

Tipología del minifundio latinoamericano

ANTONIO GARCÍA

I. LOS PROCESOS DE CAMBIO EN LAS ECONOMÍAS DE SUBSISTENCIA

El universo del minifundio y de la economía de subsistencia es el sector más desconocido y oscuro de la estructura agraria de América Latina. Dentro de la complicada arquitectura de la sociedad latinoamericana, el minifundio sólo puede comprenderse como un producto —directo e indirecto— de la estructura latifundista, de la concentración selectiva de la propiedad sobre la tierra agrícola y del control ejercido por las clases terratenientes sobre los recursos asistenciales del Estado. Sin ese marco de monopolio sobre las mejores superficies de cultivo o sobre los más valiosos recursos institucionales, no funcionaría tan negativamente la presión campesina sobre la tierra (en un sentido de pulverización de las medianas o pequeñas unidades, por vía sucesoria, en dos o tres generaciones), o no tenderían las pequeñas explotaciones rurales a encerrarse en el círculo vicioso de toda economía subempresarial. Sólo dentro de este marco social son posibles una definición correcta de la fisonomía marginal del minifundio¹ y una subjetiva comprensión del problema de las “magnitudes de tierra”. La noción de *magnitud* es una noción funcional y relativa, no sólo en cuanto a las calidades de tierra, sino en cuanto al repertorio de recursos disponibles (herramientas, aperos, animales de trabajo, servicios institucionales de asistencia técnica y crediticia), o en cuanto al nivel de las tecnologías de explotación agrícola. La parcela de 50 hectáreas en la Isla Grande de Chiloé —explotada en menos de una décima parte, con métodos extensivos y dentro del cuadro tradicional de la economía de subsistencia— tendría que definirse como un *minifundio funcional*, lo mismo que el *conuco* venezolano, de 10 hectáreas de

tierra agrícola pero carente de herramientas, aperos y animales de trabajo, y sin organización, ni crédito, ni capacitación técnica del campesino minifundista.² Las parcelas de agricultura tradicional en el valle peruano de Xauxa³ (cultivos de menos de 5 hectáreas, orientadas de acuerdo a los patrones de la tecnología latifundista) se transformaron en pequeñas empresas agrícolas, al introducirse en ellas —por la vía de las migraciones estacionales de comuneros a las explotaciones intensivas de la costa— los cultivos hortícolas, la selección de semillas, el uso de abonos comerciales, la tecnología de los insecticidas y fungicidas, la roturación constante, el control de la erosión y las tres cosechas anuales. Pero, este proceso de cambio sólo pudo efectuarse dentro del nuevo contexto de una economía de mercado (clasificación y tipificación de productos, sistemas nacionales de cuenta y medida, etc.)

En la definición de las economías minifundistas se combinan, entonces, tres clases de factores: la insuficiencia absoluta o relativa de tierra agrícola, el monopolio latifundista sobre los más valiosos recursos físicos, y la ausencia de aquellas estructuras asistenciales del Estado al nivel de las economías familiares y de subsistencias (extensión agrícola, capacitación, crédito de desarrollo, instituciones de incorporación al *sistema nacional de mercado*).

La problemática del minifundio no se limita al tamaño de la unidad, sino que comprende una serie de elementos: la carencia de vehículos de propagación de la moderna tecnología, la falta de organización campesina para la obtención de recursos financieros y para la gestión empresarial, y la sobrevaluación comercial de la tierra agrícola (monopolio selectivo del latifundio y excesiva presión demográfica en las áreas minifundistas). Si la correlación entre el ingreso anual de minifundistas y peones y el valor de una hectárea de riego es de 100 a 1000 dólares, aproximadamente, esto quiere decir que al nivel del minifundio operan las fuerzas de la fragmentación por vía sucesoria, pero no las posibilidades de la ampliación física por medio del mercado de tierras. El creciente desequilibrio entre los valores de la tierra y los ingresos de minifundistas y asalariados, aleja cada vez más las posibilidades de una transformación empresarial y tecnológica, sin reforma agraria y sin reforma en las estructuras políticas y asistenciales del Estado.

Nada hay tan complejo y estratificado como las economías minifundistas, que reproducen —el mayor número de veces— el cuadro de jerarquizaciones de la sociedad tradicional. Desde el punto de vista de su *localización* en esa estructura agraria, es posible determinar cuatro estratos minifundistas:

a) los minifundios constituidos *dentro* de las haciendas tradicionales —en forma de *colonia, arriendo, aparcería*— que complementan las empresas patronales y sirven de soporte a una economía de subsistencia muy diversificada y con algunos elementos de ahorro y comercialización;

b) los minifundios de frontera, ligados al latifundio por medio de algunas relaciones sociales de aparcería, peonaje y acceso a ciertos recursos físicos (agua de regadío, tierras de pastoreo, etc.), a cambio de obligaciones en trabajo, participación en el producto o, excepcionalmente, pagos en dinero;

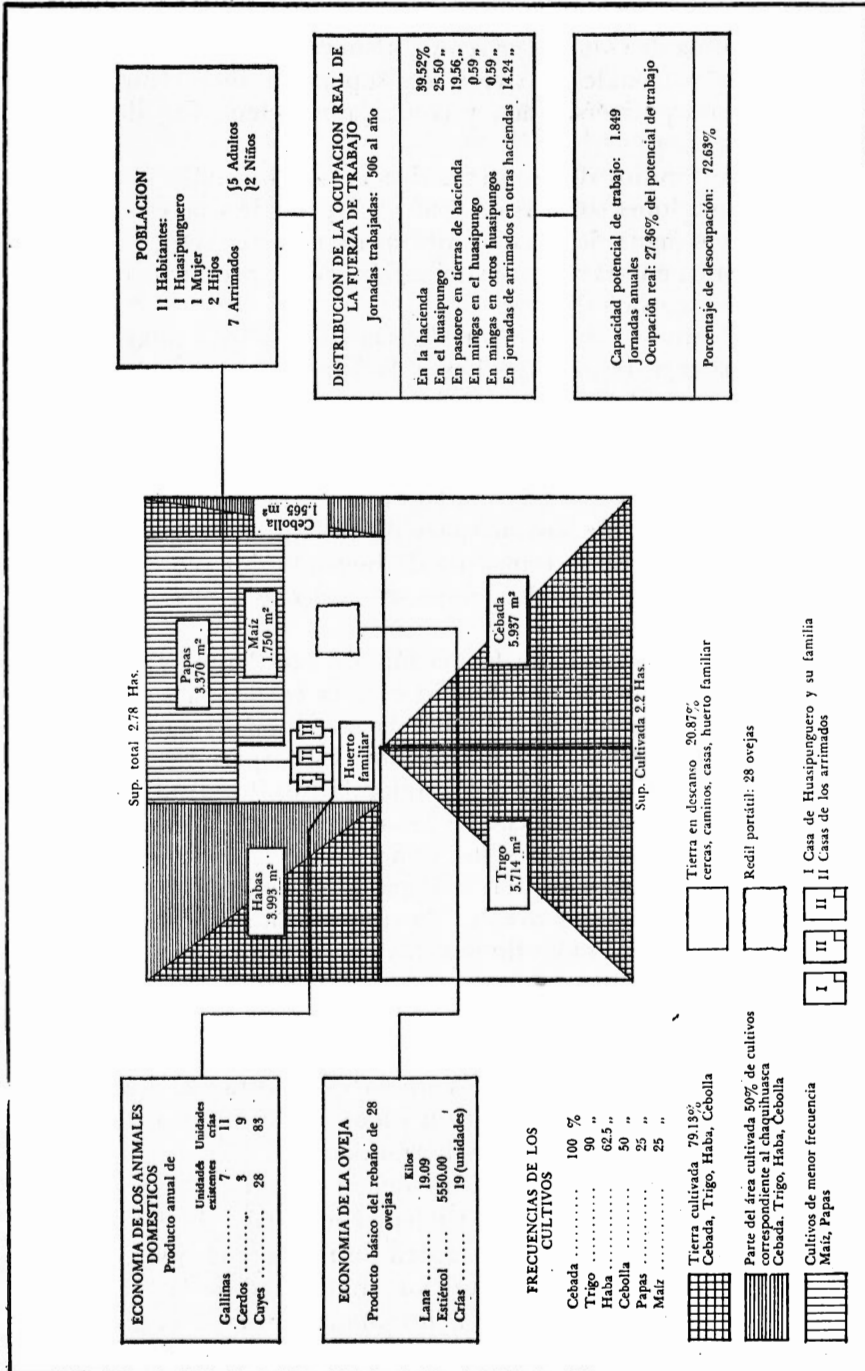
c) los minifundios sin relación directa con las haciendas, que no alcanzan a suministrar ocupación a la fuerza familiar de trabajo y excedentes para el mercado, con lo que tienen que completarse los ingresos o elevarse los niveles de subsistencia tomando tierras en mediería o por medio del peonaje; y

d) los minifundios que han logrado una cierta capitalización (propiedad de la tierra, de los animales de trabajo y de los aperos) y relaciones estables con la economía de mercado, los cuales se sitúan entre el nivel de las pequeñas empresas agrícolas y el de las explotaciones de subsistencia.

