

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA
ESCUELA NACIONAL DE AGRICULTURA

TEORIA ECONOMICA
Y
AGRICULTURA

JUAN CASTAINGTS T.

COMITE DE PUBLICACIONES
EDICIONES ESPECIALES
N° 1
Chapingo, Méx. Abril 1972



P R O L O G O .

Uno de los argumentos de este trabajo, consiste en la hipótesis de que el conocimiento es resultado de las condiciones sociales en que el ser cognocente se encuentre; la validez de sus conocimientos será por tanto relativa y no absoluta, ya que sus análisis siempre estarán impregnados de un sesgo impuesto por unos anteojos psicosociales, de los cuales el investigador es incapaz de desprenderse. Esta tesis no es una excepción a la regla.

Había estado acostumbrado a efectuar mis trabajos profesionales en distintas oficinas de la ciudad de México, cuando me trasladé a trabajar a una oficina de la Secretaría de Recursos Hidráulicos en la Península de Yucatán, para efectuar estudios económicos sobre las unidades de riego que en esos lugares se estaban implantando, el panorama que encontré fue totalmente distinto a lo que implicaban mis concepciones previas y a lo aprendido en los libros de texto en los años escolares.

Una buena parte de las unidades de riego que visité se encontraban casi totalmente abandonadas, los campesinos seguían produciendo maíz con su sistema tradicional de tumba-roza-quema, los pocos cultivos que había en las unidades de riego no siempre coincidían con los planes elaborados por los técnicos de la Secretaría de Recursos Hidráulicos, sino que frecuentemente se encontraba el maíz de temporal. La promoción de nuevas unidades de riego se realizaba en un ambiente de indiferencia y hostilidad pasiva por parte de los campesinos, aún los grupos más o menos interesados, cuando los había, eran pequeños, y no dejaban de manifestar cierto grado de recelo y desconfianza.

Todos estos hechos saltaban completamente el cuadro de las concepciones previas que tenía: un sistema en que la justificación de una inversión provenía del monto total de beneficios netos que aportaba, el análisis de las repercusiones de la inversión a través de los cambios en la capacidad ^{proporcional} (costos marginales), la tasa de beneficios de la empresa, el sistema de precios, y el incremento en la demanda global vía el multiplicador de la inversión.

Nada de esto parecía tener que ver con los hechos a que hacía frente. Los cálculos elaborados demostraban que los ingresos de los campesinos deberían registrar un alza substancial si ellos se incorporaban a las unidades de riego, incluso los riesgos implicados en la nueva actividad parecía descender notablemente una vez que el monto de las cosechas dejara de depender del carácter aleatorio de las lluvias, y sin embargo, el campesino no parecía tomar mucho en cuenta estas perspectivas.

El análisis de las repercusiones de la inversión tampoco tenía mucho sentido, puesto que no había repercusiones del tipo señalado. El problema se presentaba más bien a la inversa ¿qué hacer para que las inversiones tuvieran las repercusiones esperadas?.

El problema se centraba entonces en el estudio de las causas que determinaban tal actitud del campesino. ¿Por qué el campesino se negaba a abandonar su agricultura tradicional basada en el maíz?.

Como señala Foster: "Un agente de fomento agrícola... puede analizar las condiciones del suelo y recomendar una semilla híbrida o modificar las prácticas del cultivo de la tierra para incrementar considerablemente la producción. Pero no sabe si los agricultores comprenderán los beneficios de estos métodos perfeccionados; muchas veces, se queda desconcertado ante la falta de interés que demuestran por las que el sabe son ventajas manifiestas. "(1) O como lo plantea Schultz, "si existen algunos factores producibles, que son distintos a los factores tradicionales de que depende esta comunidad y que estas diferencias les hacen más productivos y más rentables. Pues bien, nos preguntamos: ¿Por qué la población que hoy depende de la agricultura tradicional no se aprovecha de esos factores más productivos y rentables?" (2)

Dar una respuesta a estas preguntas me pareció fundamental si se quería realizar una acción que realmente modificara las condiciones de vida de las comunidades agrícolas tradicionales.

