su condición de inmerso en el capitalismo genera en el campesinado una situación específica que puede ser caracterizada como diferenciación o descomposición. Es decir, se abre un proceso de cambio constante en este grupo social, que se expresa fundamentalmente a través de tres formas: la proletarianización (en el campo o en la ciudad), la pauperización, con su casi inevitable consecuencia de la migración y, por último la capitalización.

Obviamente se podría encontrar otras formas, como la propia perseverancia en la situación anterior o como algunas que vienen a constituir combinaciones diversas de las anteriores. Sin embargo, consideramos que las tres nombradas son las esenciales y las de mayor significación en el proceso descrito. Además, de ninguna manera puede pensarse que éstas u otras formas de diferenciación son excluyentes, sino que por el contrario son siempre coexistentes, la proletarianización de unos sectores del campesinado aparece conjuntamente con la capitalización o con la pauperización de otros.

El caso que aquí nos interesa, el de la capitalización, podemos definirlo como un proceso en el que un sector del campesinado encuentra los mecanismos **para acumular capital** sin que pierda las características básicas de la economía campesina, especialmente en lo que se refiere a la utilización de fuerza de trabajo doméstica, a la producción de valores de uso y a su continuación como clase dominada. Por tanto, si por un lado comienza a diferenciarse del campesinado, no llega, por otro lado, a asimilarse totalmente a la burguesía rural; es decir, se conforma un grupo social que manteniendo características propias del primero muestra otras que se identifican con la segunda. Sin embargo, no se lo puede adscribir conceptualmente ni al uno ni a la otra, pues no se trata en términos estrictos de campesinos ni de capitalistas; posiblemente una categoría adecuada para su identificación sea la de farmer, como alguna vez se lo ha planteado,

derivándolo de las peculiaridades del granjero norteamericano (Cf. Archetti Stolen, 1975)

El hecho de combinar elementos tan diversos no da lugar necesariamente a una situación pasajera, de transición de una condición (la de campesino) a otra absolutamente diferente (la de burguesía agraria). Por el contrario, la combinación de esa serie de elementos le confiere una cierta permanencia, una estabilidad dentro de esa condición, siendo a la vez lo que le permite a este grupo social convertirse, en cierto sentido, en un puntal del desarrollo capitalista en la agricultura.

Esta relativa estabilidad está asegurada en la medida en que este grupo social tiene como característica básica la de combinar la producción de mercancías con la de valores de uso. Ambos tipos de producción tienen considerable importancia dentro del marco de la globalidad del proceso productivo; queda así asegurada la producción, esto es, por la que se genera en la unidad productiva. De allí la necesidad de impulsar el policultivo, especialmente (pero no de manera exclusiva) en cuanto se refiere a la producción destinada al autoconsumo. Así, este ser y no ser campesino capitalista es lo que le permite permanecer y desarrollarse: puede optar indistintamente por conductas propias de uno u otro. Puede, por ejemplo, impulsar el proceso de acumulación cuando las condiciones se lo permitan, pero puede tender con exclusividad el autoconsumo cuando les son adversas; puede aumentar el número de asalariados, como puede también prescindir absolutamente de ellos, etc.

Por ello, al categorizarlo como campesino capitalizado no estamos refiriéndonos a que hay estrictamente la adopción de formas y relaciones de producción capitalistas; hay, eso sí, la constitución de un capital, no sólo en términos cuantitativos (medios de producción, ingreso manetario, etc.), sino también en sentido estricto, es decir, como una relación social entre productores y propietarios. Por tanto, la capitalización aparece como un proceso global, agrupa algo más que la estructuración de esa relación social que es el capital: es toda una estrategia productiva que va a permitir la acumulación en condiciones no capitalistas. En otras palabras, sin la presencia de la producción de valores de uso, no encuentra posibilidades de aparecer el proceso de capitalización, así como tampoco si no existe la combinación entre trabajo asalariado y doméstico. En definitiva, la capitalización es posible porque hay la presencia de elementos de la economía campesina.

En fin, este tipo de unidad de producción llega a constituirse en algo más que una forma productiva de transición; sin alterar las posibilidades de desarrollo del capitalismo en el campo -y, muy por el contrario, impulsándolas- es la forma más adecuada que permite al campesinado “aferrarse no sólo a su pedazo de tierra sino, sobre todo, a su modo de vida” (Vergopoulos, 1975: 199). Permite, pues, que las leyes del capitalismo sigan operando sin que sea imprescindible la polarización que significa el surgimiento del proletariado y de la burguesía rurales. Es decir, el capitalismo encuentra mecanismos no capitalistas para encauzar su desarrollo, logrando por medio de esos mecanismos limar ciertas asperezas que podrían surgir en otras condiciones; y esto no se refiere únicamente al caso que venimos tratando, sino que puede ser generalizado para el desarrollo capitalista en su conjunto, ya que ésta no tiende a la homogenización o a la asimilación total bajo una forma uniforme y predeterminada, sino a la sumisión de las formas y relaciones que no le son propias. En general, el desarrollo del capitalismo se expresa a través de un movimiento contradictorio, de manera que esas relaciones no capitalistas, así como su persistencia y su fortalecimiento, le serán posiblemente más ventajosos que los que podrían surgir bajo la forma de capitalismo puro; por ello, Vergopoulos pudo asegurar que “la pequeña producción campesina es sostenida por el capital para cerrar el camino al capitalismo agrario (...) esta apreciación suscita la situación perpleja de un capitalismo sin capitalistas en la agricultura” (1975: 65).

Como una manera de ilustrar este proceso, vamos a presentar un caso que hemos estudiado con relativo detenimiento y en el que consideramos que se expresa con bastante claridad la situación descrita. Insistimos una vez más que nuestro interés radica en la organización social de este tipo de unidades productiva, mas no en los aspectos específicamente económicos (niveles de rentabilidad, tasas de ganancia, costos de producción, etcétera), a los cuales nos remitiremos como referentes generales del proceso de capitalización. En otras palabras, no pretendemos conocer cuánto acumula un productor, sino más bien comprender la forma cómo realiza ese proceso.

2. El caso que hacemos referencia se basa en una investigación que realizáramos en el año 1977 en una zona productora de fruta de la provincia de Tungurahua, en la región central de los Andes ecuatorianos. El tipo de producto predominante, los factores climáticos y ecológicos, así como la ubicación espacial le dan a la zona algunas particularidades que, hasta cierto punto, impedirían ge-

neralizaciones acerca de los fenómenos que allí se observan. No obstante, consideramos que sí hay elementos factibles de generalizarse (en la medida en que escapan a los condicionamientos señalados) especialmente los que se refieren a la organización de la producción y, en general, al “modo de vida” específico que allí se genera.

El universo de estudio está constituido por una parroquia\*, con alrededor de 200 unidades de producción de las que extrajimos una muestra de 119 para la aplicación de una encuesta. El trabajo de campo se completó (y se orientó permanentemente) con entrevistas a algunos de los productores, además de la consulta de algunos datos indirectos, que no serán mencionados aquí como una forma de mantener el anonimato de la zona 3/.

Las características de la zona permiten el cultivo de diversos productos, entre los cuales cabe destacar la manzana, la pera, la ciruela (claudia), la mora (fresa), y la frutilla; además, hay algunos que podemos considerarlos como no específicos de la zona, pero que constituyen rubro importante en términos cuantitativos y cualitativos, como son maíz, haba, arveja, papa y otros tubérculos, etc.

Por sus propias características, los primeros -esto es, las frutas- aparecen constituyendo la producción para el mercado, en tanto que los otros se orientan fundamentalmente hacia el consumo familiar. Por esta razón, además de que existen diferencias en cuanto a las labores culturales, al número y la periodicidad de las cosechas y a las exigencias de mano de obra, entre otras, se puede establecer una clasificación en tres grupos; en primer lugar, el cultivo de las frutas de árbol (manzana, pera, ciruela); en segundo lugar, el cultivo de las frutas de arbusto o similares (mora, frutilla); y por último, el cultivo de cereales y tubérculos (maíz, papa, arveja, etc.) Por ello, como una manera de simplificar la

---

\* La parroquia es la más pequeña circunscripción político-administrativa en el Ecuador.