En un sentido estricto de formación de excedentes, de capitalización y crecimiento, el minifundio es una economía subempresarial: pero esto no es un juicio sobre la *ineptitud del minifundista* sino sobre la *inaptitud del minifundio*. Es sorprendente la complejidad y diversificación de una economía minifundista en las haciendas señoriales más arcaicas de los Andes ecuatorianos o peruanos: la explotación agrícola sigue una técnica de rotaciones y usos milimétricos; el acceso a las tierras de pastoreo, sirve de base material a una pequeña ganadería ovejera, la que suministra carne, cueros, lana y abonos; los animales domésticos constituyen un elemento de enlace con la economía de intercambio (por medio del trueque o de la venta en dinero). El siguiente esquema es el diseño de un huasipungo ecuatoriano de la tierra del Cayambe.

En el cuadro de explotación, y en la estructura del ingreso, se advierte un propósito de utilización plena y milimétrica de los recursos de tierra, agua, animales y herramientas.

Estas comunidades minifundistas deben moverse dentro de un doble marco de hierro: el de la hacienda señorial y el del *poblado de frontera*, el que conforma el centro de poder y el que completa esa estructura (sustituyendo la función tradicional de la “tienda de raya” o “la pulpería de fundo”), levantando nuevos muros entre la masa campesina y el “sistema nacional de mercado” Teórica-



Planta del huasipungo tipo. Promedio investigación de campo.

mente, la formación de una trama de relaciones entre las economías minifundistas de colonos, aparceros y peones indígenas, y un “mercado local”, urbano, parece expresar un activo proceso de modernización económica y de integración de un sistema de mercado (precios, valores monetarios, racionalización de los pesos y medidas, regateo a través del dinero). En la práctica social, no ocurre así con el *poblado de frontera*, en cuanto forma parte integrante de la constelación social del latifundio. Desde este punto de vista, es necesario diferenciar tres tipos de “centros urbanos” que funcionan como *núcleos* de un mercado local:

a) los centros urbanos o poblados abiertos, que operan como mecanismos de enlace entre los productores campesinos y los consumidores urbanos,⁴ o entre las economías campesinas y el sistema nacional de mercado;

b) los centros urbanos que funcionan como estructuras independientes del poder local, sustituyendo las relaciones de dominación del latifundio por una nueva estructura, que —en cierta forma— reproduce el esquema colonial (un centro rector y acumulador⁵ y una periferia de economías campesinas tributarias); y

c) el *poblado de frontera*, que forma parte de la estructura latifundista, como una segunda línea defensiva frente al proceso expansivo de la economía de mercado.⁶

Sin esta estratificación local, no es posible enfocar ni comprender correctamente el problema de las relaciones entre las explotaciones minifundistas —de cualquier clase— y la economía de intercambio.

El entrelazamiento de relaciones sociales entre la hacienda y el poblado ha ido generando una estratificación de las propias formas de aparcería (en las economías inmersas del colonato):

a) aparcería del colono y la hacienda, en tierras no explotadas *directamente* por la empresa patronal;

b) aparcería del colono y los allegados (*arrimados* en el huasipungo ecuatoriano, *arrimantes* en las antiguas haciendas bolivianas, *voluntarios* en los fundos chilenos de inquilinaje), en la *regalía de tierra* que configura la institución del colonato (aparcería entre iguales) y

c) aparcería del colono y la burguesía de comerciantes de poblado, en la *regalía de tierra* del colono (“chaquihuasca” ecuatoriano).

Algunas formas semejantes de mediería —agrícola y ganadera— han proliferado en áreas en las que la constelación latifundista está integrada por la hacienda-comunidad indígena y el poblado de frontera, como en Cholchol o Galvarino, en la provincia chilena de Cautín.⁷

En todos estos tipos de constelación social del latifundio, el *centro urbano* es un núcleo que desempeña una doble función: la de mecanismo de refuerzo de las estructuras agrarias de *inmersión social*, y la de muro aislante en relación con las vías de acceso al *sistema nacional de mercado*. En este estricto sentido, no podría decirse que la relación de las economías minifundistas inmersas (colonato, aparcería, comunidad indígena) con un centro urbano, constituya un modo de integración a la cultura urbana (esto es, al sistema de valores que está encarnado y fusionado en una moderna economía de mercado).

Otro tanto ocurre con los *centros urbanos* constituidos en núcleos de una estructura autónoma de poder local (que sustituyen, en cierta medida, la estructura latifundista fracturada por una reforma agraria): las economías campesinas funcionan alrededor de ellos, no como una simple periferia atrasada, sino como una *colonia interior*. Este proceso —en países como México— ha ido llenando el vacío de poder de la antigua hacienda, en regiones atrasadas como las de comunidades tejedoras de fibras duras, en la Mixteca Alta o en áreas maiceras del Bajío de Guanajuato.⁸

La estratificación del *poblado* y de la *periferia campesina*, se fundamenta, por lo general, en una discriminación étnica: el centro urbano tiene la fisonomía del núcleo mestizo (el *poblado ladino* de México o Guatemala, el *poblado cholo* de la sierra andina de Perú y Ecuador, el *poblado winca* en las regiones araucanas de Chile) y la periferia campesina la constituye un denso cinturón de comunidades y poblaciones indígenas.

Dentro del cuadro de estas economías minifundistas en cautiverio, existe la apariencia de unas relaciones de intercambio que se establecen y avalúan en dinero: pero, si bien es cierto que la economía monetaria, de cualquier carácter, ha introducido las formas embrionarias de un sistema racional de cuenta, es indispensable recordar que este tipo de relación formal con la economía monetaria ha funcionado desde la época colonial española, a través de las mitas, las conducciones, los obrajes y el sistema de tributación personal sobre la población indígena.

Las *Leyes de Indias* y el constitucionalismo republicano, han prescrito los pagos de los salarios agrícolas en términos monetarios, pero, el dinero sólo ha funcionado —para los colonos, aparceros y peones indígenas, lo mismo que siglos antes para los mitayos— como un *sistema patronal de cuentas de endeudamiento*. El sistema andino de la “tarja” —por medio del cual la contabilización de las jornadas de trabajo y de las “obligaciones” y deudas de *huasipun-*

gueros, terrazgueros, aparceros o feudatarios indígenas ha sido una *función unilateral y privativa* de la potestad señorial de la hacienda—ha seguido las mismas normas coloniales de la mita y la tributación en especie. El *sistema monetario de cuenta* funcionó para conservar la cadena sin fin del endeudamiento indígena (cargando en su pasivo las pérdidas de ganado, los daños en las obras de riego, las mayordomías religiosas, los costos de los doctrineros o los funcionarios políticos), y no para *incorporar* al indio en la cultura racional del mercado y de la evaluación en dinero. La modalidad peculiar de los “centros urbanos”, dentro de una estructura latifundista, explica la *coexistencia* entre las formas superiores de organización comercial (sistema nacional de mercado) y las formas arcaicas de “relación comercial” entre las economías minifundistas y el *poblado de frontera*.