Un estudio posterior en la zona citrícola del Estado de Yucatán, realizado con el móvil de dar una solución a estas interrogantes, me convenció de que si bien era cierto que el problema se podía plantear en términos

económicos, el uso aislado de estas variables no conducía hacia ningún sitio, ya que había problemas sociológicos bien importantes, sin la consideración de los cuales el problema era ininteligible.

En efecto, en la realización de este estudio nos encontramos con que había dos zonas perfectamente bien delimitadas, una en la que las unidades de riego se encontraban más o menos bien trabajadas, y la otra en que el abandono de las mismas era casi total. La causa de esta diferencia, parecía no provenir de causas estrictamente económicas: no había sensibles diferencias en cuanto a nivel de ingreso, la base de la alimentación en ambas zonas la constituía el maíz, el sistema de comunicaciones era similar, la técnica del cultivo del maíz -fuera de la zona de riego- se basaba en el sistema tumba-roza-quema, la presión demográfica sobre la tierra era similar, -- los sistemas y medios de comunicación eran los mismos, etc. Había sin embargo una desigualdad importante entre ambas regiones: una de ellas había sido una zona productora de henequén y la otra no; el cultivo del henequén en sí mismo más bien parecía dar ventajas, ya que proporcionaba un ingreso extra seguro, que le permitiera vivir al campesino, mientras los cítricos - (tal era el programa) llegaban a su etapa productiva a la par que el cultivo del henequén absorbía poco tiempo de trabajo, dando posibilidad para el cultivo de maíz tradicional, y para la atención de la parcela de riego. No obstante eran estos campesinos los que tenían abandonadas las unidades de riego.

El cultivo del henequén implicaba por otra parte una compleja --- problemática social que en aquella ocasión consideramos como la causa fundamental de las diferencias entre las dos zonas; en efecto, era un cultivo -- que en la época porfirista se había llevado a cabo sometiendo al campesino a condiciones de semiesclavitud, y que posteriormente se había trabajado -- bajo un fuerte control gubernamental y enriquecimiento ilícito de una gran parte de los funcionarios. Claro está que, aunque inconscientemente, los -- agricultores de esta zona mantenían una actitud de rechazo ante los cambios inducidos desde el exterior.

Este estudio fue significativo por varias razones: a) demostró -- que los limitantes económicos, aunque importantes, podían ser superados por

los campesinos por sí solos, los habitantes de la primera zona desarrollaron el programa cítrico sin créditos y sin asistencia técnica del exterior; b) la resistencia hacia los cambios parecía provenir de problemas sociales muchas veces inconscientes, más bien que de un sistema de preferencias individuales; c) el tipo y la forma en que se apreciaran las relaciones de la comunidad con el exterior podrían llegar a ser determinantes en un momento dado.

Ahora bien, la mayoría de los autores que tratan estos temas parecen estar de acuerdo en la importancia que tiene el cambio tecnológico en las comunidades de autoconsumo, en la consecución del desarrollo económico de las mismas; como el cambio tecnológico implica en mayor o menor medida un abandono de los sistemas de autoconsumo para integrar a las comunidades cada vez más a la economía de mercado, los problemas que se originan en las condiciones de mercadeo de los productos agrícolas se presentan como un aspecto importante en la consecuencia del cambio tecnológico. Este último es el problema que específicamente se trata en la presente tesis.

En ella el problema de mercado no se trata exclusivamente como una variable económica sino que, en un intento de integrar las experiencias anteriores, se incluyen también variables de tipo sociológico.

(1) C. M. Foster. Las Culturas Tradicionales y los Cambios Técnicos. Fondo de Cultura Económico. México 1966. p. 15.

(2) Theodore W. Schultz. Modernización en la Agricultura. Ed. Aguilar. Valencia, España. 1968. p.30.

I N T R O D U C C I O N .

No solamente economistas se han ocupado del tratamiento de los problemas de la economía agrícola tradicional: antropólogos, sociólogos e incluso psicólogos, han intentado dar explicaciones del problema que aquí nos ocupa. Sin embargo, no siempre la comunicación interdisciplinaria ha funcionado adecuadamente.