3/ Agradecemos el valioso aporte de los estudiantes de la Facultad de Administración de la Universidad Técnica de Ambato, quienes realizaron la mayor parte de las encuestas; también a Hermann Saa, quien fue un importante factor para detectar una zona apropiada para el estudio y para realizar el trabajo de campo. Un especial reconocimiento para Eduardo Archetti quien, especialmente en los inicios, fue un insuperable orientador de la investigación. Asimismo a los productores, actores de este proceso, que paso a paso nos permitieron adentrarnos en su complejidad.

exposición, nos vamos a referir a cada uno de estos grupos únicamente por el principal de los productos que en ellos aparecen: manzana, mora y maíz.

La mayor parte de los productores (64.7%) se orienta por la manzana como cultivo principal de la explotación; en segundo lugar aparecen los productores de mora (26.9%) y, por último, los de maíz (7.6%) (4). Esto está demostrando que no estamos ante una zona "típicamente" campesina, ya que predominan los productos mercancías como principales en la mayoría de las explotaciones.

El que destaquemos un producto como principal no implica que sea excluyente para con el cultivo de otros; por el contrario, en todos los casos hay la presencia de varios productos; es decir, el policultivo es predominante. Pero, dentro de esta variedad en la producción, siempre hay la principalización de uno de los productos (en términos de destinar para aquél mayores recursos y de considerarlo como la actividad central de la unidad productiva), por lo que hemos podido establecer la distribución señalada.

Debemos indicar que las condiciones generales, esto es, las de carácter ecológico, climático, topográfico, etc., aparecen muy homogéneas para toda la zona; esta relativa uniformidad significa que todos los productores, independientemente de su ubicación espacial, van a encontrarse con -y estar determinados por- las mismas o muy similares condiciones físico-naturales. Un único elemento diferenciador en este sentido es el que se relaciona con la disponibilidad de riego con que cuenta cada uno de los productores. En términos generales no hay, por consiguiente, la posibilidad del apareamiento de una renta diferencial por condiciones propias de las tierras o por su ubicación; únicamente la habría por efecto de la mayor o menor disponibilidad de agua para riego, como lo veremos más adelante.

De esta manera, la extensión de las unidades de producción pasa a jugar un papel de primera importancia, ya que de ello dependerá en gran medida la cantidad -y la potencial utilización- de los recursos con que cuentan los productores.

---

4/ Existe una sola unidad que no entró en el proceso productivo en el periodo de nuestro estudio, pero no nos parece relevante darle un tratamiento más profundo ya que su significación en el total es mínima y las causas para ello fueron coyunturales y sin relación con el proceso en sí.

En este sentido, encontramos claras diferencias entre las unidades de diverso tamaño, las que se distribuyen de la siguiente manera: 48 unidades menores de una hectárea, 60 unidades de una a tres hectáreas y 11 unidades de más de tres a cinco hectáreas. En términos relativos esto significa 40.3%, 50.4% y 9.2%, respectivamente. Por tanto, siendo todas de un tamaño relativamente pequeño, hay un claro predominio de las de menor extensión. Esta es una característica que la zona comparte con el resto de la provincia, en la que el 93.4% de las unidades productivas tiene una extensión máxima de cinco hectáreas (Cf. Inec, 1974).

La zona está ubicada aproximadamente a diez kilómetros de los principales centros de mercadeo, a los que está unida por carreteras de primer orden. En ella no se han implementado programas de ayuda de ningún tipo, por lo que puede considerarse que su desarrollo no ha sido 'inducido' institucionalmente. Por otra parte, desde los primeros años de la República, luego de la disgregación de una encomienda existente durante la época colonial, ha estado conformada por campesinos parcelarios, quienes no con la importancia que muestra actualmente (Montalvo, 1928; 73 y ss).

Por último, debemos señalar que la mayor parte de las unidades de producción (el 92.5% del total) está trabajada por sus propietarios, en tanto que una mínima parte lo está por arrendatarios (5%) y por partidarios (2.5%); esto se constituye en otro factor de uniformidad de la zona, ya que podemos considerar como una constante la propiedad sobre la tierra.

3.- La distinción que habíamos establecido en cuanto a los productos que se principalizan en cada explotación, así como al tamaño de éstas, se basa en que ambos elementos son determinantes en el proceso de capitalización. En efecto, en gran parte, la viabilidad de capitalización de un campesino estará dada por la extensión de tierras con que cuenta y por el tipo de producto que puede cultivar en ellas. Es obvio, por lo demás, que entre tamaño de la explotación y producto cultivado existe una fuerte correlación, estando en gran medida este último determinado por aquél. Esto se puede observar al considerar que todas las explotaciones más grandes principalizan a la manzana, en tanto que en las intermedias los productores de esta fruta constituyen el 83.3% del total y en las más pequeñas significan solamente el 33.3%; a la vez, en estas explotaciones más pequeñas se ve una principalización mayor de la mora, con 47.9% de esas unidades orientadas hacia ese producto, mientras que en las intermedias éste se encuentra en el 15.0% de las explotaciones; de igual manera, la producción para

subsitencia (maíz) solamente tiene alguna significación en las unidades más pequeñas, dentro de las que hay un 16.7% que la tienen como actividad principal, en tanto que en las intermedias solamente el 1.7% se orienta por este cultivo.

Ante la pregunta de por qué la principalización de un determinado producto, las respuestas de nuestros informantes estaban por lo general relacionadas con el tamaño de la explotación. Si aquél producto era la mora, la causa era la pequeña extensión que no permitía un buen cultivo de manzana con rendimientos como los que se podría obtener en una extensión mayor. Esto está en relación a que en una unidad de menos de una hectárea un cultivo cualquiera tiende a ocupar la mayor parte de la superficie disponible, dejando muy poco espacio para la implementación de otros cultivos; cuando se trata de manzana esto es más evidente debido al espacio que debe mantenerse entre los árboles (a pesar de que entre ellos puede sembrarse otros productos, como en efecto así se hace, pero esto solamente es factible cuando el árbol ha alcanzado cierta altura, es decir, después de unos cuatro o cinco años de sembrado). Además, esto está en función de la velocidad en la realización de la producción de cada uno de los rubros; la manzana tiene un ciclo anual, en tanto que la mora es semipermanente con cosechas aproximadamente quincenales durante la mayor parte del año. Por tanto, la mora genera un flujo intermitente -aunque generalmente pequeño- de ingreso monetario por su realización en el mercado; por su parte, la manzana ofrece una masa mayor de ingreso pero al final de un ciclo mucho más largo.

Además, la producción de manzana precisa de mayores inversiones que la de mora; esto significa un mayor número de jornadas de trabajo, mayores y más sofisticadas labores culturales, una cierta tecnología básica (fertilizantes, abonos, químicos en general, utilización de bombas de fumigación, etc.) además de una suerte de especialización y calificación de mano de obra (especialmente para determinadas actividades, como la poda).

Todo esto determina la aparición de una serie de mecanismos que permitan enfrentar exitosamente cada uno de los cultivos. Estos mecanismos no son arbitrariamente escogidos e implementados por los productores, ya que deben considerar previamente las diversas variables que los condicionan, aunque evidentemente se mueven dentro de un determinado margen de autonomía. Es decir, volvemos al nivel de los cuestionamientos anteriormente planteados acerca de qué producir. Considerando solamente la variable extensión de la explo-

tación, la decisión pasa por saber principalmente qué requerimientos, en términos de espacio, tiene uno u otro cultivo; como hemos señalado, la manzana tiene mayores exigencias al respecto, lo que limitaría de hecho la posibilidad de su producción en las unidades más pequeñas, aunque evidentemente no las anula.

Los mecanismos a los que hacemos referencia están en función de la forma de hacer frente a cada uno de los procesos productivos; el de la reproducción de la fuerza de trabajo y el de la producción de mercancías (Cf. Meillassoux, 1975). El primer proceso está compuesto -principal pero no exclusivamente en nuestro caso por la producción de valores de uso, es decir, de bienes que no van a convertirse en mercancías (una parte de la reproducción se la cumple, obviamente, con bienes obtenidos en el mercado, pero ya veremos cómo esto constituye algo de poca significación y cómo, además, está en función de la estrategia productiva adoptada). En consecuencia, hay una pauta de conducta generalizada que tiende a mantener un alto componente de bienes de autoconsumo dentro de la producción total; no hay la búsqueda de un mayor ingreso que permita -o cuando ese existe no se lo utiliza para - la obtención de productos generados fuera de la explotación (alimentos de origen agrícola, vestidos de origen artesanal o industrial, etc.) o, relativizando, solamente una mínima parte del ingreso se lo destina a estos gastos. Esto significa que una buena parte de tierras y tiempo disponibles se destinen a la producción de subsistencia. De esta manera, un cultivo que impida el aprovechamiento del espacio para este tipo de producción -o que, por lo menos, lo restrinja en exceso- será dejado de lado como alternativa valedera.