Estos tipos de estructura del mercado local revelan y explican un fenómeno que no podría comprenderse en un plano de lógica teórica el de que las economías de subsistencia no exhiban procesos activos de modernización, en contacto con una economía de mercado. Dentro de este universo —en la sierra andina de Ecuador y Perú o en el altiplano de Bolivia— ha ido constituyéndose un tipo definido de economía marginal de mercado:

a) se intercambian productos —excedentes o no— dentro del marco tradicional del trueque (en la forma de relación directa y convencional del valor de las cosas o en la de medición de los valores por medio de un patrón monetario, en casos como el de los “mercados de trueque” en Bolivia);

b) se capitaliza la explotación por medio de los pequeños aperos, el ganado menor (ovejas, cabras, llamas) y los animales domésticos: a esta línea productiva (lana, cueros, charqui, huevos, etc.), pertenecen casi todos los productos de intercambio en las economías indígenas;

c) se sustituye el salariado por medio de las tradiciones de ayuda mutua o servicio comunal (el *ayni* y la *minca* quechuas, el *mingaco* araucano, el *tequio* de las comunidades mixtecas de México, la *cayapa* venezolana), con absoluta prescindencia de la evaluación o los pagos en dinero;

d) se obtiene el acceso a ciertos recursos del latifundio (campos agrícolas o de pastoreo, zonas de recolección, aguas sobrantes) por medio de la prestación de servicios personales y la movilización de la fuerza familiar de trabajo.

Esta caracterización revela la complejidad de las economías de subsistencia (ya que sólo excepcionalmente adoptan una forma *absolu-*

tamente cerrada) y la peculiaridad de la estructura latifundista arcaica, en cuanto funciona sobre una muy estricta división de las relaciones comerciales: la empresa patronal, con acceso *directo* y *exclusivo* al sistema nacional de mercado; y las economías inmersas, encerradas dentro del circuito y formas locales de mercado de la constelación latifundista (las “tiendas de raya” en las antiguas haciendas mexicanas de peones acasillados, las “pulperías” en los fundos chilenos de inquilinaje, los “tambos” en las haciendas clásicas de los andes quechuas o el poblado de frontera).⁹

Se llega, así, a una nueva tipología latinoamericana del minifundio, enfocado como una economía de subsistencia, con un cierto margen de posibilidades de modernización o de cambio:

- a) el minifundio como *economía inmersa*;
- b) el minifundio como economía de complementación laboral del latifundio (ocupación múltiple externa);
- c) el minifundio como *economía de fragmentación*;
- d) el minifundio como economía rígida y monocultura de mercado;
- e) el minifundio como economía marginal de mercado;
- f) el minifundio como economía de explotación intensiva y accionada por impulsos de cambios.

Lo fundamental de esta tipología no radica sólo en su diversidad de estratos y de posibilidades de cambio (tecnologías agrícolas, patrones de consumo, niveles de vida y de organización social), sino en su *incapacidad* social y económica para superar, por su propio impulso o su iniciativa interna, el oscilante nivel de la economía de subsistencia. Para romper este *punto muerto* en que se asfixia toda economía de subsistencia —a la corta o a la larga— para alcanzar el nivel de la capitalización y para ganar la dinámica de la empresa agrícola, será necesario una operación estratégica del Estado: la reforma agraria. Pero, debe entenderse que la reforma agraria no puede enfocar el problema del minifundio sin alterar, radicalmente, la estructura latifundista, ya que las políticas de concentración parcelaria, de ampliación territorial, o de drenaje de áreas superpobladas por medio de reasentamientos campesinos son apenas *formas operativas* de la estrategia general de redistribución y reordenamiento de la tierra agrícola.

1.1 *El minifundio como economía inmersa*

La característica fundamental de las comunidades minifundistas de colonos, allegados, aparceros o peones arraigados dentro del marco de la hacienda tradicional —de estilo arcaico como en las

haciendas ecuatorianas de huasipunguería, o de carácter modernizado como en los *fundos chilenos de inquilinaje*— es el estar encapsuladas en una *economía inmersa*, por debajo de las actividades y niveles de la empresa patronal.

El *status* de la economía de inmersión se configura por medio de una serie de factores: la localización de las “regalías de tierra” en los cinturones marginales de las haciendas; la carencia de posibilidades de intercambio por fuera del marco del sistema señorial de mercado (dentro de las haciendas o en los poblados de frontera) o la comercialización de cierto tipo de producción —en manos de medieros— por intermedio de la empresa patronal; la imposibilidad de generación de un verdadero *excedente agrícola*, capaz de suministrar un ingreso por encima de los niveles tradicionales de consumo y de vida y de desatar una sostenida dinámica de crecimiento. Es desde esta perspectiva como se define el estado de inmersión, tanto de las “economías minifundistas” como de la población campesina tradicionalmente arraigada a la tierra. A este nivel de las economías subempresariales inmersas dentro del latifundio, *funciona un sistema propio de intercambio*, por medio del trueque o de la utilización de las milimétricas medidas de valor de las monedas fraccionarias. Es ésta la economía de intercambio de pequeñas cosas, dentro de las extrañas normas sociales del micro-mercado. El regateo es el método por medio del cual se llega a los ajustes de valor, tanto en los “mercados de trueque” como en los sometidos al juego racionalizador de los patrones monetarios. A este nivel de la vida latinoamericana, se han definido *tres formas sociales de mercado*, en las regiones de estructuras latifundistas arcaicas:

a) el *mercado patronal*, como función de la hacienda, en el que los colonos, aparceros y peones quedan sujetos a las reglas inflexibles de compra y venta del sistema señorial o paternalista (como en los casos de las “tiendas de raya” en las haciendas mexicanas de peones acasillados o de los *tambos* y pulperías en las haciendas tradicionales de Ecuador, Perú, Bolivia o Chile);

b) el *mercado urbano* en el poblado de frontera, en el que no sólo se conservan los patrones tradicionales de intercambio (métodos coloniales de cuenta y medida, precios ajustados por regateo, etc.), sino el inflexible sistema de clientelas (este sistema ha consolidado el poder económico de los comerciantes locales, al quedar atrapados los colonos, aparceros y comuneros indígenas en las nuevas formas de mediería agrícola y de animales, en sus propias parcelas de hacienda o de comunidad), y

c) el *mercado entre iguales*, en el que los campesinos minifundistas —vinculados *directa o indirectamente* a las haciendas— intercambian productos con semejantes medidas de valor y semejantes posibilidades de regateo.

Una característica común a estos estratos del mercado, al nivel de las economías de inmersión, es la conservación de los patrones tradicionales de cuenta y medida; otra característica, igualmente importante, es la del *funcionamiento local* de esos patrones, esto es, la generación de un sistema local y exclusivo de valoración de ellos. Estas modalidades del “mercado local”, demuestran en qué medida persisten las antiguas estructuras hispano-coloniales y las formas clásicas de coexistencia de las economías natural y monetaria¹⁰ y cuáles son los elementos culturales que configuran las economías de inmersión y les impiden incorporarse en un sistema nacional de mercado. Las formas culturales del *localismo* son más radicales en las áreas en las que prevalece la estructura latifundista arcaica o el viejo tipo de comunidad indígena.¹¹

La creciente gravitación de la pequeña burguesía de comerciantes en el poblado de frontera, no sólo está anulando cualquier posibilidad de generación de *excedente* o *ahorro*, sino rebajando el nivel de las economías de subsistencia, y propagando formas más extremas de presupuestos familiares deficitarios.

Este marco tradicional y paternalista no sólo impide la *extraversión* de las economías minifundistas (esto es, la relación estable con modernas formas de mercado), sino el *ascenso social*, la *movilidad geográfica* o la *integración política* de la población campesina. Sin embargo, en donde se ha producido la desintegración de la autoridad patronal, “a causa de la presión interna de los propios trabajadores, motivada generalmente por prolongados períodos de abandono y ausentismo” (de acuerdo al juicio objetivo de Rafael Baraona en relación con cierto tipo de haciendas tradicionales de la Sierra Ecuatoriana),¹² salen a la superficie las formas, antes inmersas, del conflicto y del *asedio interno*. “Un aspecto que ha sido recalcado insuficientemente¹³ —dice Baraona— y que es consecuencia de esas vinculaciones a las haciendas, consiste en el surgimiento, dentro de éstas, de economías rivales. El asedio a las haciendas, ejercido tanto por los campesinos que residen en ellas como por los minifundistas externos, se hace concreto a un nivel más específico que el de un simple conflicto ancestral por la tierra. Por ejemplo: los pequeños empresarios, con o sin tierras propias, son dueños de la mayoría de la masa ovina de la región, mientras las haciendas monopolizan los pastos necesarios para su mantenimiento”

Una de las formas del asedio interno ha sido la desorganizada pero constante presión de los campesinos por el ensanche de sus modos de acceso a los recursos del latifundio: a los derrames de agua, a los montes, paja y leña, a los campos de pastoreo o al pastoreo eventual en campos de barbecho. La autoridad paternalista contiene esta invisible y vasta presión sobre el latifundio —interna y externa—, pero, también la transforma en algo que da su fisonomía a las áreas más atrasadas del campo latinoamericano (las zonas del noreste del Brasil, las regiones de páramo de los Andes ecuatorianos, la sierra central y los valles y altiplano del sur del Perú, las áreas argentinas de las plantaciones cañeras de Tucumán): la formación de una presa de subversión campesina, la transformación del descontento social en dispuesto material explosivo.