Los economistas parten de un mapa de indiferencia y a través de él intentan explicar el fenómeno por medio de la mayor o menor utilidad que ciertos bienes poseen, las condiciones de riesgo e incertidumbre en que se realiza la producción, y la mayor o menor preferencia para aceptar o rechazar dichos riesgos e incertidumbres, tienden a complementar el cuadro de sus teorías.

Los sociólogos y antropólogos por otra parte tienden a hacer investigaciones sobre los móviles de conducta que determinan la aceptación o rechazo de las tecnologías que se intentan implantar en las comunidades atrasadas.

Para los primeros los patrones de conducta son exógenos y se toman como dados, los segundos no tratan a fondo las consecuencias económicas de los patrones de conducta estudiados.

Un grupo importante de sociólogos y antropólogos llegan a la conclusión de que los patrones de conducta (cultura o mapa de indiferencia) se encuentran determinados socialmente en las comunidades tradicionales, no obstante lo cual la mayoría de los economistas trata las curvas de indiferencia como si fueran individuales o a lo mucho familiares. Los primeros señalan la importancia que tienen los bajos deseos de aspiración social, lo que implicaría la existencia de un tope máximo en las curvas de indiferencia, empero no conozco un estudio económico que tome en cuenta este hecho esencial. El fatalismo, entendido como "un sentimiento pasivo de que los esfuerzos individuales no pueden determinar su futuro" (el de los campesinos)

nos) (1), tiende a transformar los supuestos de toma de decisiones y continuidad de las relaciones de indiferencia que generalmente se hacen en los análisis económicos.

No quiero decir con esto que la teoría económica en lo general y la teoría de la utilidad en lo particular, no tenga importancia para el estudio de las sociedades agrícolas tradicionales, únicamente deseo señalar que el mero trasplante mecánico de los conceptos de estas teorías es inadecuado. Es indispensable tomar en cuenta los análisis sociológicos y antropológicos para que estos puntos de vista tengan un significado relevante en el análisis de las sociedades de autoconsumo.

Como el trabajo versa sobre las implicaciones que tiene la comercialización de los productos agrícolas sobre el cambio tecnológico, el análisis centra su atención en un solo tipo de cultivo: el maíz, ya que esto no solamente es el principal artículo de consumo y producción, sino que también es un producto muy importante en la determinación de los otros productos comerciales. "En el tianguis de Tlaxiaco - dice Alejandro Marroquín -, el artículo determinante es el maíz; sus fluctuaciones, ocasionadas por la dinámica económica del país, provocan las correspondientes alzas y -

(1) Everett M. Rogers. Motivations, Values and Attitudes of Subsistence -- Farmers: Toward a Subculture of Peasantry. Artículo publicado en: -- Subsistence Agriculture and Economic Development. Clifton P. Warton Jr. Aldine Publishing Co. Chicado 1969.p. 118.

bajas en los precios de los diversos artículos" (1).

Naturalmente que con esto no pretendo agotar todo el problema de la comercialización, sino únicamente centrarlo en un aspecto que considero esencial, ya que seg ún trataré de demostrar, las condiciones diferenciales entre la comercialización del maíz y la de los otros productos, le dan tales ventajas al primero que por sí solas constituyen una fuerza lo suficientemente vigorosa para hacer poco conveniente el cambio de cultivos de maíz por otros cultivos, y con ello formar una traba al cambio tecnológico.

Si el conocimiento es una función social, los resultados de una investigación difícilmente pueden achacárseles a una persona en lo particular, esto es patentemente correcto en el caso de la presente tesis. La deuda que tengo con un sinúmero de personas y situaciones es de un valor muy elevado. He mencionado las situaciones, señalaré ahora las principales personas.

Con Gustavo Esteva he discutido tanto estos y otro tipo de problemas que en ocasiones me es difícil distinguir los conceptos que provienen de él o los que me han sido personales; no obstante, la percepción del conocimiento como un fenómeno social hubiera sido más difícil y tardía si no es que imposible; sus trabajos de investigación sobre el ser social y la racionalidad económica han tenido una influencia decisiva en este trabajo. Sin embargo dado que sus trabajos no han sido publicados, no hay cita alguna de él a lo largo del texto, en otra forma hubiera sido necesario presentarlo dos o tres veces en cada una de las páginas que siguen.

