

E.A.P.

104(17)

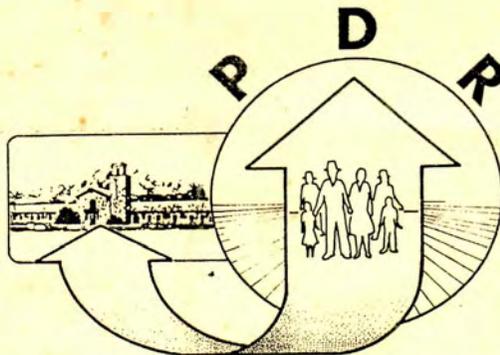
C.2

MICROCISIS: 5517
FECHA: 1/xii/92
ENCARGADO: Vargas Robln.

104 (17)
C.2

ZAMORANO

escuela
agropecuaria
panamericana



CAPACITACION
COMUNICACION
EXTENSION

BIBLIOTECA WILSON POPENDE
ESCUELA AGRICOLA

ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA

Programa de Desarrollo Rural
Curso de Extensión y Desarrollo Rural II

L E C T U R A S

El pequeño productor rural y cómo apoyarlo.

Dr. Ricardo A. Puerta, Jefe
Programa de Desarrollo Rural

BIBLIOTECA WILSON POPENOE
ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA
APARTADO 93
TEGUCIGALPA HONDURAS

Zamorano, Honduras

Octubre de 1989

TABLA DE CONTENIDO

	Página No.
Introducción	i-iii
I. Dos Realidades en interacción	1
1. La agricultura empresarial	
a. Características	2
b. Importancia y alcance	2
2. La agricultura campesina	
a. Características	3
b. Importancia y alcance	6
c. Dos falacias en el análisis	7
d. Dos segmentos de la agricultura campesina	10
II. El modelo convencional de apoyo	
1. Cómo se ha actuado sobre esta realidad.	13
2. Cómo opera el modelo	13
3. Cuáles han sido los efectos del modelo	14
4. Limitaciones actuales	15
III. Modelos alternativos	
1. Enfoque	16
2. Bases	16
3. Estrategias	16
4. Indicadores de impacto	20
Bibliografía	24
Anexos. Cuadros	27

210032

BIBLIOTECA WILSON POPENDE
ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA
APARTADO 93
TEGUCIGALPA HONDURAS

INTRODUCCION

Las páginas que siguen se presentan "para abrir una discusión" sobre los pequeños productores rurales y cómo actuar con ellos en pro de su desarrollo.

El documento esta destinado a extensionistas, promotores rurales, líderes campesinos y al personal técnico y profesional que laboran en programas de asistencia para este productor, bien sean promovidos por el gobierno o por organismos privados de desarrollo. Quizás el material también sea útil para quienes diseñan políticas, acciones e intervenciones que intentan beneficiar a campesinos con tierra.

El contenido del documento proviene principalmente de las experiencias del autor por haber trabajado por más de una década en proyectos de desarrollo rural en varios países de latinoamérica, pero más en Honduras y en especial, durante los últimos dos años en el Programa de Desarrollo Rural de la Escuela Agrícola Panamericana, Zamorano. Las experiencias están sustentadas y ampliadas con las publicaciones de la bibliografía que aparecen al final de este trabajo.

Algunas de las ideas aquí incluidas fueron inicialmente expuestas por el autor en el Foro de Desarrollo "El Pequeño Agricultor en Honduras: su situación y perspectivas de desarrollo". El Foro estuvo organizado por el Instituto de Investigación y Formación Cooperativista (IFC), con el auspicio de la Fundación Friederich Naumann y tuvo lugar el 14 de diciembre de 1988 en el Hotel La Ronda de Tegucigalpa, Honduras. Al evento asistieron representantes de las organizaciones campesinas y cooperativas del país. así como de otras organizaciones que trabajan con agricultores de pequeñas fincas o que tenían interés en promover programas de desarrollo con dicho sector.

Esta publicación se divide en tres partes. La primera es descriptiva y tiene una intención definidora. Reconoce la existencia de dos tipos de agricultura en el agro latinoamericano: la comercial y la campesina. Acepta que cada una tiene características económicas y alcances muy particulares. La sección continua con unos comentarios sobre dos falacias --la economicista y la de productividad-- que a menudo aparecen en los análisis de los pequeños productores rurales. Esta sección termina reconociendo que la agricultura campesina no es una población homogénea, sino que en ella subsisten distintos segmentos que son importantes de considerar, especialmente si va a intervenir en ella con algún tipo de proyecto.