No es extraño, entonces, encontrar, en las haciendas de colonato, dos elementos contradictorios y en aparente conflicto: de una parte, una estratificación social que reproduce —al nivel de los trabajadores de la tierra— el cuadro maestro de la sociedad señorial; y de otra, la formación de una presa de subversión campesina (como efecto de la carencia de un poder organizativo y de un flexible juego de relaciones contractuales), capaz de estallar, con la potencia del descontento tradicionalmente reprimido. El primero ha sido uno de los soportes conservadores de la hacienda señorial, al dotar al *inquilino*, *huasipunguero*, *yanacona* o *arrendire* (Chile, Ecuador, Perú y Bolivia), de una *regalía de tierra* y, con ella, de un factor de seguridad y prestigio, por encima de la masa desamparada de los *allegados* y *peones*, los *comunarios* y *minifundistas* que asedian la frontera del latifundio.¹⁴

En una sociedad que ha funcionado sobre la base de la hegemonía latifundista sobre la tierra agrícola, aparece como un privilegio la simple posibilidad de participar en la tenencia de esa tierra, aun a título de *población encomendada* y adscrita a la superficie marginal de los pegujales. El “arrimado” en las haciendas andinas del colonato, ha sido mediero en la regalía de tierra del huasipunguero o pegujalero, “aporte laboral” del colono a la economía patronal o, eventualmente peón temporario en ciertas faenas agrícolas de los latifundios. Su *status* no alcanza a ser el de *peón de hacienda*, sino el de *arrimado al colono de hacienda*, en permanente asedio sobre los indigentes recursos de que éste dispone. En un estrato todavía más bajo, se localizan el *hutahuahua* boliviano, el *yanapa* ecuatoriano o el *peón afuerino* de Chile, limitados a trabajar en mediería las peores tierras del pegujal o el latifundio, o a operar dentro de un marco miserable de peonaje nómada.

Recientes investigaciones¹⁵ en fundos chilenos de inquilinaje, han demostrado que los más pronunciados focos de descontento se localizan en las capas de peones afuerinos y pequeños medieros sin regalía de tierra.

El segundo factor ha demostrado su potencia explosiva, precisamente en aquellas áreas de latifundio en las que se cerraron las vías de acceso a la organización campesina y a las posibilidades de *institucionalización del conflicto social*.

La experiencia insurreccional de México y Bolivia ha demostrado la objetividad de esta hipótesis, así como la creación de *estados de subversión* y de *violencia latente* en los movimientos campesinos de las más atrasadas regiones latifundistas de Colombia, Brasil, Perú o Ecuador.

1.2 *El minifundio como complementación laboral del latifundio*

Esta es la característica de las áreas de minifundio, no sólo en regiones de haciendas arcaicas (como en la sierra andina de Ecuador o Perú), sino en áreas de fundos modernizados, como en el Valle Central de Chile.

Dentro de la estructura tradicional arcaica, el área de minifundio no es una expresión o una plataforma de ascenso social de la masa campesina, sino un engranaje de la constelación social del latifundio. Su papel o *rol* se define por dos grandes líneas de actividad:

a) la de *completar* los requerimientos habituales de mano de obra del latifundio, bien sea asegurando una masa adicional en temporadas de mayor demanda (siembras y cosechas) o generando un excedente de fuerza de trabajo que permita a la autoridad patronal *independizarse* de las normas del mercado del trabajo (en cuanto a niveles o tipos de remuneración, jornadas de trabajo, validez de los derechos sociales, etcétera), y

b) la de aumentar el producto bruto del latifundio por el medio indirecto de dar tierras en mediería a la población minifundista.

El manejo patronal de la mediería depende del grado de presión que ejercen sobre la tierra los campesinos de *dentro* y de *fuera*, así como los grados de participación de éstos en la economía productiva (posesión de animales de trabajo y aperos, por los campesinos minifundistas): son éstos, en definitiva, los factores condicionantes del regateo, no pudiendo funcionar una organización campesina (sindical, cooperativa, mutualista o política) dentro de una estructura latifundista, arcaica o reformada.

Las paupérrimas comunidades minifundistas que asedian las haciendas en los páramos del Cañar (al sur del Ecuador), no sólo

están obligadas a practicar la mediería en las tierras marginales o áreas no roturadas de aquéllas (con el objeto de transformarlas, con azada y estiércol, en *tierras de sembradura*), sino —también— a operar como peones temporarios o medieros en los huasipungos. Este tipo de minifundista constituye uno de los estratos más bajos de la miseria rural pues está colocado aún más abajo del colono o huasipunguero.

En el Valle Central de Chile, aun en las regiones más influidas por la gravitación económica y social del Gran Santiago —como Melipilla— el área de minifundio (Pabellón) se ha formado como efecto de la parcelación de tierras marginales del latifundio: constituye, entonces, no una simple formación espontánea de antiguos inquilinos, sino el producto de una estrategia de dominación social de la hacienda, *arraigando* la mano de obra en su propia frontera. El minifundista queda aprisionado en la complicada red de las actividades múltiples de subsistencia: la mediería en el fundo —dentro del marco de la fragmentación— la intermediación y el peonaje.

Este tipo de minifundio —fraccionado o desfibrado constantemente por la presión sucesoria— ha ocasionado grandes destrozos en los recursos físicos de los países andinos. En los valles interandinos de Bolivia —la región más equilibrada climática y biológicamente, en la que se concentra más del 50% de la población rural— el minifundismo quedó como uno de los peores remanentes de la estructura latifundista, acrecentado por la política simplemente “distribucionista” de la reforma agraria (la que dotó a los colonos, arrenderos, pegujaleros, etcétera, con las mismas parcelas que habían ocupado y cultivado en las haciendas). En el fondo plano de los valles, con el 10% de la superficie de ellos, se ha concentrado el 60% de la población (densidad de 37.59 habitantes por kilómetro cuadrado). La presión demográfica en el Valle de Cochabamba, conducirá a una degradación mayor del *status* minifundista.¹⁶

	1960	1971	Variación en Has. por habitante rural en el periodo
Hectáreas por habitante rural	0.37	0.19	—0.08

En Colombia,¹⁷ en donde las explotaciones de menos de 2 hectáreas ascienden a 268,000, un campesino minifundista con menos de 2 hectáreas sólo puede obtener un producto inferior en 30% o 50% al salario rural, con una desocupación del 64% de la fuerza familiar de trabajo (familia de 5 miembros y capacidad de 400 jornadas-año). De acuerdo a las investigaciones de CIDA,¹⁸ las explotaciones de tipo minifundista (1960), constituyen el 64% del total, disponen del 4.9% de la tierra agrícola y deben soportar una carga laboral que representa el 58% de la mano de obra rural: con tanta gente en tan poca tierra, sólo pueden participar en la quinta parte del valor de la producción agrícola (21%).