El trabajo paciente de crítica y orientación desarrollado por mi asesor Julio Genel ha sido tan esencial que difícilmente esta tesis hubiera llegado a término si no es por su valiosa colaboración.

Eduardo Venezian jugó un papel clave en el proceso de corrección de muchas deficiencias teóricas que el trabajo contenía.

(1) Alejandro Marroquín. La Ciudad Mercado (Tlaxiaco).
Imprenta Universitaria. México 1957. p. 210.

Las influencias recibidas por mis maestros y compañeros del Colegio de Postgraduados de la Escuela Nacional de Agricultura han jugado un papel importante.

Debo agradecer al Colegio de Postgraduados el haber financiado el presente trabajo.

Juan Cstaingts Teillery.
Chapingo, México, 1971.

C A P I T U L O I

UTILIDAD, RIESGO, INCERTIDUMBRE Y MAIZ

Con el móvil de estudiar las causas que determinan el por qué de la resistencia de los campesinos de agricultura de autoconsumo a los cambios tecnológicos, principiaremos por estudiar lo que han dicho algunos de los economistas que se han dedicado al análisis de estos problemas.

Aunque estos economistas se han dedicado al estudio del problema general y no al que surge ante la situación especial que tiene el maíz, se utilizarán sus modelos dando especial énfasis a las condiciones que el maíz tiene en el caso de México, que es el que interesa.

La explicación del fenómeno a tratar se enfocará desde tres puntos de vista que corresponden también a los incisos que contiene el capítulo.

Primeramente se tratará de enfocar las implicaciones que tiene el mapa de curvas de indiferencia en la determinación de la demanda del agricultor de comunidades tradicionales. Para ello nos basaremos esencialmente en los estudios efectuados por Heady y Raj Krishna.

Posteriormente incorporaremos los fenómenos de riesgo e incertidumbre al modelo anterior.

Finalmente y para entrar al tema central de esta tesis, presentaremos los problemas que surgen del mercadeo de los productos agrícolas.

1. UTILIDAD, DEMANDA Y MAIZ.

Señala Heady que en una agricultura de autoconsumo "no solamente las relaciones de precios fallan en el servicio de un último indicador de alternativas o criterio para la asignación de recursos e ingreso en agricultura, sino, también, las ganancias no son los fines definitivos que la familia campesina intenta maximizar" (1), incluso el ingreso tiende a competir con otro tipo de satisfacciones familiares.

No son las ganancias esperadas lo que va a determinar las actividades campesinas sino que "es probablemente cierto que las decisiones de producción sean hechas en la rutina de la actividad de consumo de la mesa de comi-

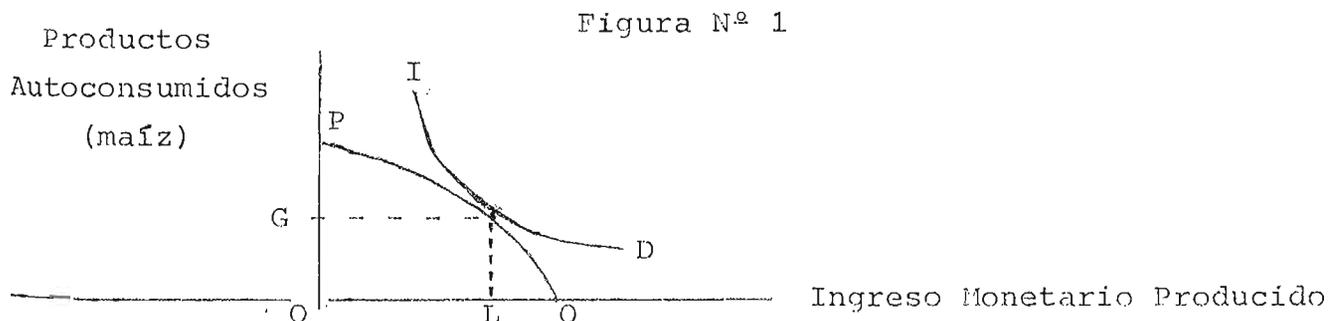
(1) Earl O. Heady, Economics of Agricultural Production and Resuorce Use. Prentice-Hall, Inc. New York 1952. p. 418.

da. Sus decisiones como consumidores pueden ser en parte producto de su conducta habitual, y sus decisiones como productores pueden estar similarmente condicionadas" (2).