La segunda parte del escrito es evaluativa. Examina la forma en que se trabaja en desarrollo con los pequeños productores rurales. Por su frecuencia y predominancia, identifica tales esfuerzos como el modelo convencional de intervención en la agricultura campesina, destacando sus características operativas, efectos y limitaciones.

La tercera y última sección del documento es más bien de prospección y de encargo. Esta basada en las medidas necesarias para superar el modelo convencional y en las características más efectivas y prometedoras de programas pilotos o de tipo experimental que han estado dirigidos a estos productores. La sección engloba todos esos elementos bajo el titular de modelos alternos, señalando sus bases, estrategias e indicadores de impacto.

Dos notas de precaución ante lo expuesto. Aunque teórica y empíricamente podrían señalarse diferencias entre agricultura campesina, economía campesina y los pequeños productores rurales, estos tres conceptos, por razones prácticas, aparecen indistintamente referidos a lo largo del escrito, como si fueran sinónimos. De igual forma, aquí no se hacen distinciones entre la agricultura comercial y la agricultura empresarial. Si esta publicación fuera más extensa y para otros lectores, sería necesario destacar ciertas distinciones que subsisten en las coincidencias aquí aceptadas.

Como segunda nota de precaución, el autor, a propósito, no identifica ninguna cita en el texto. Con ello no pretende reclamar originalidad en lo expuesto, pues esta convencido que quienes publican, de una forma u otra toman ideas de otros que probablemente hicieron lo mismo.

Si hay algo valioso en lo expuesto, quizás no sean las ideas discutidas, sino la presentación en un solo escrito, una síntesis de lo que hasta ahora ha estado disperso; también, la selección de lo más efectivo entre lo ya impreso y las lecciones más prometedoras que nos va dando la práctica. Además, la eliminación de citas, pies de página y notas aclaratorias, posibilita el uso de un lenguaje más llano, accesible a más lectores y sin el enredo de términos académicos o especializados. A pesar de esto, todavía en el texto final, sobreviven algunos términos de poco uso, "rebuscados", que el autor fue incapaz de expresar en un lenguaje más cristiano.

Al momento de imprimirse¹ esta entrega, el autor es el Jefe del Programa de Desarrollo Rural de la Escuela Agrícola Panamericana y Profesor de la cátedra de Extensión y Desarrollo Rural de la EAP, en El Zamorano, Honduras. Sin embargo, el contenido del escrito recae enteramente bajo su responsabilidad y lo aquí expuesto no expresa ni representa necesariamente la posición de esa prestigiosa Escuela, o de las instituciones que han hecho posible esta entrega.

BIBLIOTECA WILSON POPENOE
ESCUELA AGRICOLA PANAMERICANA
APARTADO 93
TEGUCIGALPA HONDURAS

¹ Este documento esta siendo impreso en forma de folleto por el Instituto de Investigación y Formación Cooperativista (IFC).

Apartado 1563, Tegucigalpa, Honduras

Teléfonos 32-1826 ó 32-3927

I.- DOS REALIDADES EN INTERACCION

La agricultura de los países de América Latina y el Caribe presenta, en diversos grados, **una dualidad de realidades --la agricultura comercial y la campesina--** que responden a situaciones económicas, sociales y culturales diferentes.

La agricultura comercial produce bienes para el mercado --nacional o internacional-- y utiliza mano de obra alquilada que en su mayoría proviene de la agricultura campesina y de los campesinos sin tierra. Por su parte, la agricultura campesina produce cosechas y artículos de pequeña industria --artesanal y casera-- más para el autoconsumo, y el sobrante lo destina al mercado local y muy poco al mercado internacional. En tal sentido la agricultura campesina no se presenta como una economía de mera subsistencia sin nexos con el mercado. Más bien es un estadio intermedio entre lo no comercial y lo comercial, el cual tiene como centro a la unidad doméstica campesina de producción y consumo, que es en definitiva la finca familiar.

Estas dos realidades, aunque separadas para propósitos de análisis, en la práctica no son independientes. Mantienen **entre sí un dualismo funcional**, una coexistencia cuando menos simbiótica, y a menudo parasitaria, en favor de la comercial. Si bien ambas interactúan para el logro de beneficios mutuos, su dinámica muestra una tendencia de empobrecimiento progresivo del campesinado, en donde la economía nacional e internacional le sirve de contexto.