1.3 *El minifundio como economía de fragmentación*

La fragmentación es un producto del sistema desequilibrado de poca gente con mucha tierra y de mucha gente con poca tierra.¹⁹

Al nivel de las economías minifundistas, la fragmentación es un método de tener participación en tierras de diversa calidad y con diversas posibilidades de cultivo, como ocurre con el sistema tradicional de “aynocas” en las regiones andinas de estructura latifundista y tradiciones culturales quechuas. En áreas del Valle Central de Chile, como Putaendo, la fragmentación ha permitido la formación de una cierta *economía compensatoria*, por medio de estos dos mecanismos:

a) el de *transfusión de tierras* (especialmente por medio de las medierías y el arrendamiento) del sector latifundista que las tiene en exceso al grupo minifundista con exceso de gente, y

b) el de intercambio de pequeñas unidades de tierra —dentro del grupo de campesinos minifundistas— por medio de las medierías en un intento de cultivar parcelas más próximas geográficamente y de neutralizar, en cierta medida, el efecto disociador de parcelas de un mismo propietario localizadas no sólo discontinuamente sino a distancias considerables.²⁰

Esto no quiere decir que la fragmentación haga posible el “funcionamiento económico” del minifundio, sino que las economías minifundistas son capaces de movilizar su energía en un sentido de multiplicación de sus fuentes de ingreso y de enfrentamiento a las fuerzas propagadoras de la miseria rural.

La fragmentación de las parcelas asignadas a los colonos y aparceros en las haciendas tradicionales de tipo arcaico, en el Altiplano de Bolivia, estimuló la movilización de la mano de obra de “allegados” o “hutahuahuas” para explotar, en mediería, aquellas minúsculas y desparramadas regalías de tierra de los colonos o pegujaleros.

Posiblemente el error más grave cometido por la reforma agraria boliviana, consistió en adjudicar a los colonos y “arrenderos” estas parcelas fragmentadas, marginales y discontinuas, sin sustituir la hacienda por una nueva estructura empresarial. Semejante error de enfoque no impidió la fractura de la vieja hacienda señorial, pero dejó en su lugar una miserable polvareda de peonaje con tierra.

Un tipo muy peculiar de comunidad de estructura minifundista y que por lo general está aprisionada en las llamadas “regiones de refugio”,²¹ es el constituido por la comunidad indígena que puede aún efectuar distribuciones de tierra agrícola y conservar las superficies comunales de pastoreo; en otras, como en las regiones araucanas del sur de Chile, la comunidad ha perdido las tierras de monte y pastoreo y las familias indígenas se encuentran inmovilizadas en dos o cuatro hectáreas de tierra de rulo o temporal, en las que practican una miserable agricultura extensiva de cereales. En estos niveles de la economía de subsistencia, los comuneros mapuches deben incorporarse a la órbita del latifundio, como medieros o peones, entrando a operar dentro del marco de la fragmentación.

Una situación extrema es la de las comunidades indígenas en la Sierra Tarahumara de México,²² en las que la familia siembra de una a tres hectáreas de tierra de temporal, diseminadas geográficamente, sin rotación de cultivos y utilizando un rudimentario instrumental de coas y arado egipcio. Los rendimientos de las *milpas* de maíz de menos de media tonelada (400 kgs/Ha) están muy lejos del promedio nacional de productividad por hectárea, pero es semejante al de las comunidades que ocupan los pisos superiores y erosionados de las cordilleras, como las mixtecas de Oaxaca y Puebla o las chichimecas de Guanajuato. A este miserable *status* minifundista corresponde el cuadro clásico del peonaje con tierra: migraciones de temporada para la obtención de ingresos salariales; trabajo colectivo en las siembras y en las cosechas (instituciones tradicionales de ayuda mutua); prácticas recolectoras de alimentos y materias primas silvestres; manejo de pequeños rebaños de ovejas y cabras, cuyo papel es tan importante y múltiple en casi todas las economías indígenas de América Latina (productos de mercado, de autoconsumo y abonos).

1.4 *El minifundio como economía rígida de plantación*

A esta categoría corresponde un tipo de explotación agrícola cuya naturaleza subempresarial y de subsistencia no se origina tanto en la magnitud absoluta de la tierra, como en el carácter rígido del monocultivo y en el contexto económico-social en que obligadamen-

te opera. Sin esta delimitación de fronteras conceptuales, se correría el riesgo de no poder diferenciar, objetivamente, el minifundio y la pequeña empresa agrícola o la granja de economía familiar.

Un ejemplo típico de esta equívoca modalidad de la economía de subsistencia es el minifundio cañero de Tucumán (Argentina), cuya naturaleza está encubierta en la forma de una plantación relativamente intensiva, una tenencia mínima de 3 a 4 Has. y una orientación vocacional hacia la economía de mercado. El problema de la "insuficiencia de la magnitud de tenencia", se deriva de la orientación exclusivamente de monocultura de la explotación, y del monopolio ejercido sobre la economía del azúcar (fabricación, comercialización, financiamiento) por los grandes ingenios. La rigidez no sólo consiste en la carencia de líneas agrícolas de subsistencia o de apoyo (como ocurre en ciertos minifundios cafetaleros por medio del sistema de los *cultivos intercalados* en la plantación), sino en la extrema dependencia en relación a los ingenios azucareros (comercialización del producto) y a las adquisiciones forzosas en el mercado (alimentos, bienes de uso familiar, insumos, etcétera).

De acuerdo al marco teórico adoptado, el minifundio no se define como una realidad aislada y valorable en términos absolutos, sino como engranaje de una estructura latifundista o de dominación social. En el caso del minifundio tucumano, es indispensable, en consecuencia, definir el contexto económico-social que lo delimita y aprisiona. La provincia de Tucumán está destinada a la plantación cañera, en el 67% de la superficie agrícola: los cultivos hortícolas apenas representan un 5%. Su estructura es característicamente latifundista, dentro de las peculiaridades de una plantación industrial: el 40.3% de las explotaciones tienen el 1.36% de la superficie (con promedios de 2.7 Has.) y el 1.30% (un poco más de 100, con extensiones mayores de 2,500 Has.) posee el 31% de la tierra. O sea que frente a 8,377 explotaciones minifundistas con 23,300 Has. (el 52% con menos de 200 surcos),²³ se encuentran 100 unidades latifundistas con más de medio millón de hectáreas (538,700 Has.). Existen 27 ingenios azucareros (periodo 1958-62), pero sólo 4 de ellos controlan cerca del 80% de la superficie cañera. Uno de los efectos de semejante concentración de la propiedad sobre la tierra es la necesidad de que los productores minifundistas eleven sus ingresos por medio del salariado: pero, en una región monocultora, la única posibilidad de empleo está realacionada con las grandes plantaciones y los ingenios de azúcar. Desde el punto de vista del nivel de ocupación y de ingresos, dos factores gravitan negativamente sobre ellos: la política de las grandes plantaciones

de sustituir la mano de obra por máquinas (la introducción de 30 cosechadoras, en 1965, significó un reemplazo de 3,000 hombres-año) y la política de los ingenios de pagar en azúcar la caña entregada (operando, en cierta medida, con “maquiladores”), con varios meses de plazo y debiendo los productores minifundistas comercializar el producto en “el mercado local” (precios y condiciones convencionales; y carencia de verdadera capacidad de regateo).

El ejemplo tucumano demuestra en qué medida es fundamental —desde el punto de vista de las posibilidades de funcionamiento de una empresa agrícola— la naturaleza del contexto económico-social, y en qué medida se subordina a él la condición de propietario: el 82% de la superficie cañera está operada por sus propietarios y el valor de una hectárea plantada se aproxima al nivel de los 2,000 dólares (\$N.300,000, 400,000 de 1965). La propiedad de una tierra cara, la plantación industrial, la orientación exclusiva hacia el mercado, el uso de técnicas modernizadas como la de fertilización no han hecho del productor minifundista un pequeño empresario agrícola, y lo mantienen atado (con toda esta suma de factores de capitalización y de avance técnico) a una economía de subsistencia estacionaria, sin horizontes de cambio.

En relación a otras formas de minifundio de plantación —en las líneas del café, el cacao, el tabaco, el banano— el común denominador es la caracterización como *economías marginales de mercado*, pero los elementos diferenciales son su mayor flexibilidad y la menor dependencia del *cultivo industrial* (diversificación milimétrica, por la vía de cultivos de autoconsumo).