Su actividad estará determinada por tanto por la "maximización de su satisfacción o utilidad (bienestar) que viene a constituir su meta" (3).

Aunque los precios y las ganancias no constituyen un indicador adecuado, ello no quiere decir que no haya una forma de decisión para la asignación de recursos; ella está dada por la función de utilidad y por las curvas de indiferencia que de ésta se derivan. La familia puede vender una parte de sus recursos y productos al mercado y otra asignarla a su autoconsumo.

Por tanto, si en el eje de las ordenadas medimos aquellos productos autoconsumidos (maíz en nuestro caso), y en el de las abcisas el ingreso monetario producido, es fácil establecer una relación de indiferencia entre ambos conceptos dada por ID, un conjunto de curvas de este tipo determina el mapa de indiferencia de la familia, que a medida que se encuentren más alejadas del origen representarán una mayor utilidad.



La línea PO señalará las posibles combinaciones que se pueden hacer entre obtener productos para autoconsumo o ingreso monetario, dada la cantidad de trabajo disponible con que cuenta la familia.

La familia tratará de asignar sus recursos en tal forma que le proporcionen la mayor utilidad posible de acuerdo a sus posibilidades de produc---

(2) Earl O. Heady. Economics of Agricultural Production and Resource Use. Prentice-Hall, Inc. New York 1952. p. 416.

(3) Idem. p. 416.

ción, es decir, tratará de alcanzar la curva de indiferencia de más alto nivel. Esto se logrará cuando la curva PO sea tangente a la curva de indiferencia ID. Lo que determinará que autoconsumirá una cantidad OG y obtendrá un ingreso monetario de OL. Esta distribución de recursos será la que maximice su utilidad.

Es claro que la distribución de productos autoconsumidos o de ingreso monetario dependerá de: a) la altura que alcance la curva PO; y, b) la pendiente de la curva de indiferencia ID.

Dada la magnitud de la curva PO, la asignación de recursos depende de la pendiente de la curva de indiferencia. Si ésta tiende a ser horizontal, los productos autoconsumidos tenderán a ser mucho mayores que los ingresos monetarios percibidos; y viceversa.

Una curva horizontal indica que la preferencia por los productos autoconsumidos es mayor que la preferencia por el ingreso. Este es el caso de nuestros campesinos mexicanos. La utilidad que le confieren al maíz es mucho más alta que la que le otorgan al ingreso (otros productos), por lo que sus curvas de indiferencia tienden a ser horizontales, y por ende tienden a dedicar una parte substancial de sus recursos (mano de obra) a la producción del primero.

Sus resistencias a los cambios tecnológicos podrían provenir de dos hechos: a) una marcada preferencia por el consumo hoy, en lugar de consumir mañana (alta tasa de descuento para el futuro) que implica baja propensión al ahorro; y, b) del hecho de que los ingresos monetarios deben de tener un incremento fuerte para inducirlos a abandonar un poco su autoconsumo de maíz (dado lo plano de las curvas de indiferencia que se acaban de ver).

Para estudiar con más detalle estas implicaciones veamos el modelo que ofrece Raj Krishna a partir del elaborado por _____ (4) y (5).

En este modelo se tienen campesinos los cuales desdoblán su ingreso en dos partes una que autoconsumen (x) y otra que corresponde al ingreso moneta

(4) _____ Subsistence and Comercial Family Farms: Some Theoretical Models of Subjetive Equilibrium. Artículo publicado en Subsistence Agriculture and Economic Development. op. cit.