En el caso de **Honduras**, además del mercado laboral y el de intercambio productos, las dos agriculturas comparten también el **mercado de tierras**, pero bajo una forma muy peculiar que requiere comentarios. La situación de este mercado no es nada nueva, sino que sus antecedentes datan de los tiempos coloniales. Al presente menos del 20% de las 200.000 fincas existentes en Honduras poseen un título cabal de propiedad, o de dominio pleno, que legalmente cubra toda el área que dicen poseer. El resto de las fincas, más del 80% de las existentes, opera en tierras ejidales (cedidas por el gobierno municipal o distrital) o nacionales (tierras cedidas por el Estado), sin posesión de título alguno.

Cuando existe algún título, probablemente sea de dominio útil, el cual es utilizado para fines de derecho sucesorio y para traspasar el predio cuando éste se vende. Por tal razón, desde hace muchos años las tierras en Honduras vienen cambiando de "dueño", sin que en esos cambios medie ningún documento de compra-venta.

En síntesis, el mercado de tierras vigente en Honduras **opera más en base a la costumbre y a la mera retención y explotación de la tierra**, que por una titulación legal, políticamente formalizada.

Esto tiene peculiares **consecuencias** para toda la agricultura del país, sea ésta comercial o campesina. Entre sus singularidades están: ausencia casi total de garantías hipotecarias rurales, aún en préstamos agropecuarios; rivalidades no resueltas que persisten entre familias y sociedades corporativas por pleitos de tierras; desasosiego e inestabilidad en el agro debido a despojos, ocupaciones y recuperaciones ilegales de tierras que llevan a cabo campesinos o latifundistas en predios que virtualmente tienen dueños; y retraimiento de la inversión privada que alega no encontrar en el agro las garantías mínimas para una sostenida capitalización. A pesar de lo expuesto, está reconocido que el título de la tierra, por sí mismo, no tiene el impacto que algunos analistas exageran en el desarrollo general del sector agrícola, si no va acompañado con programas de asistencia técnica y crediticia.

1) La Agricultura Empresarial

a.- Características

La agricultura empresarial en América Latina y el Caribe incluye los sectores productivos de mayor dinamismo comercial de cada país. La unidad de producción esta especializada en el monocultivo o dedicada a un número muy reducido de productos integrados o complementarios.

Utiliza una gran variedad de tecnologías que son intensivas en capital y en el uso de insumos importados. Sus unidades productivas están **manejadas con criterio empresarial y operan con tecnologías complejas**; en consecuencia, ocupan expertos en áreas técnicas y profesionales, dedicados a la producción, administración, finanzas, mercadeo e informática. Los productos obtenidos, todos de alta rentabilidad, están destinados más a la exportación que al mercado nacional.

b.- Importancia y alcance.

La agricultura empresarial se practica en menos del 10% del total de las fincas existentes. Sus unidades, sin embargo, controlan en cada país más de la mitad de las tierras cultivables. Sus rendimientos son altos por unidad de área cultivada y por monto de mano de obra, pero son bajos por área total de finca.

Muchas unidades de la agricultura empresarial mantienen extensas áreas de tierras en reserva o inexploradas y emplean la mayor porción de los asalariados del agro. Estas unidades configuran en forma determinante la composición del mercado agrícola de exportación de cada país, por el número de productos, valor y volumen que exportan. También, aunque en menor cuantía, contribuyen a los mercados internos, sobre todo en productos básicos de consumo diario (Cuadro 1).

En América Latina y el Caribe la población económicamente activa (PEA) en la agricultura comercial creció solamente en 19% en los últimos 30 años (de 1950 a 1980). La escasa magnitud de su crecimiento indica el efecto de una tecnología orientada al ahorro de mano de obra y a la sustitución de cultivos y del bosque por la ganadería extensiva. Estos cambios han traído como resultado la acumulación de subempleo y desempleo en las áreas rurales y el traslado eventual de grandes contingentes poblacionales del sector rural hacia el urbano. Gran parte de la actual crisis urbana que azota a las ciudades de la región tiene su origen en el tipo de cambio tecnológico que predomina en las áreas rurales.

La agricultura comercial **en Honduras** incluye las empresas agrícolas transnacionales y las grandes fincas comerciales (de plantación y hacienda), ambas muy vinculadas a la agroindustria. Además, comprende las empresas consolidadas del sector reformado, dedicadas, por lo general, a cultivos permanentes, en algunos casos ya procesados o empacados (caña de azúcar, palma africana y banano), que venden a empresas transnacionales y a industrias locales.

Las fincas de mayor tamaño tienden a ser las más comerciales y son las más propensas a poseer títulos de dominio pleno.