La extrema rigidez de este tipo de minifundio de plantación ha ido eliminando las alternativas de mejoramiento o de cambio: de ahí que, pese a las normas contractuales de relación entre ingenios azucareros y minifundistas y a las formas externas de la economía de mercado, lo que existe, en el trasfondo de este cuadro social, es una presa agresiva de subversión campesina. Dentro de esta lógica, es enteramente comprensible el que la región tucumana sea uno de los focos de más elevada explosividad en el campo argentino, contrastando con los sistemas de regateo institucional y el elevado nivel organizativo de las clases medias y del proletariado rurales en la región pampera.²⁴

1.5 *El minifundio como economía marginal de mercado*

El minifundio tabacalero es un caso típico de economía marginal de mercado, tanto en los países latinoamericanos de la zona templada (algunos valles del norte de Chile) como en los de geografía

tropical. Sus características dominantes son un cuantioso empleo de la fuerza familiar de trabajo, prácticas altamente selectivas, predominio de la aparcería, y absoluta dependencia de un mercado de elevada concentración: la industria manufacturera (abastecimiento del mercado interno en la mayoría de los países o exportación de cigarrros de calidades muy específicas, en países antillanos como Cuba). En Colombia, la producción tabacalera se ha concentrado en las vegas aluvionales con riego, estando el 80% en manos de aparceros, y predominando las explotaciones de menos de media hectárea (el 64.26%). Las unidades inferiores a una hectárea representan el 90.13%. Los factores de *modernización del cultivo* consisten en la introducción de especies, insumos y tecnologías de procesamiento, por medio de un tipo de asistencia suministrada —directa o indirectamente— por la industria de transformación. Pero, la *modernización* es un proceso orientado, *exclusivamente*, hacia el incremento de los niveles de productividad por hectárea y hacia el mejoramiento cualitativo de la materia prima, que no toca siquiera los dos aspectos fundamentales de la economía minifundista: el de los niveles de ingreso de las familias productoras, y el de las posibilidades de ascenso hacia una forma de empresa familiar. El *status* de subordinación y de indigencia de esta capa de minifundistas tabacaleros demuestra que la industria de transformación adopta —frente a ellos— una actitud semejante a la del latifundio, y que la administración de sus recursos asistenciales sólo toma en cuenta al producto, no al productor campesino ni al sistema de empresa. No podría afirmarse, en consecuencia, que esta relación entre economías minifundistas y grandes estructuras industriales (como la productora de cigarrillos), haya estimulado la modernización de la estructura social y de la empresa agrícola, limitándose a la introducción de una tecnología relacionada exclusivamente con la calidad de la materia prima.²⁵ Esta actitud de la industria manufacturera frente a la producción agrícola de materias primas, no es la misma al nivel del minifundio o al nivel de la mediana o la gran explotación, por cuanto, en el primer caso, funciona *un sistema de relaciones de subordinación* y, en el segundo, *un sistema de relaciones contractuales*. Mientras los campesinos minifundistas carecen de organización y de capacidad de regateo, los medianos o grandes empresarios agrícolas (por ejemplo, los productores de algodón) están vinculados a poderosas estructuras de presión económica y política (negociación de los precios y calidades, intervención en las políticas de sustitución de importaciones textiles, control de los recursos de asistencia técnica y financiera del Estado).²⁶

¿Cuáles son las bases de sustentación —o de retención— de este tipo de economía de subsistencia? Al parecer, estas dos: la posibilidad de cultivos de autoconsumo (maíz, mandioca) en la periferia de la plantación tabacalera, y la naturaleza de una asistencia técnica y financiera privada, que ata al campesino al sutil mecanismo del endeudamiento.

1.6 *El minifundio como economía en proceso de cambio*

Excepcionalmente, el minifundio ha podido insertarse en un proceso de modernización y de cambio, por medio de la introducción de prácticas intensivas, cultivos hortícolas y apertura de las posibilidades de comercialización directa. La explotación intensiva y por medio de una tecnología modernizada (preparación de la tierra, fertilización, fumigación, mejoramiento de calidades, elevación de la productividad no sólo por hectárea sino por persona activa ocupada), ha sido un método de *ampliación del minifundio*, no por la vía horizontal de la extensión superficiaria, sino por la vía vertical del aprovechamiento más eficiente de los recursos. En casos como el de la comunidad de Pucará (en el valle interandino de Xauxa, en el Perú, de estilo cultural quechua), los impulsos de cambio se originaron en la dinámica de tres factores eslabonados: las migraciones estacionales de campesinos indígenas —a partir de la década del 20— a las explotaciones hortícolas de tipo chino y japonés, en la costa peruana; la transferencia de este tipo de cultivos a la comunidad originaria, con el complejo tecnológico articulado a ellos, y el aprendizaje de la comercialización directa.²⁷ Pero esta dinámica de la migración como agente de cambio cultural, sólo podía operar dentro del contexto de algunas comunidades campesinas no articuladas a la estructura del latifundio, con disponibilidades de tierra irrigable e incorporadas al ámbito de una economía de mercado modernizado. En consecuencia, se trata de una posibilidad de transferencias culturales que exigen no sólo algunos vehículos de conducción —la población migratoria— sino una cierta plasticidad o aptitud en el marco de la explotación agrícola y una cierta estructura modernizada en los mercados receptores. En el caso de la comunidad campesina del Valle de Xauxa, el principio de innovación consistió en la introducción de un cultivo intensivo y con una elevada exigencia de mano de obra, adecuándose, exactamente, a las *necesidades y posibilidades* de desarrollo de la comunidad rural (elevada desocupación disfrazada, hábitos de labriegos y jornaleros, disponibilidad de tierras irrigables, etc.). De otra parte, los cultivos

hortícolas entraron a operar en un activo mercado receptor, haciendo posible la articulación de las pequeñas explotaciones a un sistema de reacción en cadena. El principio innovador vino de afuera, pero se introdujo en la comunidad campesina por medio de sus propios elementos migratorios y de asimilación cultural.

La carencia de un marco adecuado de explotación agrícola (por la diferencia de niveles culturales y tecnológicos entre la estructura tradicional minifundista y la estructura racional de las explotaciones hacia donde se orienta la corriente migratoria) o la falta de un mercado local en proceso de modernización, explica el que las migraciones estacionales de comunidades minifundistas no puedan desempeñar, generalmente, un papel activo como agentes de cambio en la esfera de las tecnologías agrícolas y de la organización social. A este tipo de comunidades campesinas, minifundistas y estacionalmente migratorias, pertenece la población de ejidatarios y braceros mexicanos que se ocupan temporalmente en las granjas estadounidenses (reclutándose aquella población en las regiones de agricultura maicera de subsistencia, en las tierras de temporal de Guanajuato, Tlaxcala, Hidalgo, etc.); las comunidades indígenas potosinas o del Valle de Tupiza, en Bolivia, que emigran a las zafras cañeras del norte argentino; o los grupos de minifundistas chilotes (isla Grande de Chiloé) que emigran a las estancias ovejeras de Magallanes o Argentina. En ninguno de estos casos, la migración ha operado como un mecanismo de enriquecimiento empresarial y tecnológico de las comunidades minifundistas, si bien el ahorro monetario ha servido, excepcionalmente, no sólo para ampliar los ingresos vitales de la economía familiar, sino para crear un pequeño margen de capitalización en herramientas o animales de trabajo.

Lo esencial de esta experiencia consiste en que el minifundio carece de *fuerzas internas* de cambio, bien sea por la ineptitud del marco físico (tamaño de la tenencia, localización, tipos de tierra, acceso a los recursos de irrigación, etc.), o bien por el carácter hermético de toda economía primaria de subsistencia (en la que una fracción del producto puede destinarse al *mercado local*, pero sin haberse generado un verdadero *excedente agrícola*), o bien por la inadecuación del mercado receptor y de los mecanismos institucionales de comercialización y financiamiento.

Desde luego, el caso que se analiza es el de comunidades minifundistas no articuladas a la constelación social del latifundio y que, teóricamente, parecerían dispuestas a un proceso de innovaciones tecnológicas capaces de transformar una *economía marginal* en una *economía de empresa*. En definitiva, este es el problema de fondo,

desde una perspectiva de comunidad campesina y de estrategia nacional de desarrollo. Lo que hay de importante en el proceso de la comunidad peruana de Pucará es que en ella pudo generarse —por la fuerza impulsadora de los cultivos innovadores— un tránsito revolucionario del minifundio a la economía empresarial (estructura de uso de los recursos, elevación de la productividad por hectárea y por trabajador ocupado, acceso al mercado de venta de la producción agrícola y de adquisición de herramientas, fertilizantes, semillas mejoradas o artículos de consumo familiar).