(5) Raj Krishna, Models of the Family Farm. Publicado en el mismo libro que el artículo anterior.

rio (m). El ingreso monetario puede provenir de la venta de productos agrícolas o de la venta de mano de obra familiar. Hay un salario fijo (w) que representa el salario de equilibrio de la comunidad. La familia puede alquilar trabajo ajeno, o vender su trabajo en otras fincas. A' será el insumo de trabajo en la granja ya sea este interno o externo, y A es el total de trabajo familiar utilizado en la parcela o en cualquier otra parte.

Estos supuestos del modelo tienden a ajustarse a la situación del campesino mexicano de subsistencia; en efecto, aunque éste consume la mayor parte de sus productos, con una porción de ellos comercia y obtiene ingreso monetario. En varias épocas del año en las cuales su parcela no requiere atención vende su mano de obra con el móvil de conseguir ingresos monetarios que le son necesarios. A su vez hay momentos en que el trabajo en su parcela se suele sobrecargar y por lo tanto contrata mano de obra.

Su utilidad será una función del trabajo familiar, de la cantidad de artículos autoconsumidos y del monto total de ingreso monetario.

$$U = U(A, x_i, m) \quad (1)$$

en donde el subíndice i especifica el tipo de artículos. Se supone que no hay preferencias por los distintos tipos de trabajo.

Los factores de la producción son solamente el trabajo y la tierra, por lo que la función de producción será igual a $F_i(A_i', B)$. En donde i establece el tipo de producto de que se trate y, B la cantidad de tierra disponible que es fija.

El ingreso total del campesino estará dado entonces por:

$$m + p_i x_i = p_i F_i(A_i', B) + w(A - A_i') \quad (2)$$

en donde p_i es el precio del bien i ; $w(A - A_i')$ es el ingreso neto de salarios percibidos por la familia.

Al maximizar (1) sujeto a la condición (2) nos da las siguientes condiciones de equilibrio de primer grado, que representan las reglas de decisión que han de seguir las familias campesinas a fin de maximizar sus utilidades.

$$\frac{U_{xi}}{U_m} = P_i \quad (3)$$

$$\frac{-U_A}{U_m} = w \quad (4)$$

$$P_i F_i A'_i = w \quad (5)$$

en dónde U_{xi} , es la derivada parcial de la función de utilidad con respecto a x_i (utilidad marginal del bien x_i autoconsumido); U_m , la derivada parcial de la función de utilidad con respecto al ingreso monetario (utilidad marginal del ingreso monetario); U_A , la derivada parcial de la utilidad con respecto al trabajo familiar (desutilidad marginal del trabajo familiar); $F_i A'_i$, la derivada parcial de la función de producción con respecto a la cantidad de trabajo insumido por la parcela en el producto i (productividad marginal de la mano de obra en el producto i).

Substituyendo (3) en (5), se tiene:

$$\frac{U_{xi}}{U_m} F_i A'_i = w \quad (6)$$

Lo que señala que el precio de la mano de obra va a estar determinado por la relación entre la utilidad marginal del bien x_i autoconsumido y la utilidad marginal del ingreso monetario por un lado y, por la productividad marginal de la mano de obra por el otro.

Para analizar el caso de México, supongamos ahora que x_i representa al maíz y m a los otros productos - que sólo se pueden adquirir por medio del dinero. Si la utilidad que tiene el maíz es alta y decrece menos rápidamente que la utilidad conferida a los ingresos monetarios -que es lo mismo que antes se había establecido cuando se da un tipo de curvas de indiferencia que tiende a ser horizontal-, el primer factor del lado izquierdo de la ecuación (6) tiende a ser considerablemente elevado, lo que tiende a incrementar el tipo de salarios. Esto no quiere decir que el salario percibido por la mano de obra en la siembra de maíz sea mayor -en equilibrio, el salario tiende a igualarse-, sino únicamente que se esperan mayores retornos a la mano de

obra dedicada al maíz en términos de utilidad.

Por el contrario, si x_1 es un bien poco deseable para el autoconsumo, el primer factor del lado izquierdo de la ecuación i será bajo y, por tanto, bajos los retornos esperados para la mano de obra en la producción de este bien.