2) La agricultura campesina

a.- Características

En América Latina y el Caribe se observa que la gran mayoría de las unidades agrícolas tienen poca **tierra cultivable**. Con frecuencia sus suelos son pedregosos y pobres en material orgánico, con pendientes pronunciadas (más del 30%), una descripción típica de las fincas pequeñas de los trópicos debido a la constante erosión. En estas fincas el **agua** es siempre un factor de difícil control, porque escasea o abunda a lo largo de toda una estación, o porque su disponibilidad fluctúa bruscamente en el corto período que media entre un cultivo y el siguiente.

En sus formas de producción el recurso de **capital** es escaso y poco diversificado. La **tecnología** esta dominada por el uso intensivo de mano de obra y de tierra. Las unidades productivas operan bajo sistemas rudimentarios de producción, con niveles muy bajos de especialización, y están dedicadas a varios rubros (policultivos).

La **mano de obra** en las explotaciones agrícolas campesinas proviene de la misma familia y ocasionalmente esta complementada con trabajadores de otras fincas, sobre todo en épocas de alta demanda (preparación de tierras y recogida de cosechas). Cuando hay intercambio de brazos entre fincas pequeñas no conlleva necesariamente el pago de un salario. El intercambio se practica bajo la costumbre de "mano vuelta" o trueque de brazos. La permuta

de mano de obra ocurre con mayor frecuencia entre las familias de una misma aldea, y generalmente entre aquellas que mantienen lazos de consanguinidad, amistad o de compadrazgo.

Como el subempleo y el desempleo es alto en la zona rural, el obtener un trabajo remunerado para complementar las insuficiencias de la finca a veces exige que el jefe de la familia, o incluso los hijos varones en edad productiva, deban desplazarse fuera de su comunidad por varios días o aún por estaciones completas. En consecuencia, la corriente migratoria de trabajadores agrícolas están formadas por campesinos de pequeñas fincas y por peones que no disponen de tierra.

Las unidades de la agricultura campesina utilizan para la producción pocos insumos externos a la finca. Su resistencia hacia este tipo de insumos esta basada en uno o varios de los siguientes motivos: no los conocen o no los saben manejar, carecen de dinero en efectivo para comprarlos, o no están disponibles en el mercado local.

La mayoría de los productores de fincas pequeñas no utilizan crédito. Los que lo utilizan pertenecen a los estratos medios y altos entre los pequeños productores. El productor obtiene el préstamo más en especie que en dinero en efectivo. La cosecha, aún antes de su recolección, le sirve generalmente de garantía prendaria en los préstamos, pero la garantía es más personal que de otra índole. Los estratos más bajos utilizan poco el crédito, pero cuando lo hacen, prefieren el extrabancario al comercial; es decir, prefieren pedir prestado a familiares y amigos, o a comerciantes locales, en lugar de hacerlo a los bancos de fomento, bancos comerciales o a las cooperativas de crédito.

Si bien los usuarios del crédito extrabancario reconocen que éste es más caro que el institucional, aún lo prefieren (como sucede con los productores del sector informal urbano) por razones que básicamente no son económicas, como: accesibilidad (local), tipo de garantías exigidas (moral ante todo), oportunidad y poco trámite (llega a tiempo). Además, el crédito extrabancario combina lo propiamente productivo (insumos y capital operativo) con servicios de abastecimientos (de alimentos) y de ventas (mercadeo de cosechas) y todo en la misma comunidad donde vive el productor o donde él hace su mercado. Esta multifuncionalidad del crédito esta entremezclada con las unidades básicas del sistema global donde opera el productor: su finca, la familia y la comunidad. Todas estas razones explican porqué, en la mayoría de las aldeas rurales donde predominan los pequeños productores, el pulpero (quien distribuye alimentos) es también abastecedor de insumos, coyote (intermediario) y banquero (adelanta dinero o presta en especie).

Los productos obtenidos en la agricultura campesina son variados, pero los agricultores prefieren los que se puedan consumir en la

unidad doméstica. Cuando hay sobrantes, estos van al mercado local. Un productor campesino no acostumbra a cultivar rubros destinados exclusivamente para la venta, a menos que ya tenga cubierto el consumo familiar o que haga arreglos de producción a través de contratos de medianía con agentes externos a su finca. Estos agentes, generalmente actúan como financistas del arreglo y compradores de la cosecha.

Los **ingresos** provenientes de las fincas campesinas son bajos comparados con el producto per cápita nacional. Las familias son numerosas y en promedio siempre sobrepasan la media del país. Como la mitad o más de los miembros tienen quince años o menos, la tasa de dependencia es alta, al extremo de que por cada persona que trabaja hay por lo menos tres personas dependientes que mantener. Esta carga es una presión adicional que obliga a muchos jefes de familia y aún a otros miembros económicamente activos del grupo a complementar sus ingresos con salarios devengados fuera de la finca.