Dentro del contexto del campo latinoamericano, la tendencia histórica del minifundio se pronuncia hacia la pulverización y hacia el mayor descenso en la escala de la marginalidad campesina, hacia la concentración parcelaria o la adaptación a las nuevas condiciones de la empresa y del mercado y no hacia la integración. En consecuencia, la *transformación del minifundio* ha dejado de ser un problema de las comunidades minifundistas, para convertirse en uno de los puntos neurálgicos de la estrategia de la reforma agraria: el de la remoción y sustitución de la estructura latifundio-minifundio.

¹ En general, se parte del concepto de que el minifundio es una forma marginal, tanto desde el punto de vista de la economía de empresa y de los requerimientos vitales de la población campesina, como desde una perspectiva nacional de desarrollo. En este sentido, tendría que definirse el marginalismo de la población minifundista, por la "serie de carencias" que la imposibilitan para participar en forma activa en el desarrollo general del país: carencia de medios de producción eficientes para aumentar la productividad; carencia de servicios sociales y urbanos; carencia de recursos físicos, técnicos e intelectuales para salir de una posición que impide o retrasa el progreso. Estas carencias —dice el antropólogo mexicano Ricardo Pozas Arciniega ("Los recursos humanos marginados y el desarrollo agrícola de México", Edic. BID, Jornadas de Financiamiento Agrícola en América Latina, Viña del Mar, 1965, p. 2)— endémicas en el campo, son la causa de las migraciones del campo a la ciudad; migración que, en muchos casos, no da solución al marginalismo, ya que éste sólo se traslada del campo a la ciudad, estableciéndose allí y acrecentando con ello la desocupación y subocupación de las ciudades"

² En el caso de los *conucos* venezolanos, George W. Hill ("El Campesino y el desarrollo agrícola en América Latina", Universidad de Wisconsin, BID, Jornadas de Financiamiento Agrícola de América Latina, Viña del Mar, 1965, p. 6) extrema la hipótesis de que quizás el factor menos limitante sea el tamaño del minifundio: "Creemos que se puede mantener con éxito —dice— que la mayoría de los conucos que tienen entre 5 y 20 Has. de tierra, con excepción de aquellos que están en tierras agotadas y erosionadas, no deberían cultivarse bajo ninguna circunstancia, pues no están usando la tierra de que disponen a su entera capacidad. Si los actuales operarios de esas unidades tuvieran el conocimiento y la habilidad requerida —en algunos casos— y las herramientas y los equipos —en otros— la mayoría de esas unidades podrían producir a un nivel que le daría un ingreso económico adecuado a la familia agrícola promedio. En síntesis, más comúnmente de lo que se supone, el factor limi-

tante no es el tamaño de la unidad, sino el conocimiento técnico del agricultor y la falta de facilidades para labrar la tierra”.

³ Sabogal Wiese, José R., “La comunidad andina de Pucará”, *América Indígena*, Instituto Indigenista Interamericano, México, 1961, N° 1, pp. 56-57.

⁴ Una de las formas singulares y no capitalistas de relación comercial directa entre productores campesinos y consumidores urbanos (en el papel de vendedores y compradores, dentro del marco de la comunidad parroquial), es el sistema indígena del *tianguis*, de tanta importancia en ciertos poblados de México. “En el mercado parroquial —dice el antropólogo Gonzalo Aguirre Beltrán (*El proceso de aculturación*, Ediciones de la Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1957, p. 91)— todo el personal pertenece a la comunidad donde el *tianguis* se verifica. Apenas se logra descubrir en él a individuos de las comunidades vecinas, bien en roles de vendedores, bien en el de compradores” “El tipo de actividad fundamental del *tianguis* es el trueque, que puede ser de mercancía por mercancía o de mercancía por dinero” “La ideología del *tianguis* —agrega Aguirre Beltrán (*op. cit.* p. 95)— es, evidentemente, distinta a la del mercado principal; en aquél, todo parece encaminado a lograr una *competencia perfecta*, la estricta limitación del afán de lucro y una *dispersión* económica que evite el atesoramiento y el desigual acceso a los bienes de consumo por parte de los miembros de la cultura de comunidad; pero, con ello, sujeta a la población a las contingencias de la producción local, impide la formación de capital y la expone a los peligros de una vida constreñida a un presente pobre y cerrado a toda alternativa de progreso”

⁵ Este problema ha sido estudiado, especialmente en México, por el sociólogo Alejandro Marroquín, en *Tlaxiaco — Ciudad Mercado*, Edic. Instituto Nacional Indigenista de México, Pablo González Casanova, en *La Democracia en México*, también analizó algunos aspectos del “Colonialismo interior”. Lo mismo hizo el autor, en *Las comunidades tejedoras de la Mixteca Alta*, México, Informe al Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización, 1960.

⁶ Sobre el “poblado de frontera”, ver García, A. “Estructura de una hacienda señorial en la Sierra Ecuatoriana, Hacienda, Huasipungo, Poblado”. *Revista de Ciencias Políticas y Sociales* de la Universidad Nacional Autónoma de México.

⁷ “Proyecto Cholchol, Curso de Capacitación de Profesionales en Reforma Agraria”, Tomo VI, Santiago de Chile, 1963, pp. 53-55. En las comunidades indígenas de Pajal, Tranahillin y Carireñi se practica la mediería agrícola y ganadera con los comerciantes de Galvarino y Cholchol, a más de las relaciones de mediería y peonaje con los fundos cerealeros. En el sistema de cultivos en media, el *mapuche* aporta la tierra, la mano de obra, los animales de trabajo y la mitad de la semilla; el comerciante aporta la mitad de la semilla y, excepcionalmente, animales de trabajo, repartiéndose la cosecha en partes iguales. La distribución del costo funciona en base a cargar menos del 10% sobre el comerciante urbano y más del 90% sobre el comunero mapuche. En la mediería de ganado, el indígena recibe ganado de crianza de los comerciantes y se obliga a devolverlo, en plena producción lechera, repartiéndose sólo las crías. Una variante de estos sistemas de dominación social es el arriendo de animales de trabajo por los comerciantes de Galvarino y Cholchol, por plazos no mayores de tres años, por un canon en especie: en 1963 era de 400 Kgs de trigo (a precios corrientes, E\$40, costando un buey para amansa en el mercado local, de 80 a 100 escudos). En el Distrito de Cholchol, con cerca de 400 comunidades indígenas, existían aproximadamente 100 parejas de bueyes arrendados dentro de este sistema de normas.

En minifundios de 2 o 3 hectáreas de producción extensiva de trigo, el arriendo de los animales de trabajo representaría el equivalente de cerca de la tercera parte de la producción cerealera.

⁸ Estructura y Desarrollo de Comunidades Rurales — Estudio de una área del Bajío, Programa Interamericano de Ciencias Sociales Aplicadas, Investigación bajo la

supervisión de Antonio García, México, 1964; Las Comunidades tejedoras de palma de la Mixteca Alta, ob. cit.

⁹ No han sido muy comprensivas las formulaciones sociales hechas en América Latina acerca de esta problemática de las relaciones entre "economías de subsistencia" y "estructuras de mercado", posiblemente por la carencia de una investigación sistemática y directa y por la propagación de imágenes prefiguradas sobre el minifundio. Ejemplo de ello es el enunciado hecho en *El Desarrollo Social de América Latina en la postguerra* (Secretaría de la CEPAL, Edic. Solar-Hachette, Buenos Aires, 1963, p. 54, en cuánta a la *relación con el mercado*, como si existiese un solo sistema nacional y no una compleja estratificación de *mercados*: "las marcadas diferencias de ingreso —dice el informe— podrían interpretarse en el sentido de que existió una estrecha relación entre las formas de estratificación rural y el grado de participación de los diversos sectores sociales con las instituciones del mercado nacional. Es probable que la orientación por el mercado sólo se diera en forma directa y continua en los estratos más elevados de la escala social rural".