En otras palabras, la demanda de mano de obra para la producción de maíz será más elevada que la curva de demanda para la mano de obra en la producción de otros productos.

Todo parece indicar que el campesino mexicano tiene una alta preferencia por el consumo de maíz, lo que establecería su mayor demanda de mano de obra para la producción de este producto.

Si esto es así, lo más lógico es que sea poco propenso a aceptar tecnologías que impliquen una diversificación de la producción.

2. RIESGO, INCERTIDUMBRE, NIVELES DE PRODUCCION Y MAIZ.

El sistema de decisiones de los agricultores determinado en el inciso anterior se fincó en el supuesto de que no había riesgos e incertidumbres en el proceso productivo.

Riesgos e incertidumbres constituyen elementos importantes en la producción agrícola. Esta se haya sujeta a variaciones climáticas, plagas, etc., que afectan el volumen de producción que finalmente se consigue. El sistema de decisiones, por tanto deberá tomar en cuenta estos elementos.

Según Heady cuando "los parámetros de la distribución de probabilidad (distribución de frecuencias de los resultados) puede ser establecida para los resultados obtenidos, eso involucra un riesgo" (6). Es decir cuando de alguna forma se puede conocer la probabilidad de obtener una determinada magnitud de cosecha.

Por su parte la incertidumbre surge "porque el empresario debe formularse una 'imagen del futuro' en su mente, pero no tiene formas cuantitativas con que estas predicciones puedan ser verificadas" es decir la "incertidumbre se refiere a futuros eventos donde los parámetros de la distribución de probabilidad no pueden ser determinados empíricamente" (7).

(6) Heady. op. cit. p. 441

(7) Heady. op. cit. p. 443.

Los fenómenos que involucran puramente un riesgo pueden tratarse como si simplemente fueran un costo de producción. Cuando se conoce, por ejemplo, después de una larga experiencia, el volumen de pérdidas por efecto del almacenaje de los granos, estas mermas se consideran simplemente una parte del costo de almacenaje. Si se incluye el almacenaje como un componente de la función de producción, ésta se vería reducida por una cantidad igual al volumen de pérdidas provenientes del almacenaje, y el sistema de decisiones se realizaría en la misma forma en que se trató en el inciso anterior.

En México lo más probable es que los fenómenos de riesgos sean poco frecuentes en el caso de los campesinos que viven de una agricultura de autoconsumo, atendiendo a los pocos elementos de que disponen para poder hacer las estimaciones necesarias; por esta causa en adelante se tratará principalmente el problema de la incertidumbre.

La incertidumbre es un fenómeno puramente mental y proviene de la necesidad de realizar expectativas sobre lo que va a acontecer en el futuro. Por ejemplo los rendimientos que se esperan del trabajo agrícola varían según sea la expectativa que el agricultor se haga sobre la posibilidad de plagas y enfermedades en el año. El monto de trabajo que dedique a su parcela cambiará según su expectativa optimista o pesimista.

En el caso de los rendimientos (la incertidumbre sobre los precios se tratará en capítulos posteriores), el agricultor no solamente se hace una expectativa sobre la variabilidad de los mismos, sino también, en cierto modo, asigna una determinada probabilidad a cada uno de los rendimientos contenidos en tal rango, en este sentido es en el que se dice que al hacerse una expectativa determinada el agricultor se forma mentalmente una función de probabilidad de distribución.

Una medida conveniente para el tipo de incertidumbre estará dada por la varianza de la distribución de probabilidad, así como por el tipo de distribución de probabilidad de que se trate, (normal, bimodal, cargada hacia la derecha o hacia la izquierda, etc.) y, la mayor o menor picudez de la curva (8).

La diferencia en el tiempo entre el momento en que se hacen las especta

(8) Heady. op. cit. pp. 448-453.

tivas y el momento de la cosecha también tiene importancia. El rango o variaciones de los rendimientos esperados es mayor a medida que esta diferencia se hace más grande, y menor a medida en que la expectativa se realice un momento más cercano a la cosecha (9).

