

CAMPESINOS Y EMPRESARIOS DE UN MAÑANA POSIBLE

GABRIEL ZAID



Una paradoja de la revolución industrial es que lleva la gente del campo a la ciudad, soñando en prosperar, pero los sueños de prosperidad piden una casa de campo. ¿Hace falta ese viaje de ida y vuelta?

A mediados del siglo XX, muchos economistas pensaron que la solución estaba en la agricultura moderna. Algunos campesinos dotados de tecnología y capital, maquinaria, fertilizantes, semillas mejoradas, con una extraordinaria productividad por hectárea y por hora de trabajo, serían capaces de alimentar a la población mundial y prosperar. Los demás emigrarían. La solución de sus problemas no estaba en el campo, sino en la ciudad.

Pero los costos ecológicos, económicos y sociales de la concentración urbana fueron mayores de lo que se esperaba. No hay recursos naturales disponibles a muy bajo costo para que tantos campesinos se conviertan en consumidores urbanos; ni ahorro suficiente para crear tantos empleos intensivos de capital. Trasladar el problema del campo a la ciudad es multiplicarlo, desquiciar la vida de millones de personas y alentar esperanzas difícilmente realizables.

Es imposible privilegiar a todos: generalizar para toda la población el consumo de una minoría privilegiada. Pero la conciencia moderna no puede decir: "Tengo automóviles, viajes en avión, estudios universitarios, pero tú no los tendrás". Da por supuesto que vivir sin eso no es vivir. Desprecia "la idiotez de la vida campesina". Tiene que suponer que los campesinos y sus hijos, o sus nietos, están en camino de volverse plenamente humanos: tener automóviles, viajes en avión y estudios universitarios.

Estos supuestos culturales (urbanocéntricos, empleocéntricos, megalocéntricos) explican una serie de errores que, en vez de mejorar la vida en el campo, han deteriorado la vida en las ciudades.

Error No. 1. Suponer que los campesinos están en el campo para alimentar a las ciudades.

Están ahí para vivir, como se puede comprobar, hablando con ellos y revisando los censos económicos, que re-

gistran toda clase de actividades campesinas: agrícolas, extractivas, industriales, de construcción, comerciales, de transportes, financieras, de servicios.

Bajo el supuesto de que la única actividad posible en el campo es la agricultura de exportación a las ciudades, como sus productos son perecederos, de escasa densidad económica, de transporte costoso, sujetos a plagas y sequías, ya no se diga a las fluctuaciones de precios, los campesinos tradicionales no pueden competir en el mercado agrícola: tienen que dejar el campo a la agricultura moderna y emigrar.

La agricultura tradicional se desarrolló para el consumo propio, con excedentes para el mercado urbano. Necesita, digamos, 95 personas para alimentarse a sí mismas y a cinco más en la ciudad. En cambio, la agricultura moderna invierte esa proporción: cinco personas en el campo para alimentarse a sí mismas y a 95 en la ciudad. Las grandes ciudades no son, ni pueden ser, alimentadas por la agricultura tradicional. Necesitan la agricultura moderna, proveedora de las grandes cadenas de tiendas y de la industria alimentaria, textil, celulósica, química.

Pero si se supone que los campesinos están en el campo para vivir, y se trata de que vivan mejor, y la producción agrícola es solamente una de sus actividades, y precisamente una que no puede competir en los grandes mercados, hay que organizar de otra manera la división intersectorial del trabajo:

a) Los productos agrícolas para las ciudades se dejan al sector moderno, con raras excepciones, como los productos "orgánicos", con *snoob appeal* o especialidades de mucho valor agregado, viables en pequeña escala y exportables a pesar de los costos de transporte.

b) La agricultura de los campesinos se concentra en mejorar su propia alimentación, con una producción modernizada para el consumo propio: una agricultura (silvicultura, apicultura, acuicultura, ganadería) de jardín, para la casa o el mercado local.

c) Los campesinos producen para las ciudades manufacturas ligeras y otros productos y servicios no agrícolas en los cuales sí pueden competir desde el campo, comprando a las ciudades medios baratos para producirlos.