En definitiva, el cultivo de manzana será posible siempre que exista la viabilidad de implementar aquellos mecanismos, o sea, los que permiten la reproducción de la fuerza de trabajo durante el ciclo anual. Igual cosa se plantea para el caso del cultivo de la mora, ya que el espacio ocupado en su producción reduce las posibilidades de empleo para los fines de la reproducción. Es evidente, entonces, que los productores que cuentan con una mayor extensión tienen también un más amplio horizonte de decisión. Por lo demás, esto se apoya en que el cultivo de manzana hace imprescindible -por lo menos en sus inicios- que todos los recursos disponibles se encaucen hacia él, debiendo producirse una contracción del ingreso y una relativa escasez de mano de obra para otras actividades (elementos éstos que tienden a mediatizarse cuando se supera la etapa inicial); obviamente, un proceso de este tipo puede ser más fácilmente enfrentado por las unidades de mayor extensión, que son las que cuentan con mayor cantidad de

recursos indispensables y, por tanto, las que con menos esfuerzo pueden cubrir las necesidades de reproducción durante ese lapso.

Otra de las variables que determina el tipo de cultivo -y que por consiguiente incide en el proceso de diferenciación- es el riego. Su disponibilidad está medida en términos de minutos por quincena, tiempo que está determinado, para cada explotación, desde hace muchos años cuando este recurso permanecía en manos de particulares y era vendido de esa manera a los campesinos. Su escasez relativa y su anterior condición de recurso privado, han determinado que actualmente se pueda observar una estrecha correlación entre éste y el tamaño de la explotación; es decir, nuevamente son los productores que controlan mayores extensiones de tierras los que -por haber tenido ya desde tiempo atrás la capacidad de obtenerlo- cuentan con mayores volúmenes de agua para riego. Así, de entre los más pequeños casi la tercera parte carece absolutamente de agua y solamente un 6.2% tiene más de una hora quincenal; por el contrario, la mayor parte de las extensiones más grandes (el 72.7% de éstas) cuenta con más de dos horas, en tanto que solamente un número menor a la décima parte de éstas tiene entre treinta minutos y una hora.

Esto se aprecia con más claridad si se considera los promedios de cada una de las categorías. Las menores de una hectárea disponen de 22.7 minutos de riego quincenalmente; las de una a tres hectáreas cuentan con una hora y cuarenta minutos (100 minutos), y las de más de tres hectáreas reciben un promedio de dos horas y treinta y dos minutos (152 minutos). Por tanto, las diferencias en cuanto a riego son más amplias que las que hay entre los promedios de extensión de cada una; en efecto, los promedios de tamaño son 0.7 hectáreas para las primeras, 2.5 para las intermedias y 3.5 para las más grandes. Relacionando ambos promedios se obtiene un tercer promedio que, aproximadamente, indica el riego disponible por hectárea para cada una de las categorías: 31 minutos por hectárea para las pequeñas, 40 minutos para las intermedias y 43 minutos para las más grandes. Esta diferencia es bastante significativa si se piensa en que el riego está contabilizado por minutos quincenales, lo que quiere decir que cada minuto adicional tiene un peso muy grande dentro de las posibilidades de producción.

A manera de ejemplo, para el cultivo de manzana se necesitan aproximadamente noventa minutos de riego mensualmente (cuarenta y cinco minutos

quincenales) (5); por tanto, con el agua de que disponen en promedio las pequeñas unidades sería bastante improbable el cultivo de esa fruta; sin embargo, a pesar de ello vimos que la tercera parte de esas explotaciones tenían como producto principal la manzana. Esto se explica por dos razones; en primer lugar aquí estamos considerando promedios de tiempo de riego, lo que implica que hay explotaciones que tienen volúmenes más altos que ese promedio; en segundo lugar los noventa minutos mensuales que señalamos como necesarios no son inamovibles, sino que se trata únicamente del riego óptimo para una buena producción, entendiéndose que con menor disponibilidad de agua también se puede producir manzana, aunque los resultados en cuanto a productividad y calidad serán más bajos. De manera que, como hemos señalado, el riego se convierte en un mecanismo que permite el apareamiento de renta diferencial. Esta se materializa en el volumen producido y en la calidad de la fruta, con lo que se obtiene un doble sobreprecio con respecto a la obtenida en peóres condiciones de riego.

Consecuentemente, la mayor o menor disponibilidad de agua para riego incide directamente sobre la determinación de las estrategias productivas. Así como en el caso de la extensión se presentan alternativas respecto al uso del suelo, también en cuanto al riego se puede señalar algo similar (aunque en ninguno de los dos casos se trata de determinaciones fatalistas o de condicionamiento unilineales). El productor se plantea la disyuntiva de cómo utilizar el agua, cómo distribuirla entre los productores destinados a la subsistencia y entre los que se van a comercializar. Mientras más escasa es el agua, más evidente es la alternativa y por tanto más peso asume la decisión final.

A este nivel aparece una diferencia bastante notable entre las explotaciones más pequeñas y las más grandes; se trata de la importancia que se da a cada uno de los productos diversos que allí se cultiva. La pequeña explotación tiende a principalizar el riego hacia los productos de mercado, aún en el caso en que no sean estos los que aparecen como el cultivo principal de la explotación; entre tanto, las unidades más grandes lo dirigen preferentemente hacia los productos de subsistencia. Esta situación, aparentemente paradójica, está condicionada fundamentalmente por los mecanismos de reproducción de la fuerza de trabajo,

---

5/ Este dato es válido solamente en las condiciones ecológicas y climáticas que allí se conjugan.

que se van diferenciando de unas a otras unidades productivas; como veremos más adelante, la reproducción de las más grandes se efectúa casi exclusivamente al interior de la explotación, en tanto que en las más pequeñas pasa en mayor medida por la esfera de la circulación.

Por consiguiente, el riego deja ver la presencia de una "lógica campesina" - que tiende a la maximización de la producción de valores de uso-, que tiene marcada importancia aún en las explotaciones más grandes y que, como lo habíamos señalado, es uno de los factores que permite el surgimiento del proceso de capitalización. Esta "lógica campesina" se va a expresar no solamente en los aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo, sino también en la persecución de un nivel óptimo en la combinación de recursos; por las razones anotadas, este nivel puede obtenerse con mayor facilidad en las explotaciones que cuentan con mayores extensiones y con mayores volúmenes de riego.

Debemos señalar, por último, que entre estos tres elementos -tamaño de la explotación, riego disponible y tipo de producto principalizado- hay una constante interrelación, planteándose una suerte de mutua determinación. Así, por ejemplo, no necesariamente será el tamaño el que determine la cantidad de riego, sino que a partir de un considerable volumen disponible de agua puede haberse iniciado un proceso de expansión de la propiedad (básicamente por compra de tierras a quienes tenían menos minutos quincenales de riego o a quienes carecían totalmente de él), aunque en la actualidad se advierte un estancamiento -posiblemente por saturación- del mercado de tierras. Algo similar puede señalarse con respecto al tipo de producto, que puede inducir a la obtención de tierras y a la consecución de más tiempo de riego, etc.

La estrategia productiva guarda también una estrecha relación con lo que sucede a nivel de la fuerza de trabajo empleada. Por lo general, se ha insistido en la importancia del grupo doméstico dentro de la economía campesina (Cf. Chayanov, 1925; Wolf, 1971; Archetti y Stolen, 1975; Meillassoux, 1975); inclusive, según el ya clásico planteamiento de Chayanov, en la unidad de producción campesina se establece una ecuación entre esfuerzo y consumo, determinada por el tamaño y la composición del grupo doméstico (Cf. 1925: 56 y *passim*). En el caso que estamos tratando nos parece importante considerar este aspecto, ya que, tratándose de un grupo social en diferenciación, su incidencia es determinante.