¹⁰ En la época hispano-colonial, ni siquiera funcionó un sistema unificado de comercio y monedas: en la práctica, existieron diversos sistemas monetarios, pese al uso legal de las mismas denominaciones monetarias, en Nueva España, Nueva Granada, Perú, Chile o Buenos Aires o en circunscripciones complementarias como Venezuela, Guatemala o Costa Rica. Los pesos peruanos de oro y plata no sólo tenían diferente capacidad de compra para los neogranadinos o novohispanos, sino composiciones metálicas y valores diferentes. Los sistemas hispano-coloniales de cuenta utilizaron los pesos de diez reales en algunas circunscripciones; en otras, los pesos de a ocho, o el peso "huevo" de seis, etcétera. García, Antonio, *Capitalismo y Feudalismo en la Época Colonial Española, Bases de la Economía Contemporánea*. Bogotá, Edic. RFICC, 1948, pp. 95 y ss.

¹¹ Esta problemática del localismo expresa en países que han efectuado profundas reformas agrarias —como México y Bolivia— una falta de integración de las comunidades indígenas al sistema nacional de mercado, en los casos en que la estructura latifundista de poder ha sido sustituida por un nuevo sistema de relaciones (burguesía comercial, en el mercado local). En la Mixteca Alta de México, medidas como la fanega de maíz tienen equivalencias diferentes en localidades próximas, dificultando las relaciones interlocales de intercambio.

¹² "Una tipología de haciendas en la Sierra Ecuatoriana", en *Reformas Agrarias en América Latina*, Edic. Fondo de Cultura Económica, México, 1966, p. 693.

¹³ "Una tipología de haciendas en la Sierra Ecuatoriana", *op. cit.*, p. 688.

¹⁴ "Para los campesinos, inquilinos y aparceros, la tierra significa seguridad y posibilidad de vivir —dice el Informe Provisional del Equipo Regional Latinoamericano de Reforma Agraria, FAO, Roma, 1960, p. 8—. Conocen el horror que supone no poseer tierras en una sociedad agraria feudal o semifeudal. Por todas estas razones el grito de 'tierra para el campesino', llega a lo más profundo de sus corazones".

¹⁵ "El Campesino de Maule", *Revista Mensaje*, N° 147, Santiago de Chile, marzo-abril 1966, p. 116. "El diagnóstico socio-demográfico —dice el informe del Centro de Investigaciones Sociológicas de la Universidad Católica de Chile— reveló un alto grado de insatisfacción social o descontento". El informe distingue tres categorías: el 40% se encuentra altamente insatisfecho; el 42% medianamente insatisfecho y sólo el 18% tiene un bajo grado de insatisfacción. "Es interesante recalcar que la insatisfacción aguda —foco potencial de estallidos violentos y causa de impaciencia frente a los resultados a largo plazo— existe tanto en las comunidades de pequeños como de grandes propietarios". Examinando el cuadro de insatisfacción aguda, por ocupaciones campesinas, se observan los más elevados porcentos de descontento entre los medieros (51%), los productores minifundistas (43%), los obreros y peones afuerinos (39%), ocupando el nivel más bajo los inquilinos e inquilinos medieros

(37%). Frente a la alternativa "reparto de tierras" o "participación en las utilidades de los fundos", el 69% de los campesinos se pronuncia por el reparto, existiendo una cierta correlación entre los grados de insatisfacción aguda y la preferencia por el reparto de tierras como solución al problema del mejoramiento agrario (77%) de los medieros, 75% de los obreros especializados y peones afuerinos, 65% de los inquilinos e inquilinos-medieros: (en la hoya del Maule, es frecuente el caso de los minifundistas que deben elevar sus ingresos por medio de la mediería y el peonaje).

De las investigaciones efectuadas por el sociólogo Oscar Domínguez (*Aspiraciones de los inquilinos de la Provincia de Santiago de Chile*, Edic. ICIRA, 1966, p. 21), se deduce que los campesinos no sólo tienen conciencia de la desigualdad, sino de que su estado de empobrecimiento es la condición misma de la riqueza de los patronos.

¹⁶ "Planeamiento", Junta Nal. de Planeación, La Paz, 1961, p. 137.

¹⁷ "El desarrollo económico de Colombia", Comisión Económica para América Latina, México, 1957, p. 189.

¹⁸ Barraclough y Domike, "Evolución y reformas de la estructura agraria en América Latina", 1965, *ob. cit.*, pp. 6-14. Las unidades latifundistas, llamadas en la investigación de CIDA "multifamiliares grandes", representaban en 1960 el 1.3% de las explotaciones, con el 49.5% de la tierra agrícola y una ocupación de apenas el 4% de la mano de obra rural.

¹⁹ Baraona, "Valle de Putaendo", *ob. cit.*, p. 324.

²⁰ En el Valle de Putaendo, si bien las unidades monoprediales son cerca del 60%, la mayoría tiene extensiones tan pequeñas que las mantiene fuera de la actividad agrícola: la fragmentación comprende el 77.5% del área y el 73% de los predios. El 36% de las unidades, se compone de sólo 5 predios: de 2 a 5, el 45% del área. La fragmentación extrema sólo comprende el 4.8% del número de unidades (con 6 a 10 predios), pero afecta al 17.2% de los predios y al 24.5% del área total.

Putaendo, *ob. cit.*, p. 322.

²¹ "En la lucha por la ocupación del territorio —dice el antropólogo mexicano Gonzalo Aguirre Beltrán ("El desarrollo de la comunidad en las regiones de refugio", Edic. Banco Interamericano de Desarrollo, Viña del Mar, 1965, p. 9)— los grupos de cultura menos evolucionada van siendo empujados en el curso de su desarrollo histórico hacia las regiones climática y topográficamente marginales, que los grupos humanos de tecnología simple consideran bastante para mantener una vida de subsistencia. Estas regiones menos favorecidas son llamadas *regiones de refugio* no sólo por su marginalidad y aislamiento, sino, además, porque sus características ecológicas las sitúan como zonas de reserva que la tecnología de los cuerpos humanos más avanzados no pueden dominar sin la inversión de grandes esfuerzos; esfuerzos que nunca ponen en práctica mientras tienen a la mano recursos fácilmente explotables".

²² González R. A. Luis, "La Zona Tarahumara, campo abierto al desarrollo económico social de México", Banco Interamericano de Desarrollo, Viña del Mar, 1965, p. 6. Plancarte Francisco, "El problema Tarahumara", Memorias del Instituto Nacional Indigenista, México, 1954.

²³ 50 surcos de 100 metros equivalen a una hectárea; la unidad de medida superficial —en las áreas de minifundio cañero— es el surco. Calizaya, Enrique, Provincia de Tucumán, San Miguel de Tucumán, 1964.

²⁴ Una expresión de las tensiones propias de las regiones cañeras ha sido, en los últimos años, la toma de ingenios —en Tucumán y Rosario— por las asociaciones de cañeros minifundistas.

²⁵ En el periodo quinquenal 1959/1963, se observa en Colombia una tendencia a la disminución del número de explotaciones, especialmente en las regiones tabacaleras más pobres, con mayor cantidad de hectáreas sembradas y una más baja productividad por unidad de superficie. Informe del Instituto de Fomento Tabacalero, 1964, Bogotá, pp. 53/54.

	1959	1961	1963
I) N° total de explotaciones	45.668	31.167	45.129
II) N° de explotaciones en las dos regiones tabacaleras más pobres (Boyacá y Santander)	25.343	12.121	19.005
I) Total Has. sembradas	22.100	13.534	21.945
II) Has, sembradas en las dos regiones tabacaleras más pobres	13.206	6.146	11.432
I) Producción total en Ton.	38.659	27.885	41.771
II) Producción en las dos regiones más pobres, en Ton.	19.411	9.278	16.697
I) Rendimiento en Kgs. por Ha. (promedio nacional)	1.749	2.060	1.903
II) Rendimiento en Kgs. por Ha. en las dos regiones tabacaleras más pobres (promedio)	1.387	1.423	1.427

²⁶ García, Antonio: "Política y Economía en la Historia de Colombia", *Bases de la Economía Contemporánea, ob. cit.*, pp. 379 y ss.

Acerca de las relaciones entre la organización de las clases dominantes y la orientación de las políticas proteccionistas del Estado.

²⁷ Sabogal Wiese, R. José: La comunidad andina de Pucará, *América Indígena*, Instituto Indigenista Interamericano, N° 1, enero 1961, México p. 57.