Si se estudian los censos industriales de los países más industrializados, se encontrará que hay muchas actividades en las cuales abundan las empresas pequeñas. Esto quiere decir que las grandes no son tan competitivas en eso: no han podido sacar del mercado a las pequeñas. Se trata, por lo general, de actividades poco intensivas de capital, con una inversión de entrada baja, tecnología de dominio público (por lo que hace a la producción, la tecnología del proveedor de equipo o materiales puede ser avanzada), y sin embargo con una productividad superior a la agrícola (por hora de trabajo, por unidad de capital, por metro cuadrado). Algunos ejemplos: ropa, troquelados metálicos, piezas de plástico, productos cerámicos, muebles y manufacturas de madera, componentes y subensambles industriales. También hay servicios en el mismo caso. Por ejemplo: casas para ancianos, pequeña hotelería, mantenimiento para casas de campo, subcontrataciones industriales y de trabajos de oficina.

Error No. 2. Suponer que el empleo asalariado, en puestos cada vez más altos, es la culminación del homo sapiens.

El *homo burocráticus* no es un progreso moderno, ni un modelo universal. Aparece con la escritura, la agricultura y el Estado. Hay campesinos y burócratas desde hace milenios, y ambas figuras seguirán coexistiendo en el futuro previsible.

Lo relativamente nuevo son las burocracias no estatales ni religiosas, sino empresariales y sindicales, donde el trabajador está subordinado a jefes intermedios, también subordinados. Hasta mediados del siglo XIX, en todos los países (y todavía hoy, en muchos), la mayor parte de la población trabajaba por su cuenta o subordinada a un patrón que trabajaba por su cuenta, en una empresa pequeña. Era común que los hogares fueran centros de producción, no sólo de consumo. Los hogares producían para el consumo propio y para vender productos y servicios, más que fuerza de trabajo. Tener que salir de la casa a trabajar por un salario parecía servidumbre, y los que salían a trabajar preferían llevar su propia herramienta, no sólo su persona, y cobrar en función de lo que producían. Buscar empleos donde se cobrara en función del tiempo transcurrido no parecía deseable, y hasta se ridiculizaba con un mote: *empleomanía*, que todavía figura en los diccionarios.

Las buenas intenciones con respecto a los campesinos están distorsionadas por el paradigma del empleo asalariado. Desde esta perspectiva, la cuestión social se reduce a problemas de personal: creación de empleos, capacitación, mejores salarios, atención médica, oportunidades de ascender, buen trato, participación en las decisiones, olvidando que la tradición campesina no es obrera, sino microempresarial. Así, por ejemplo, la iglesia católica estableció la fiesta de San José Obrero

el primero de mayo, como si el carpintero que trabajaba en su casa, y tuvo que viajar a empadronarse en Belén con su mujer encinta, fuera un militante sindical, no un pequeño empresario amenazado por el fisco.

Los problemas de los campesinos (precios, costos, mercados, transportes, tasas de interés, capital, tierras, impuestos) son empresariales, no laborales, a menos que, por fracasar en el mercado de los productos, no les quede más salida que el mercado del trabajo. Y, ciertamente, hay oportunidades para el campo en la balanza factorial (enviar mano de obra a la ciudad, recibir ahorros de los braceros); pero los costos sociales son muy altos (desaprovechar las inversiones ya hechas en instalaciones para trabajar y vivir en el campo, tener que rehacer todo eso en la ciudad a un costo muchas veces mayor). La verdadera oportunidad está en la balanza comercial: que el campo importe medios de producción baratos, adecuados para la dispersión rural, con los cuales pueda exportar manufacturas competitivas.

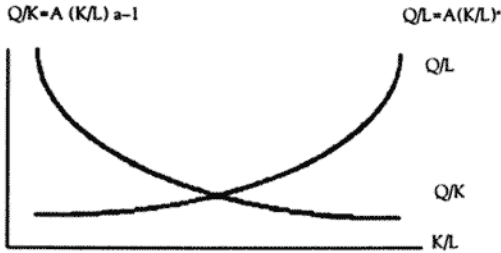
Actualmente, los campesinos derrotados tienen que viajar a donde se concentran los medios de producción, en vez de que los medios adecuados para la producción dispersa en el campo viajen a donde están los campesinos. La oportunidad social y empresarial está en organizar los mercados necesarios de bienes de capital, bienes intermedios, productos y servicios, para que los campesinos prosperen como empresarios.

Error No. 3. Suponer que el gigantismo es un progreso.