En este sentido, vamos a abordar el problema de la fuerza de trabajo considerando sus dos componentes: el núcleo familiar (o, en términos más amplios, el grupo doméstico) (6) y los asalariados. Dentro de los primeros es importante la diferencia entre quienes viven en la explotación y quienes están fuera de ella.

Una primera característica que se observa al respecto es la débil correlación existente entre tamaño del grupo doméstico y la extensión de la explotación; así, las unidades menores de una hectárea y las que tienen entre una y tres hectáreas muestran un mismo promedio de personas viviendo en ellas: 5.6 personas por explotación; entre tanto, las mayores de tres hectáreas tienen un promedio de 6.1 personas. No obstante, son los más pequeños los que tienden a retener con más fuerza a los miembros del grupo doméstico, lo que se puede observar al considerar al número de familiares que viven fuera de la explotación; en efecto, las unidades menores de una hectárea tienen 1.2 personas en promedio viviendo fuera de ellas, las de una a tres hectáreas tienen un promedio de 1.5 personas y las mayores de tres hectáreas tienen un promedio de 3 personas en esa condición. Esto es, en cierto sentido, resultante del mayor tamaño que tienen las familias de las unidades más grandes, lo que en efecto es así ya que los tamaños promedios, considerando a las personas que viven en la explotación y fuera de ella, si están en relación directa con el tamaño de la unidad productiva: 6.5, 7.2 y 8.6, para las pequeñas, medianas y grandes, respectivamente. Es decir, al contar con más recursos, las familias de las unidades más grandes tienden a hacerse más extensas, en tanto que las que se hacen más extensas en las de menor extensión tienden a contraerse; que cumpliría de esta manera el planteamiento de Chayanov acerca de que "el campesino se provee de una familia de acuerdo con su seguridad material" (1925: 51). En cierto sentido es similar la conclusión del Flisfich al analizar las diferencias de natalidad y, consecuentemente, de incremento poblacional entre las clases sociales rurales y entre esas y las urbanas (1975).

La existencia de estas personas que viven y desarrollan sus actividades fuera de la explotación agrícola tiene una importancia determinante para enten-

---

6/ Preferimos "grupo doméstico" a "grupo familiar" o a la "familia ampliada", ya que ese concepto da cuenta en mejor forma del tipo de relaciones que se establecen y que superan el estricto nivel del parentesco. Al respecto véase Archetti y Stolen (1975).

der el proceso de capitalización de campesinos. Generalmente se ha señalado como una constante (de signo fatalista) dentro del campesinado la expulsión de mano de obra, compuesta por los más indigentes, los que de menos tierra y recursos disponen. Se trataría, pues, de un proceso de pauperización y proletarización de grandes masas campesinas, que generarían un éxodo rural de grandes proporciones. Si bien es cierto que esa ha sido la tendencia en la mayor parte de países latinoamericanos, e inclusive en otros continentes, no obstante el caso ecuatoriano parece diferir bastante de ella; sin embargo, nos interesa destacar aquí solamente que la situación para el caso concreto que venimos analizando es radicalmente distinta de aquella tendencia general.

Esta situación puede explicarse cuando se entiende el proceso dentro del cual se insertan los actores sociales a los que nosotros nos referimos. No estamos aquí ante un proceso de descomposición campesina generado por la imposición de formas capitalistas a la agricultura, como podría ser el caso de la implantación de una empresa en un medio en que predominan los campesinos parcelarios; en ese caso, la disyuntiva más generalizada es proletarizarse en el campo o en la ciudad; tampoco nos enfrentamos al proceso de diferenciación por pauperización, en que el campesino tiende a abandonar el medio rural para emigrar hacia la ciudad, sin que le sea posible, casi de una manera absoluta, eludir esa situación. Por el contrario estamos ante un campesinado que comienza a diferenciarse por vía de la acumulación, un campesinado que va desarrollando internamente (obviamente en íntima ligazón -y determinado por- el sistema global) sus mecanismos de capitalización.

Por tanto, el fraccionamiento del grupo familiar en este caso obedece a causas diversas a la de la pauperización y de la proletarización. Concomitantemente al proceso de capitalización, y como resultado directo de éste, se abre la posibilidad de liberar a algunos de los integrantes de la familia; por el contrario, para quienes encuentran más dificultades en este proceso, más preciosa es la presencia de fuerza de trabajo familiar. Por ello, de acuerdo a los diferentes tamaños de las explotaciones se encuentran también diversas tendencias en cuanto a ese fraccionamiento del grupo familiar en las unidades en que es más viable la capitalización, algunos miembros de la familia pueden cambiar de actividad, pudiendo inclusive abandonar el proceso productivo o en general las actividades remuneradas (el caso más generalizado es el de hijos de algunos productores que se encuentran realizando estudios a nivel medio o universitario). Por el contrario, en las unidades con menor capacidad de capitalización

hay familiares que pueden desplazarse hacia la ocupación en actividades rentables. De esta manera, la familia que excede en número al máximo que puede sustentar la producción de la explotación, expulsará a sus integrantes como fuerza de trabajo apta para desempeñarse en otras actividades o en otros lugares, aunque con retornos temporales en ciertas épocas -especialmente en la cosecha- y con un permanente apoyo desde afuera a la economía familiar. Por tanto, este tipo de unidades tiende a expulsar consumidores pero manteniendo productores; por el contrario, las familias que se acientan en unidades que pueden permitir la formación de un excedente pueden expulsar a algunos de sus integrantes como productores pero manteniéndolos como consumidores, aunque situados fuera de la explotación.

En conclusión, la capitalización permite una relativa liberación de la familia en términos de su sujeción como fuerza de trabajo, aunque en todo caso la familia (o, aquí sí con más propiedad, el grupo doméstico) sigue siendo la base fundamental sobre la que se asienta la actividad productiva. Por supuesto, hay utilización de fuerza de trabajo asalariada, pero esta viene a cumplir un papel de llenar los vacíos que no pueden ser cubiertos por la de carácter doméstico, más no se trata de una sustitución de ésta por aquella.

También a nivel de los asalariados aparecen diferencias entre las diversas estrategias productivas: cada una tenderá a utilizarla de una manera específica, especialmente en lo que se refiere a su número. De esta manera, hay una correlación directa entre tamaño de la explotación y número de peones contratados; durante el último año (Septiembre 1976; Agosto 1977), las unidades menores de una hectárea contrataron en promedio 0.66 personas cada una, y las mayores de tres hectáreas contaron con un promedio de 20.9 personas contratadas por cada explotación\*.

En esta relación intervienen también otras variables, entre las que se debe destacar el tipo de cultivo que se principaliza en cada explotación. La extensión, tomada aisladamente, no puede ser explicativa de un fenómeno como el des-

---

\*El cálculo está hecho sobre la base del total de contratos que hizo cada explotación en el año, sin considerar el número de jornadas que, en todo caso tienen una correlación directa con el tamaño y tipo de explotación.

crito, ya que este tiene un origen económico y no solamente espacial; la explicación está dada por la forma en que cada unidad entra en el proceso productivo. En este sentido, es en las explotaciones productoras de manzana en las que se contrató mayor número de asalariados, así entre las más pequeñas de las 16 que utilizaron mano de obra ajena al grupo doméstico, el 50% eran productoras de esa fruta; el 43.7% producía mora y solamente el 6.3% (es decir, una sola explotación de los que contrataron asalariados estaba orientado principalmente a los productos de subsistencia. En lo que respecta a las unidades intermedias se observa también algo similar: los productores de manzana representan el 86.2% de los que utilizaron fuerza de trabajo asalariada, en tanto que los productores de subsistencia de estas explotaciones no contrataron ningún peón. Además, dentro de las unidades de este tamaño el 12% de las que producen manzana utilizó solamente la fuerza de trabajo doméstica; en las unidades más pequeñas era un 50% de las productoras de manzana el que había actuado de esa manera. En las unidades más grandes, productoras todas de manzana, hubo contratación de asalariados sin excepción en cada una de ellas.