La **pobreza** reinante en los países de la región es ante todo una pobreza rural. La proporción de la población en estado de pobreza es siempre mayor en el área rural que en la urbana. Y dentro del área propiamente rural, solamente los campesinos sin tierra muestran niveles de pobreza más extremos que los prevalecientes en los pequeños productores.

En cada país los pequeños productores, por sí mismos, **no son demandantes activos de ningún tipo de tecnología**; esto señala tres hechos generales:

- El bajo nivel de organización de los productores, y por consiguiente de capacidad de presión para demandar lo que necesitan.
- La incapacidad del actual sistema de apoyo para concretar ofertas tecnológicas que sean atractivas a este tipo de productor.
- La necesidad de promoción, capacitación, extensión, subsidio y crédito de los pequeños productores, por ser la población que, históricamente, ha sido excluida de los servicios de apoyo disponibles.

Sin embargo, tanto en su conjunto como a nivel de cada país, las unidades de la agricultura campesina suman grandes superficies **potencialmente productivas** que brindan escasos frutos. Esta situación prevalece, en parte, porque los pequeños agricultores no disponen de alternativas tecnológicas, adecuadas a sus adversas condiciones para producir más en forma más eficaz.

b.- Importancia y alcance

Más del 90% de las fincas tropicales en el mundo son de economía campesina con áreas menores de cinco hectáreas. Las unidades de producción campesina en América Latina y el Caribe dan sustento a 13,500.000 familias de pequeños agricultores. La contribución de estas unidades a la producción agropecuaria nacional aumenta a medida que el país es más rural (Cuadro 2); y proporcionalmente, su aporte en productos de alimentación básica, supera el de la agricultura comercial en todos los países de la región (Cuadro 1).

En los últimos 30 años la proporción de la población agrícola económicamente activa, en relación a la población económicamente activa total disminuyó en todos los países de América Latina, con excepción de Haití. A pesar de ello, en términos absolutos y relativos **el tamaño del sector campesino ha crecido** en casi todos los países de la región. En América Latina, el número de campesinos creció, entre 1950 y 1980, en un 44%; y la población agrícola económicamente activa en relación con la población económicamente activa total creció en 1980, de 61% a 65%.

En América Latina y el Caribe el tamaño de la agricultura campesina tiende a variar en sentido contrario al crecimiento económico. Cuando la economía crece lentamente, está estancada o decrece, el campesinado sirve como **un sector de refugio** para el excedente de población y en consecuencia, la tasa de crecimiento poblacional del sector aumenta. En tal sentido, el tamaño del campesinado no evidencia su capacidad para competir con la agricultura comercial, sino que más bien confirma la existencia de un insuficiente crecimiento económico y la debilidad estructural de toda la economía para crear oportunidades de empleo.

La economía campesina en **Honduras** incluye los pequeños productores (microfincas, minifundios y fincas familiares), tal como se identifican en las categorías censales. Estos productores comprenden el 95% del total de fincas del país (190.000 familias); ocupan el 42% de la superficie total en fincas; y controlan el 40% de la producción agrícola nacional, un 64% del consumo interno y el 25% del mercado de exportación.

La agricultura campesina en Honduras incluye también algunas fincas multifamiliares integradas en su mayoría por grupos del **sector reformado**, que antes de convertirse en beneficiarios de la Ley de Reforma Agraria, no tenían tierras. El programa de reforma agraria que funciona en Honduras desde los años 60, distribuye principalmente tierras ejidales y nacionales.

Los llamados "grupos en formación" son los minifundistas del sector reformado, porque en ellos la relación hombre-tierra es inferior al mínimo de 5 ha, establecido por la Ley de Reforma Agraria. De 2.050 asentamientos campesinos existentes en 1986, en Honduras, 1.500 eran los llamados "grupos en formación", con un promedio de

20 familias por asentamiento. En estos la tierra asignada por Ley esta dividida en predios individuales, en los que cada familia asentada busca cotidianamente su seguridad alimentaria.

En ocasiones, los **asentamientos** también contienen predios mayores (10 a 20 manzanas; 1 manzana = 0.7 hectáreas) dedicados a un cultivo comercial y trabajados, aparentemente, en forma colectiva para obtener créditos y asistencia técnica. Aún en estos casos la parcela colectiva podría encontrarse dividida en predios trabajados individualmente por cada familia, en algunas o todas las labores agrícolas.