La ciega voluntad de progreso supone que todo cambio es bueno, que lo último es siempre lo mejor, que la tecnología más avanzada se paga por sí misma, que el gigantismo baja los costos, mejora la productividad y funciona mejor que las operaciones en pequeña escala. Los resultados prácticos no justifican tales supuestos y sugieren que las ventajas de operar en grande se demuestren caso por caso. Las economías de escala existen, en muchos casos; las deseconomías también.

En los censos que estratifican las empresas por el personal ocupado salta a la vista que las grandes empresas son más productivas por unidad de trabajo, pero menos productivas por unidad de capital. Se comprende: cuando se tiene poco capital, y se pagan intereses altos, no se hacen más que inversiones recuperables rápidamente. En cambio, cuando se tiene mucho capital, es fácil desperdiciarlo en inversiones de escaso rendimiento y hasta en elefantes blancos.

Esta realidad empírica se refleja en la función Cobb-Douglas, donde Q =producto, L =trabajo, K =capital, a (menor que 1) y A =parámetros. Al aumentar la intensidad del capital (K/L), aumenta la productividad laboral (Q/L), pero disminuye la productividad del capital (Q/K):



En principio, puede haber empresas pequeñas intensivas de capital. Pero los censos industriales muestran que, en el conjunto de la economía, las grandes empresas son intensivas de capital y las pequeñas no, con los siguientes contrastes:


	Grandes empresas	Pequeñas empresas
Intensidad de capital (K/L)	alta	baja
Productividad laboral (Q/L)	alta	baja
Salarios pagados	altos	bajos
Creación de empleos	pocos	muchos
Productividad del capital (Q/K)	baja	alta
Tasas de interés pagadas	bajas	altas
Volumen de crédito necesario	alto	bajo

No hay ningunas posibilidades de que el gigantismo (agrícola, urbano, industrial) genere los empleos necesarios para los campesinos desocupados por la concentración. El gigantismo despilfarra el capital y está subsidiado por el capital barato (créditos blandos, energía barata, recursos naturales baratos). Su extraordinaria expansión en el siglo XX está relacionada con el consumo rápido de la energía fósil acumulada durante millones de años. Quizá por eso, después de la quintuplicación del costo del petróleo en los años 70, por primera vez en la historia, las grandes ciudades de los Estados Unidos dejaron de crecer y comenzó el *down-sizing* empresarial. En la década siguiente, los subsidios insostenibles fueron también decisivos para el derrumbe de las burocracias comunistas y el recorte del Estado en muchos países.

El gigantismo es necesario para la creación de puestos cada vez más altos: la apoteosis del *homo burocrático*. Los dueños de pequeñas empresas no tienen ese prestigio social, ni ganan por su capital y trabajo lo que ganan los asalariados privilegiados de las grandes burocracias empresariales, estatales, académicas, sindicales. Se comprende que todas las burocracias, aunque digan pestes de las otras, tengan intereses comunes en la ex-

pansión del sector piramidado (hasta donde el subsidio lo permita).

Lo que no se comprende es que los empresarios exitosos, en vez de reproducir sus genes empresariales y multiplicar su figura independiente, contribuyan a la expansión del mundo burocrático. Se ha visto repetidamente: un empresario hace crecer su empresa hasta que todo queda en manos de una burocracia. No sólo eso: su gran empresa busca activamente la destrucción de otros empresarios, ya sea absorbiéndolos, eliminándolos o haciéndoles la vida imposible, como proveedores, clientes o competidores. Hasta se complace en despojarlos de la figura que él mismo encarna, y en obligarlos a buscar empleo asalariado.

A la sociedad le conviene que se multipliquen los empresarios. La productividad independiente de millones de pequeñas empresas tiene más sentido humano y económico que el gigantismo. Las tradiciones campesinas, la tecnología moderna y el espíritu empresarial pueden combinarse en una vida productiva y satisfactoria en el campo. Muchas cosas que son un lujo en las ciudades (el espacio, el tiempo, el aire, la naturaleza) y que se buscan para un día de campo o una casa de campo, pueden combinarse con actividades productivas y competitivas, si se organizan los mercados para desarrollar y difundir medios baratos de producción en pequeño, pagaderos con la misma producción. 



Monasterio de Actopan, sala situada en la torre