Esta correlación entre las tres variables mencionadas (tamaño, producto y fuerza de trabajo) es un indicador de las posibilidades de capitalización que se presentan para los diversos productores. Por un lado, implica una capacidad real de asumir determinados costos en el proceso productivo, como en este caso son los salarios. Por otro lado, la introducción de una mayor cantidad de fuerza de trabajo ajena al grupo doméstico le da a éste posibilidades concretas de liberación con respecto a algunas actividades, especialmente las que están ligadas al producto principal. Esto significa que sus integrantes pueden desarrollar otras actividades (dentro o fuera de la explotación, productivas o no), sin que ello afecte a la producción. Entre otros efectos esto va a traer un impulso a la diversificación de la producción ya que deja libres algunos recursos.

La presencia de asalariados no implica el desplazamiento de fuerza de trabajo doméstica, ya que en todos los casos-independientemente del tamaño y del tipo de cultivo- el núcleo central que genera la producción es éste último. Por lo demás como hemos visto, entre el tamaño de la explotación, el del grupo doméstico, el tipo de producto cultivado y la utilización de asalariados, hay una relación que debe ser considerada como una manera de entender esta presencia de asalariados (o, por el contrario, su ausencia). Habíamos encontrado una correlación positiva entre extensión de la explotación y tamaño del grupo do-

méstico; no obstante, ello no significa que siempre en las explotaciones más grandes habrá más disponibilidad de mano de obra, ya que ello estará determinado no solamente por el número de personas que conforman un grupo doméstico, sino por la relación entre ese número, la extensión de la explotación y el tipo de producto cultivado. En este sentido, es la manzana la que tiene mayores demandas en términos de fuerza de trabajo; a la vez, el mayor tamaño está relacionado también directamente con la producción de esta fruta; por tanto, encontramos en la conjugación de estas variables la explicación de los niveles diferenciados de contratación de asalariados. Por otra parte, debemos prestar atención también a la relación existente entre el tamaño de la familia y la extensión de la explotación, expresada en términos de densidad poblacional; a este nivel, en las más pequeñas hay un promedio de 9.1 personas por hectárea, en las intermedias esa relación es de 2.9 y en las más grandes es de 2.5 personas por hectárea. (7)

Toda esta situación incide sobre la determinación de las estrategias globales que se observan en las diversas unidades. Es evidente que en las explotaciones más grandes, por las razones descritas, al diversificar la producción y al liberar relativamente de ciertas actividades a algunos de los miembros del grupo doméstico puede lograrse un más alto nivel en la división del trabajo al interior de la explotación. Por el contrario, en las explotaciones más pequeñas por lo que señalamos en cuanto a las características de la fuerza de trabajo que expulsa prevalecerá a su interior un nivel de división sexual y generacional del trabajo. En este sentido consideramos válido para el caso que tratamos lo que señala Wolf acerca de que “en las familias nucleares la división del trabajo está acentuada en la sociedad, pero no en la familia, mientras que en las familias extendidas la división del trabajo se produce en el seno de las familias y no en la sociedad” (1971:97). Es decir, los grupos más pequeños, disponiendo de menores extensiones de tierra y viéndose obligados a expulsar fuerza de trabajo, deben orientarse por una “dedicación parcial o total del tiempo a especialidades que permiten comprar los alimentos; o bien los miembros de tales familias se especializan en vender su trabajo, convirtiéndose, como ya se ha dicho, en trabajadores asalariados” (Ibid:97). Por ello podemos decir que en las unidades

---

7/ Estos datos consideran a todo el grupo (doméstico y familiar), incluyendo a los miembros que viven fuera de la explotación.

más pequeñas la reproducción del grupo doméstico se realiza tanto dentro como fuera de la explotación, teniendo un considerable peso este último aspecto; entre tanto, en las explotaciones más grandes la reproducción se basa fundamentalmente en lo que se ha generado al interior de la explotación.

Un último elemento que queremos destacar como determinante de las estrategias productivas es el de las formas y tiempo de acceso a la tierra. Nos interesa destacar la relación que éste tiene con la extensión de la explotación, con el tipo de cultivo y con los niveles de productividad que se logran.

En primer lugar, hay una estrecha relación entre tamaño de la explotación y la herencia como forma de acceso a ella: mientras más extensa es la unidad productiva, más peso tiene la herencia como mecanismo de acceso. De las menores de una hectárea, el 20.8% ha sido obtenido por herencia; entre las intermedias hay un 55% que se ha obtenido por esa vía, y entre las más grandes esa proporción llega al 90.9%. Esto está indicando, por un lado, que hay una tendencia hacia la mantención de la explotación en manos familiares cuando ella ofrece mejores alternativas de producción, es decir, cuando es más extensa (y, por lo tanto, cuenta con más riego) y posibilita la producción para el mercado. Por otro lado, significa también que hay una demanda de tierras que choca con una muy baja oferta, por lo que a través de la compra se pueden obtener solamente pequeñas extensiones.

Esto tiene su expresión, además en el tiempo de posesión de las explotaciones; así, una gran parte de los pequeños productores (el 48% de ellos) tuvo acceso a sus tierras en el lapso de los últimos diez años; los intermedios lo hacen principalmente desde hace veinte hasta hace diez años, y los más grandes las obtienen mayoritariamente (45%) hace más de treinta años y en menor medida (36%) entre hace 21 y 30 años.

Al parecer, el mercado de tierras está llegando a la saturación, ya que las transacciones durante los últimos diez años son poco significativas dentro del total. Este hecho (determinado en gran medida por la presencia de una "conducta campesina"- en el sentido de aferrarse a la tierra -, que se ve bastante enraizada) se ha convertido en una fuerte traba para el proceso de concentración; esto no invalida el que ante una coyuntura determinada pueda reactivarse el mercado de tierras especialmente a nivel de las pequeñas unidades.

Sin embargo, el tiempo de posesión no incide significativamente sobre el aspecto de los volúmenes de producción y sobre la productividad. Lo hace tan solo de una manera indirecta, ya que hasta cierto punto redundante sobre la estrategia productiva por el hecho de que quienes tienen un acceso más reciente encuentran menor disponibilidad de tierras, viéndose obligados a desarrollar su actividad en extensiones más pequeñas y, por lo general, con menor volumen disponible de agua para riego, por tanto, con menores posibilidades de diversificación y de lograr buenos niveles productivos.

4.- Como un criterio para valorar los resultados de cada una de las estrategias implementadas, queremos destacar tres aspectos que consideramos son indicadores válidos de la situación así conformada; nos referimos a los volúmenes de producción y a los niveles de productividad, a la utilización de crédito y, por último, a los ingresos logrados. Evidentemente, más que puramente indicadores éstos son elementos que se desprenden de aquella situación y que nuevamente se revierten sobre ella; algo similar podemos decir acerca de los factores que tratamos anteriormente, como es el caso, a manera de ejemplo, de la utilización de asalariados. De este modo, el que los tratemos como indicadores de los efectos de las estrategias productivas solamente se explica en términos de un recurso metodológico, determinado por la complejidad de la situación.

Comenzaremos por la consideración de las diferencias que se dan a nivel de la producción y de la productividad; para ello debemos analizar a cada uno de los productos de manera independiente, ya que las diferencias existentes entre ellos no permiten establecer comparaciones.

Entre los productores de manzana, quienes obtienen mayores volúmenes de producción son los que cuentan con las unidades más extensas. En efecto, en las explotaciones de tres a cinco hectáreas-todas orientadas a la producción de esa fruta-se produce siempre más de 100 cajas anuales; y una gran mayoría de ellas (el 90.0%) se sitúa por sobre las 300 cajas (8). Entre las explotaciones intermedias, el 54% produce por sobre las 100 cajas y ninguno de ellos obtiene menos de 10 cajas. En las unidades pequeñas, los volúmenes obtenidos son ostensiblemente más bajos, llegando a superar las 100 cajas solamente un productor y

---

8/ Una caja contiene, aproximadamente, cien manzanas.

dándose un significativo porcentaje de unidades (62.5) que producen menos de 50 cajas.

Por tanto, en una primera instancia, encontramos que hay una estrecha correlación entre la cantidad de tierra disponible y los volúmenes de producción que pueden obtenerse. En terminos generales, la mayor extensión abriría la posibilidad de introducir una mayor cantidad de árboles que, obviamente, redundaría en una más abundante producción.