Cuando en la parcela individual hay una producción suficiente para el autoconsumo, la cosecha de la parcela colectiva se vende en el mercado y constituye la principal fuente de ingresos para los miembros del grupo. Si por el contrario, la producción de la parcela individual no es suficiente para el consumo familiar, la cosecha de la parcela colectiva se prorratea entre las familias, según el trabajo realizado.

Cuando en un asentamiento existe una parcela colectiva y predios individuales, los beneficiarios del sector reformado están más dispuestos a ensayar innovaciones en las parcelas colectivas; y si tienen éxito, las prueban luego en sus parcelas individuales. Esto es una prueba más que indica cómo la propensión al riesgo en los productores de agricultura campesina aumenta a medida que la seguridad alimentaria está más garantizada.

c.- Dos falacias en el análisis

Los productores de agricultura campesina son a veces analizados con un enfoque basado en dos falacias: la **economicista** y la de la **productividad**.

La primera es frecuente entre economistas. Supone que el comportamiento de estos productores esta dominado por una **racionalidad puramente económica** que siempre busca maximizar los ingresos, la utilidad o los beneficios. Asume que todas las decisiones en la agricultura campesina están regidas por una mentalidad calculadora que hace operar la supuesta empresa existente, la cual funciona en mercados más o menos perfectos.

Sin embargo los hechos, documentados en diversos estudios, demuestran otras realidades. En los razonamientos de estos pequeños productores predominan **intereses más sociales que económicos o una mezcla inseparable de ellos**. La necesidad de alimentos, la tranquilidad de tener lo necesario a la mano o en su finca, el deseo de ocuparse por un número de días al año, la preocupación por los ingresos monetarios, la preferencia de vivir con su familia, la búsqueda de status en su comunidad, el deseo de independencia de los jóvenes a través del matrimonio, la búsqueda de estabilidad

y seguridad, la motivación por conservar los escasos recursos disponibles y la opción de no abandonar el campo, son algunos de los valores percibidos subjetivamente por el agricultor campesino y que entran como factores a optimizar en la ecuación de sus decisiones como productor. Estos factores son muy difíciles de valorizar en términos monetarios.

Lo cierto es que al tomar sus decisiones, los campesinos no actúan como un economista rústico, de tipo convencional, siempre sensato en su propio "algoritmo de producción". Tienen eso sí, un carácter calculador, con una racionalidad para resolver problemas de escasez que tiene varias modalidades; racionalidad que tampoco es de un solo tipo, sino de distintas clases a la vez.

En general, los agricultores campesinos están preocupados primeramente por satisfacer los **requerimientos alimenticios** de su familia con el mínimo costo en efectivo. Sin embargo, esto no ocurre con los **productos destinados al mercado**. En esos productos los agricultores de pequeñas fincas buscan el uso más eficiente de sus recursos (trabajo, tierra, insumos, etc.) y la rentabilidad del producto, a fin poderlo colocar en el mercado al precio más competitivo posible. Con el agravante de que las plazas de mercado funcionan por lo general en una forma cautiva, son controladas por unos pocos, y operativamente están muy centradas en las relaciones personales de sus actores.

Una **racionalidad distinta según el tiempo** muestra el pequeño productor en el manejo de especies menores de carne (cerdos, cabras, patos y gallinas). En tiempos normales, estas especies y sus subproductos están destinadas al autoconsumo. Al igual que en los cultivos, en sus manejos cotidianos con estas especies, el pequeño agricultor busca minimizar los costos en efectivo, mediante el aprovechamiento máximo de los desperdicios, los bienes de libre adquisición y el uso de la mano de obra ociosa en la familia, cuyo costo de oportunidad casi siempre se iguala o tiende a cero. La mujer de la casa y los miembros de la familia, en especial aquellos en edad no productiva (menores y adultos retirados) son los más indicados para atender las especies menores.

Estas especies, a diferencia de los cultivos, se usan también como **ahorro para emergencias**, cuando en una crisis inesperada no hay suficiente efectivo. En épocas de escasez provocada por imprevistos (pérdida total de cosechas o del almacenamiento para el autoconsumo, boda obligada, enfermedad o muerte, etc.) el pequeño productor elimina o reduce el consumo de estas especies, y las vende "a precio de gallo muerto", convirtiéndolas en "ahorros de emergencia". El comprador de especies menores probablemente estará ubicado en la misma comunidad donde vive el campesino o donde éste hace su mercado.