Pero no se trata de limitaciones físicas, sino que intervienen también otros factores que están relacionados con la capacidad productiva de los diferentes tipos de productores, lo que, como veremos, se expresa en la productividad que se logra por hectárea y no solamente en los volúmenes globales. Es necesario que, previamente a la consideración del aspecto de la productividad, veamos los volúmenes que en promedio se producen en las diferentes unidades.

En las explotaciones menores de una hectárea el promedio de producción es de 48 cajas por cada unidad productiva; en las intermedias es de 196 cajas y en las mayores es de 427 cajas por explotación. De esta manera, en la zona se ha producido aproximadamente 15.260 cajas, de las cuales el 5% provino de las explotaciones más pequeñas, el 64% de las intermedias y el 31% de las de más de tres hectáreas. Si se considera la proporción de unidades de cada tamaño que entró en este tipo de cultivo, se verá la diferencia notable que hay en su participación en el volumen global; efectivamente, las pequeñas representan un 21%, las intermedias el 65% y las de más de tres hectáreas el 14%. Por tanto, conforme se hace más extensa la explotación, mayor será el volumen que se puede obtener en cada una.

De esta manera, las diferencias aparecen muy marcadas cuando se considera la productividad lograda por hectárea. Así, relacionando la extensión promedio de cada uno de los tamaños con el volumen promedio producido, las cantidades para cada una son: 69 cajas por hectárea, 78 cajas por hectárea y 122 cajas por hectárea, para las pequeñas, medianas y grandes, respectivamente.

Las causas para esto pueden ser varias. En las explotaciones más grandes se puede lograr un mayor grado de tecnificación (abonos, fumigación, introduc-

ción de nuevas variedades); pueden lograr una mayor especialización y calificación de la mano de obra, dando por tanto forma a una más compleja división del trabajo; a pesar de ser las que muestran más diversificación en la producción, pueden desarrollar una mayor especialización en el cultivo de determinado producto (en este caso la manzana); pueden, además contar con un número mayor de árboles, sin que ello signifique necesariamente un sacrificio en el cultivo de otros productos. Por lo demás, no se debe olvidar que el riego está en relación directa con el tamaño de la explotación, lo que constituye una ventaja adicional para las explotaciones más extensas. Sin embargo, nos interesa destacar aquí los elementos que tienen mayor vinculación; es decir, vamos a dejar de lado sin que ello signifique desconocerlos a los factores de carácter natural y espacial.

En este sentido, queremos señalar que si se aplicara una lógica estrictamente campesina en la producción (es decir, la maximización del consumo sin la búsqueda de una tasa de ganancia), esos factores físico-naturales y espaciales posiblemente actuarían en otra dirección. En nuestro caso, la mayor productividad va apareciendo cada vez más ostensiblemente como resultante del proceso de capitalización y no tanto de los otros factores. Esto se puede ver con claridad cuando se relaciona la productividad lograda en las explotaciones intermedias y la de las más pequeñas. A pesar de que las primeras tienen una extensión promedio que es, aproximadamente, tres y media veces mayor que las últimas, la diferencia en productividad no llega ni siquiera a un 12%; es decir, la incidencia de la extensión no ha sido determinante. Por el contrario, si se tratara de una empresa capitalista típica el papel jugado por la extensión tendría mucho peso, ya que en ese caso se harían consideraciones que en nuestro caso no están presentes: tratamiento "racional" de la tierra, control de la densidad de árboles, cosecha selectiva, etc; en ese caso sí habría una economía de escala, ya que los niveles de tecnificación y, por tanto, de producción y productividad tenderían a variar con el tamaño.

En nuestro caso, a pesar de que ese factor tiene considerable peso, como lo hemos señalado reiteradamente, no es el determinante. Son otros factores, como la intensidad del cultivo, el empleo de fuerza de trabajo doméstica, la producción paralela de valores de uso, entre otros, los que permiten lograr esos niveles de producción y productividad. Desgraciadamente en el Ecuador no contamos con producción de este tipo de frutales en unidades que tengan un carácter típicamente capitalista, lo que permitiría compararlas con las que estamos es-

tudiando; en todo caso, la productividad alcanzada está al nivel de la que se obtiene en algunos países europeos, aún cuando no existan en nuestro caso las mismas calidades allí logradas.

No creemos pertinente entrar aquí en un análisis exhaustivo de lo que sucede con los otros productos, es decir, mora y maíz; solamente queremos señalar que hay allí una relación inversa entre tamaño de la explotación y productividad lograda por hectárea. Podemos intentar la explicación de este fenómeno a través de la consideración de la lógica de producción del campesinado, que en el caso de la manzana tendería a desaparecer en un cierto sentido y en el caso de la mora y el maíz se mantendría con mayor fuerza.

El caso de la mora puede ser visto como el de un cultivo del cual se vale el campesino para lograr un ingreso que le permita alcanzar (añadiéndolo a lo obtenido bajo la forma de valores de uso) un nivel de subsistencia medio para la zona. Se debe recordar al respecto que las condiciones ecológicas y climáticas y sobre todo la escasez de riego determinan que muchos de los productos necesarios para la subsistencia del grupo doméstico deben obtenerse fuera de la explotación; es decir, la necesidad de liquidez monetaria es imperiosa en un determinado grado. En tanto que la tierra tenga menor extensión, mayor incapacidad habrá de diversificar la producción. Por ello, al productor que se asienta en tierras menos extensas tenderá a cultivar mora, ya que con su realización en el mercado podrá obtener un ingreso bajo pero permanente, con el cual puede hacer frente a las necesidades más inmediatas.

El productor asentado en explotaciones de tamaño intermedio (de una a tres hectáreas), por su parte, puede destinar un considerable porcentaje de su tierra a la producción de subsistencia, quedándole la posibilidad de ocupar un espacio no despreciable para la producción de mora. El productor de las extensiones más pequeñas, por el contrario, se encuentra entre la disyuntiva de utilizar el suelo en producción de valores de uso o en mora (mercancías), siendo bastante difícil para él la combinación de los dos tipos de productos. Por ello, cuando este pequeño productor se orienta por la mora como producto principal, debe intensificar la producción al máximo, de manera de recuperar lo que no puede obtener en forma de producción de subsistencia: en otras palabras, este productor debe lograr por lo menos los niveles de subsistencia casi exclusivamente a través de

uno de los dos tipos de producción: de valores de uso o de mercancías (mora). Por tanto, la productividad es más alta en las unidades más, pequeñas ya que se trata de lograr niveles de subsistencia que paradójicamente, el mismo cultivo de la mora impide realizar en la explotación.

Algo similar sucede en el caso de las explotaciones en las que se principaliza la producción para subsistencia ; en éstas, el pequeño productor debe desarrollar un cultivo más intensivo que el que necesita el mediano para lograr el mismo objetivo, esto es, la reproducción de la fuerza de trabajo del grupo doméstico..

De esta manera, la productividad no está en función solamente del tamaño de la unidad de producción, sino que incide también sobre ella la estrategia que se haya adoptado. Por tanto, el volumen producido por hectárea aparece diferenciado, especialmente si se trata de la producción para el mercado o para la subsistencia o, inclusive, si la producción para él va a cumplir la función de complemento de la subsistencia o de componente esencial de ella o, si por el contrario, con ella se persigue una ganancia que supone haber obtenido ya el nivel de subsistencia.

En cuanto al crédito, también hay diferencias entre las diversas explotaciones, ya que mientras más extensa es la unidad productiva más importancia va tomando como forma de financiamiento. Entre los pequeños, la gran mayoría no solicitó créditos, habiéndolo hecho solamente el 16.7%; en las unidades intermedias hubo ya un 50% que solicitó, y entre los grandes esa proporción llegó al 63.6%. En todo caso, en los números globales predominan los productores que no solicitaron crédito, llegando estos a representar el 62.2 por ciento del total.

Resulta bastante obvio que sean los que mayores extensiones poseen quienes solicitaran en mayor proporción los créditos. Ello está en función tanto del tamaño en si mismo, que exige mayores inversiones, como de la estrategia productiva adoptada que, como vimos, en las mayores extensiones está definida crecientemente por la producción de mercancías. En este sentido, podemos afirmar que, en términos estrictos, el crédito depende más de la estrategia productiva que del tamaño de la parcela.

Esto se ve con bastante claridad cuando se considera la relación entre las operaciones crediticias, el tamaño de la explotación y el tipo de cultivo imple-

mentado. En este sentido, se advierte una estrecha correlación entre esas variables; en todos los casos, con una sola excepción (de una explotación intermedia), fueron productores de manzana los que pidieron crédito. A la vez, dentro de los productores de esta fruta, en tanto se asientan en explotaciones más extensas, se orientan más hacia el crédito. Así, en las explotaciones más pequeñas lo solicitó el 50% de los productores de esa fruta; entre los intermedios constituyen el 54% y entre los más grandes la proporción es del 64%.

Los objetivos del crédito son fundamentalmente dos: compra de abonos, fertilizantes y otros similares (87%), por un lado, y adquisición de tierras (9%), por otro lado. En menor medida se solicitó con fines de adelanto hasta la cosecha, compra de herramientas, etc. Las fuentes a las que se acude para obtenerlo son, principalmente, el Banco de Fomento y una Cooperativa existente en la zona (con el 82% y el 11%, respectivamente) aunque el irregular funcionamiento de ésta última ha determinado que se la utilice en baja proporción.

Es de mucha importancia señalar que en este caso no existen, usureros o, por lo menos, ninguno de los productores estudiados por nosotros ha tenido contacto con ellos. Hasta cierto punto, esto se constituye en un indicador de nivel alcanzado por el proceso de diferenciación campesina, ya que existe la marcada tendencia hacia la utilización de los canales institucionales de crédito y no, como en el caso del campesinado en sus formas clásicas, que pasa a depender fuertemente del usurero, siendo ésta una de las causas que impiden la capitalización ya que hay una fuerte exacción del excedente generado. Por ello, se puede afirmar que "cuando más se desarrolle el comercio-aproximando el campo a la ciudad, desplazando los primitivos mercados rurales y minando la situación de monopolio del tendero rural, cuanto más se desarrollen las formas racionales, europeas del crédito, desplazando al usurero rural tanto mayor y más profunda deberá ser la descomposición de los campesinos" (Lenín, 1898: 171. El subrayado es nuestro).

Al parecer, este proceso de asignación de crédito a grupos como el que estamos estudiando, tiene una aparición reciente: la mayor parte de productores consultados por nosotros (el 72.7% del total) solicitó crédito durante los últimos cuatro años; tan solo un 15% lo hizo entre hace cinco y nueve años. Esto puede ser resultado de una nueva actitud de los productores, proveniente desde luego del proceso de capitalización que están viviendo. Ya hemos dicho anteriormente que consideramos que este proceso se dinamiza durante los últimos años, que es

cuando hay una expansión del mercado nacional y, además, cuando la economía nacional en su conjunto conoce un momento de auge.

En lo que se refiere al aspecto de los ingresos obtenidos, solamente queremos referirnos a los que provienen del producto que se principaliza en cada tipo de explotación, con lo que podremos establecer comparaciones entre unidades que se orientan por un mismo cultivo. En este sentido, las diferencias en los ingresos estarán en función directa de los volúmenes de producción.

De esta manera, para el caso de la manzana, los ingresos promedio logrados en el año 1977 (en que el costo de la caja era de alrededor de 500 sucres), fueron de 24.000 sucres para las unidades pequeñas, 93.00 para las intermedias y 213.000 sucres para las más grandes. Es decir, se lograrán ingresos de 34.285 sucres, 37.200 sucres y 60.857 sucres por hectárea, para las pequeñas, medianas y grandes, respectivamente.

Al trabajar con un precio unitario general para toda la manzana producida, estamos suponiendo una misma calidad sin que consideremos las diferencias bastante obvias que hay en ese sentido. Estas diferencias provienen, sobre todo, de la disponibilidad de riego, pero también de aspectos propios de la estrategia productiva (como las diferentes técnicas agronómicas). Por lo demás, el ingreso promedio es solamente el originado en la producción del rubro principal y no se trata, por tanto, del ingreso total que tiene además otros componentes. Sin embargo creemos que se trata de un indicador que da cuenta del proceso de capitalización que vive este grupo, y en ese sentido lo usamos.

La brecha que se advierte en los ingresos que corresponde directamente a los volúmenes producidos, es la expresión del monto generado por un solo rubro (en este caso la manzana); no se trata del ingreso mensual que percibe cada productor, ya que este proviene de otras fuentes que no son precisamente ésta. Es decir el ingreso obtenido por la realización de este producto (la manzana) no va a constituirse en una suerte de salario para el productor y su familia; este salario se origina más bien en las otras actividades productivas que van a dar forma a otras mercancías con un período de realización más corto (miel de abeja, flores, animales y aves, e inclusive otras frutas como la mora). El destino del ingreso obtenido por la producción de manzana es el ahorro, la inversión productiva y el consumo suntuario.

Pero, en última instancia, el destino de ese excedente dependerá de la interrelación de los diversos factores que hemos venido señalando: tamaño del grupo doméstico, composición de la fuerza de trabajo, relación entre producción de valores del uso y de mercancías, tecnología utilizada, etc. De este modo, si la conjugación de estos elementos no permite la obtención de un ingreso determinado, la satisfacción de las necesidades cotidianas deberá hacerse a partir del ingreso que se generó por la producción de manzana; se reducirá así el monto destinado al consumo suntuario, a la inversión y al ahorro, reduciéndose consecuentemente las posibilidades de capitalización.\*

En lo que se refiere a la producción de mora, se encuentran también algunas variaciones. Los ingresos para los productores de esta fruta fueron, en promedio, de 10.800 sucres y 17.000 sucres, para los pequeños y los intermedios, respectivamente. Es decir, que las explotaciones pequeñas se obtienen un 62% del ingreso que se logra en las intermedias, aunque esa relación se altera cuando se considera el ingreso por hectárea: 15.285 sucres y 6.912 sucres, para las pequeñas y medianas, respectivamente. Como habíamos observado antes, la productividad por hectárea es más alta en ese rubro en las explotaciones más pequeñas. Esto es importante para comprender el proceso específico que se da en este tipo de explotaciones.

Habíamos dicho que la producción de mora está, en cierto sentido, en un nivel más cercano a la subsistencia, no tanto por la mayor producción relativa de valores de uso (que es generalmente inferior a la que se da en las explotaciones que producen manzana), sino porque el ingreso generado tiende a convertirse en un componente cada vez más importante en la reproducción del grupo doméstico. Si se considera el monto total de ingresos proveniente de la producción de mora, se verá que en ambos tipos de explotaciones es bastante reducido. Esto no sólo en relación con el que se genera en la producción de manzana sino, sobre todo, por su propio volumen absoluto. Por otra parte, la inversión necesaria para la producción de mora es siempre más baja que la que exige la de manzana; de ese modo, el ingreso, aunque bajo, puede cubrir fácilmente los requerimientos de ese tipo de producción, e inclusive puede dejar un excedente luego de realizada la inversión. Por ello, el ingreso así producido, a diferencia

---

\*Esto nos lleva a insistir en que la capitalización presupone la combinación de la producción de valores de uso y de mercancías, combinación ésta que, en el caso del campesinado, permite el ahorro y la inversión productiva.

del que proviene de la manzana, se utiliza en mayor proporción para la adquisición de bienes de consumo que, por otro lado, no pueden ser producidos en su totalidad en la explotación. Otro hecho que contribuye en este sentido es el de la periodicidad en la realización de la producción que, como vimos, en el caso de la mora tiene una frecuencia aproximadamente quincenal. Esto influye para que este ingreso sea considerado como el carácter salarial, antes que como una "retribución al capital".

Hay, pues, una clara diferencia entre el ingreso generado por la manzana y el que proviene de la mora. El primero constituye una suerte de "ganancia" o pago del capital empleado; el segundo es una retribución bastante similar a un salario que se asigna al productor. De ahí se extrae fácilmente el por qué de las diferencias entre ambos procesos en lo que se refiere a la pontencialidad de capitalización. El productor de manzana tendrá, obviamente, mayores ventajas en ese sentido.