La tal **empresa campesina** es también parte de la falacia economicista. En la mayoría de los casos es más imaginaria que real, dado que en ella no pueden estimarse los costos de los factores básicos de producción, en especial los de la mano de obra. Además, la unidad carece de presupuestos, registros contables y balances, lo que impide cualquier estimación confiable de costos financieros y operativos. Por todas estas razones, hay autores que definen la finca campesina como **un conjunto de varias empresas**: unas no comerciales, como las dedicadas a los productos que consume la propia familia rural; y otras comerciales, que dan lugar a pequeñas ventas en efectivo, donde pueden aplicarse con cierta validez criterios más económicos.

Por obviar estas consideraciones muchos hechos cotidianos siguen sin **inexplicación** en la vida de los productores con fincas pequeñas. En los análisis realizados por economistas convencionales sobre estos productores, continúa sin entendimiento ni explicación, el hecho de que un buen número de unidades campesinas subsistan en el tiempo y hasta demuestren inversiones netas, a pesar de ser constantemente catalogadas como improductivas, de acuerdo a criterios comerciales como productividad de mano de obra y rentabilidad de la inversión.

También sigue sin "racionalidad" el hecho de que los mercados de muchos productores pequeños no cambien a través de los años, y que continúen cautivos, explotados y dominados por los mismos compradores y vendedores. Estos análisis de mercados están basados en concepciones de organización económica dominados por la ética del individualismo, la competencia y el racionalismo utilitario. Sin embargo, está comprobado que las plazas de mercado campesino cumplen no sólo funciones económicas; también tienen otras no económicas, cuyos factores sobrepasan a veces en importancia a lo propiamente económico. De hecho, en las relaciones que se dan en dichos mercados se observan tratos personales y mecanismos de control más sociales que económicos (servicios gratuitos, laxitud ante las deudas, el compromiso de generaciones, la identidad étnica, etc.) que por sentido común parecen explicar muchas "incomprensiones económicas". Es quizás por estas razones --y otras de nivel macro-- que los mercados no son perfectos, o casi perfectos, ni que operan bajo relaciones de universalidad, anonimato, metas abstractas de beneficio y burocratización. Tales caracterizaciones de los mercados sólo funcionan así en las mentes de los analistas que las conciben y son opuestas a los comportamientos típicos que se dan en la sociedad campesina.

En consecuencia, los **modelos clásicos y neoclásicos de análisis** aplicados a la empresa capitalista poco ejemplifican lo distintivo de la agricultura campesina, y por lo tanto, en vez de aclarar, oscurecen su entendimiento y la explicación de su dinámica.

El segundo error, cometido con frecuencia al analizar los pequeños productores, es la **falacia de la productividad**, en la que se esconden algunos equívocos evidentes. A primera vista, se insiste en que los productores campesinos muestran una productividad muy baja. En muchos análisis económicos, financieros y aún agronómicos, esto llega a aceptarse como un supuesto constante, un argumento cierto o hasta una conclusión irrefutable. Sin embargo, la experiencia no siempre confirma esto y su certeza depende del factor a que esté referida esa productividad en el análisis. Por ejemplo: si tomamos como base la superficie total de la finca o el total del capital invertido, los pequeños productores son mucho más productivos que los grandes. Pero los grandes productores serán más productivos que los pequeños si la productividad se calcula en base al área sembrada por finca o al rendimiento de la mano de obra. Esto nos obliga a aclarar, en cada caso, la base en que se ha estimado la productividad, para no caer en generalizaciones falaces.

d.- Dos segmentos de la agricultura campesina.

Una posible hipótesis para explicar la dinámica del sector campesino es el hecho de que existen **dos segmentos en el campesinado**, cada uno con dinámicas y potencialidades propias: Las **unidades campesinas subfamiliares (S)** y las **unidades campesinas familiares (F)**. Las primeras son aquellas que funcionan como un sector de refugio y que varían en número siguiendo una dirección contraria al crecimiento económico. Estas unidades dependen de los ingresos externos a la finca, especialmente del trabajo asalariado, el cual exige, a veces, migraciones estacionales.

El Cuadro 3 muestra como el número de unidades S y el área controlada por éstas, se ha incrementado en casi todos los países de la región. Sin embargo, el tamaño promedio de las fincas de este segmento ha decrecido (ya en 1980 era menor de dos hectáreas). Por lo tanto, las unidades S son menores con el tiempo por el tamaño decreciente de sus predios, y se ven forzadas a depender cada vez más de actividades externas a la finca como fuentes de ingreso.