Hemos hecho referencia a una distinción entre los productores de mora en cuanto a su ingreso promedio por hectárea, determinando que los más pequeños tengan un monto relativamente más alto. Esto quiere decir que en tanto más pequeña es la explotación más intensidad muestra la producción. Pero esto es válido solamente para un determinado tipo de cultivo: el de productos que con su realización van a cubrir lo que hemos llamado esa suerte de salario. Es por ello que sucede así con la mora y no con la manzana.

Por consiguiente, la menor disponibilidad de tierras, al no permitir la producción necesaria para cubrir la reproducción doméstica, impulsa a una mayor dependencia del productor con respecto al mercado, bajo la forma de consumidor. Por el contrario, la mayor disponibilidad de tierras, al facilitar el policultivo (especialmente de valores de uso) permite también asegurar la reproducción doméstica sin una exagerada dependencia del mercado, en el que el productor actúa más bien como vendedor. En otras palabras, puede decirse que la extensión de la explotación incide sobre la capitalización, pero mediada por el tipo de producto y por la forma de organización de la producción que se adopta.

El monto de ingreso relativamente más alto, en promedio por hectárea, que muestran los productos más pequeños, está en función no solamente del tamaño

de la explotación, sino también del tamaño del grupo doméstico. Habíamos visto que el tamaño promedio de éste era similar en las explotaciones pequeñas y en las intermedias; si suponemos un mismo nivel de necesidades (esto es, iguales pautas de consumo culturalmente determinadas) y una economía de escala en la producción de valores de uso (a mayor extensión mayor y más diversificada producción), tendremos que las explotaciones más pequeñas necesitarán un monto de ingreso relativamente más alto; esto porque el saldo de las necesidades no satisfechas será mayor, ya que hay una menor producción de valores de uso e igual tamaño del uso doméstico.

Por consiguiente, el productor de mora asentado en las unidades más pequeñas tendrá menor capacidad de acumular que el que se sitúa en las de tamaño intermedio. Sin embargo, este último tampoco puede iniciar con facilidad un proceso de este tipo, debido a que la mayor parte o casi la totalidad del ingreso lo destina al consumo. Esta situación puede variar en la medida en que haya una considerable satisfacción de las necesidades por medio de la producción de valores de uso.

La otra alternativa, que aparentemente es paradójica, se refiere a que el productor pueda desarrollar una típica "lógica campesina", contrayendo su consumo para permitir de esta manera una utilización diferente del ingreso, es decir, para destinarlo a la capitalización. Esta es la alternativa a la que con mayor frecuencia se recurre, y posiblemente la única que permite la formación de un excedente de este tipo de explotaciones. Evidentemente que ésta puede ir en combinación con la anterior, o sea con la maximización de valores de uso, siendo por lo general así como se presenta. Por tanto, la capitalización de estos productores está viabilizada por el mantenimiento e incluso el fortalecimiento de esa "lógica campesina": maximización de la producción de valores de uso y contracción del consumo, aunque aparece siempre combinada con una expresión de tipo capitalista que es la de la maximización de los productos mercancías (en este caso la mora) pero que asumen solamente el carácter de un salario autoretribuido.

Esta situación ayuda a explicar el por qué de las diferencias en cuanto a la expulsión de los integrantes de la familia en cada tipo de explotación. Como vimos, las unidades más pequeñas tienden a expulsar a posibles consumidores manteniéndolos como fuerza de trabajo; por el contrario, las de mayor extensión tienden a mantener consumidores aún cuando estos residan fuera de la explotación y no realicen actividades remunerativas. Por lo que hemos observado con

respecto al ingreso de cada una, esto aparece como algo evidente, ya que en las unidades más pequeñas y en algunas intermedias-exceptuando las que producen manzana-el ingreso es tan reducido que debe ser complementado a través de otras actividades, que son justamente aquellas que se realizan fuera de la explotación.

También por estas diferencias en el ingreso puede explicarse, en parte, la diversidad que se advertía en cuanto a la utilización de fuerza de trabajo asalariada. Manteniéndose niveles bajos de consumo e ingreso en las unidades más pequeñas, difícilmente puede ser contratado un número alto de asalariados. Como señaláramos, cada peón en cada una de esas explotaciones significa una contracción en el consumo familiar. Sin embargo, aquí cabe una interrogante ya que se observa que dentro de las unidades pequeñas también hay contratación de fuerza de trabajo. La respuesta está dada por la necesidad de reemplazar a la que abandonó la explotación. Este reemplazo es ventajoso para el propietario o poseedor de la explotación, ya que la utilización de asalariados tiene, por una parte, un carácter temporal, en tanto que la expulsión de familiares es por lo general definitiva (en su aspecto de consumidores y no como productores); por otra parte, el mantenimiento de un jornalero es mucho menos costosa que el de un miembro de la familia. Además, puede influir en este sentido un tercer elemento: la búsqueda, por parte de algunos miembros de la familia, de actividades de mayor prestigio, especialmente las de carácter urbano (fruto y expresión, esto también del proceso interno de diferenciación).

5 Someramente hemos tratado de acercarnos a lo que podrían considerarse como las principales diferencias entre las diferentes estrategias productivas dentro de un específico proceso de descampenización. Hemos querido destacar principalmente los aspectos que se relacionan con la organización de la actividad productiva a este nivel, considerando que su comprensión es básica para entender el fenómeno de la capitalización.

Como decíamos en un comienzo, este es sólo un caso de capitalización, pudiendo existir otras formas que asuma el mismo fenómeno. Sin embargo hay algunas características que podrían ser consideradas como generales, y son aquellas que están relacionadas con lo que hemos denominado la estrategia productiva, esto es, la específica combinación de producción de mercancías y de valores de uso; consecuentemente, pueden ser generalizables, hasta cierto punto, las características básicas de la organización de la producción.

En efecto, la diferenciación campesina por la vía de la acumulación implica previamente una organización que permita, sobre todo, la articulación entre la producción de mercancías y la de valores de uso. Este requisito debe estar presente siempre en un proceso de este tipo. Si la acumulación no precisa de la producción para el consumo doméstico, entonces se trata de otro fenómeno, de una forma de acumulación capitalista típica, que es radicalmente diferente del caso que aquí hemos presentado. Por ello creemos que los elementos cualitativos que se manifiestan en nuestro caso pueden hacerse extensivos para otras situaciones en las que, por consiguiente, las diferencias con las que hemos anotado nosotros, aparecen a un nivel cuantitativo. En definitiva, para entender un fenómeno como éste no se trata de conocer cuánto acumula un productor, sino más bien de comprender la forma cómo realiza ese proceso.

## BIBLIOGRAFIA

ALAVI, Hamza, 1973: "Peasant Classes and Primordial Loyalties". En *The Journal of Peasant Studies*. Vol. Nº 1.

AMIN, Samir, 1975: "El Capitalismo y la Renta de la Tierra". En *la Cuestión Campesina y el Capitalismo*. Ed. Nuestro Tiempo, México.

ARCHETTI, Eduardo, 1973: "Presentación". En *la Organización de la Unidad Económica Campesina, de Chayanov*. Ed. Nueva Visión, B. Aires.

ARCHETTI, Eduardo STOLEN, Kristi Anne, 1975: *Explotación Familiar y Acumulación de Capital en el Campo Argentino*. Ed. Siglo XXI, B. Aires.

ARRIGHI, Giovanni, 1975: *Colonos, Campesinos y Multinacionales*. Ed. Alberto Corazón, Madrid.

BARTRA, Roger, 1974: *Estructura Agraria y Clases Sociales en México*. Ed. Era, México.

CHAYANOV, Alexander V, 1925: *La Organización de la Unidad Económica Campesina*. Ed. Nueva Visión, B. Aires) (1974).

ENGELS, Friederich, 1884: "El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado". En *Marx y Engels*, (1973).

FLISFISCH, Angel, 1975: "Estructura Social: Particularidades Contextuales y comportamiento reproductivo urbano y rural" En Urbanización, Estructura urbana, y Dinámica de Población. Pispal, Santiago.

INEC, 1974: Censo Agropecuario, Resultados Provisionales. Quito.

KAUTSKY, Karl, 1889: *La Cuestión Agraria*. Ed. Latina, Bogotá (1973).

KERBLAY, Basile, 1971: "Chayanov and the Theory of Peasantry as a Specific Type of Economy". En *Shanin*, 1966.