En Honduras (1983) el 64% de las fincas pueden considerarse como unidades subfamiliares (microfincas y minifundios) que controlan el 9% del área total en fincas. Estas tienen un tamaño insuficiente (menos de 5 ha) con un promedio menor de dos hectáreas por finca y por lo tanto, su producción actual no alcanza ni siquiera para satisfacer el consumo mínimo familiar.

Los ingresos familiares anuales son bajos y las familias, numerosas (8 a 9 personas en promedio). Los ingresos en 1986 fluctuaban entre L.987 en familias con dos hectáreas o menos, y L.1,432 en aquellas mayores de dos y menores de tres hectáreas. Para estos productores, las entradas obtenidas fuera de la finca son

respectivamente el 39% y el 28% de ese ingreso. Por estas condiciones, en ellos se concentra la mayor proporción de la pobreza rural del campo hondureño, e incluye a las personas que viven en extrema pobreza y las que no cubren lo básico. En Honduras, sólo los campesinos sin tierra (más de 180,000 familias) muestran condiciones socioeconómicas peores que las de las familias que poseen fincas subfamiliares.

El segundo segmento de la agricultura campesina en Honduras lo conforman las **unidades campesinas familiares (F)**, que a diferencia de las subfamiliares, pueden ser capitalizadas y tienen suficientes recursos productivos para competir con la agricultura comercial, siempre y cuando el contexto institucional no les sea desfavorable. En América Latina, en el período 1950-1980, el área promedio de las fincas de este segmento se mantuvo prácticamente constante en 17 hectáreas (Cuadro 4), con una distribución bimodal: las fincas mayores que el promedio están en los países del Cono Sur y Brasil, mientras que el resto de los países presentan fincas con un tamaño promedio menor de 10 hectáreas.

En Honduras, las unidades familiares comprenden fincas entre cinco y 50 hectáreas, con un promedio un poco más bajo que el regional: 14.8 ha por finca. Estas unidades abarcan el 32% del número total de fincas existentes y controlan el 35% del área total en fincas. Muchas de estas unidades están dedicadas primordialmente a un solo rubro de producción (hortalizas, café, cítricos, etc.), aunque siempre cultivan algo de maíz, y quizás frijol, destinado para el autoconsumo. También entre las unidades familiares se encuentran las fincas diversificadas. Algunas de estas muestran un alto grado de integración al combinar, en forma exitosa, la agricultura, la ganadería, e incluso las actividades forestales.

Según algunos analistas del agro hondureño, es en este segmento de la agricultura donde los programas de desarrollo agrícola pueden lograr con su **intervención** un impacto significativo para elevar la producción y el bienestar rural. Específicamente señalan como los de mayor potencial, los estratos de fincas superiores a 10 hectáreas.

Sin embargo, **los estratos** comprendidos entre cinco y 10 hectáreas, y en algunas regiones entre tres y siete hectáreas, han demostrado ser también susceptibles a adelantos significativos, si los cambios se hacen en forma participativa, modulando con los productores las tecnologías que necesitan.

Como **el crecimiento económico del campesinado** depende en gran medida de la demanda por sus productos, el motor de su bienestar económico descansa en la demanda efectiva de bienes y salarios que la población urbana tenga sobre esta economía. En tal sentido, el bienestar de muchas fincas campesinas, aún las de menor superficie, está fundamentado no sólo en los aumentos de producción y

productividad que se logren en sus unidades, sino en la forma cómo esos aumentos quedan finalmente vinculados con los mercados de las poblaciones consumidoras. La efectividad exige que los vínculos de mercado operen con intermediarios útiles y no con coyotes. Para ello, es necesario desarrollar canales y mecanismos alternos de intercambio entre el campo y la ciudad. Es necesario pasar al campo un mayor valor agregado del producto vendido, aprovechar esto para reducir los precios al consumidor y aumentar de esta manera los niveles de demanda. Esto exige eliminar o reducir las ventajas que actualmente tienen los compradores de productos agrícolas en perjuicio de los productores y consumidores.

Pero lo esencial en todas estas distinciones es que la agricultura campesina **no contiene una población enteramente homogénea**. Como conjunto, **muestra segmentos internos** con características propias y distintas, aún cuando sus integrantes compartan ciertos elementos comunes. El reconocimiento de uno u otro segmento depende más de la intervención que se piense llevar a cabo, que de las características, siempre numerosas, que académicamente podrían establecerse. Por ejemplo, si se va a impulsar un programa de diversificación agrícola, lo indicado sería dividir la población objetivo al menos en dos grupos: los productores que sólo cultivan rubros tradicionales de la zona y los que ya tienen otros cultivos alternos. Identificaciones análogas se podrían hacer para otros tipos de intervención.