Dada una expectativa, el agricultor puede basar su conducta siguiendo distintos caminos o modelos. Los siguientes son algunos modelos simples, que representan alternativas a la vez que pautas de conducta (10):

a) Sistema de medias. Consiste en calcular un promedio de los rendimientos que ha tenido en el pasado.

b) Resultados al azar. Se ponen en un sombrero los rendimientos obtenidos en años pasados y se saca uno al azar.

c) Proyección de los rendimientos corrientes. Se utiliza el rendimiento inmediatamente anterior.

d) Rendimiento modal. Se usa el rendimiento al que se le otorga una mayor frecuencia de ocurrencia.

e) Tendencia lineal. Se proyecta la tendencia de los años pasados. Si los rendimientos han venido creciendo, se estima que en el siguiente año van a crecer en una cantidad igual.

f) Uso de un período normal o paralelo. Se estima que los rendimientos van a ser iguales a los obtenidos en un período similar.

Cada uno de estos modelos implica distintas formas de realizar expectativas (distribuciones de probabilidad diferentes), a la vez que diversas maneras de tomar decisiones ante las expectativas.

No conozco estudios sobre la forma en que los agricultores de autoconsumo realizan sus expectativas y decisiones, pero para los efectos de este análisis basta suponer que están realizando sus expectativas bajo un patrón de conducta dado.

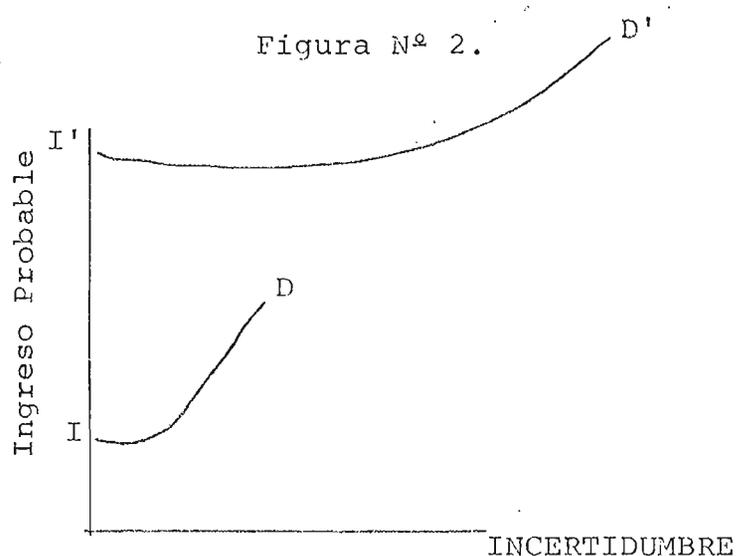
En este sentido, es posible establecer una relación de indiferencia en-

(8) Heady. op. cit. pp. 448-453.

(9) Idem. pp. 471-473.

(10) Idem. pp. 478-493.

tre el grado de incertidumbre y el ingreso probable. Si en el eje de las abscisas se mide el primero y en el de las ordenadas el segundo, la curva de indiferencia estará dada como se indica en la figura N^o 2.



La primera sección de la curva de indiferencia tiene pendiente negativa en virtud de que pequeñas dosis de incertidumbre pueden considerarse útiles para el agricultor, empero al aumentarse la incertidumbre, la utilidad marginal de ésta se torna negativa, por lo que una mayor incertidumbre sólo es aceptable si a ésta la acompaña una cantidad creciente de ingreso probable. A medida que se tienen ingresos más altos la curva de indiferencia se desplaza hacia arriba y a la derecha, a la vez que su segmento de inclinación negativo se hace de mayor magnitud atendiendo a que las posibles pérdidas pueden soportarse de mejor grado dado el elevado ingreso (11).

Cierto es que una mayor incertidumbre implica un rango mayor de posibles rendimientos, y no uno solo de ellos, pero si suponemos que el campesino opera según algún modelo de los señalados con anterioridad, su patrón de conducta estará orientado según uno solo de estos posibles rendimientos. El supuesto implícito en la construcción de las curvas de indiferencia anteriores implica que este rendimiento tendrá que ser mayor a medida que aumenta la incertidumbre.

Con estos antecedentes es simple encontrar las reglas de decisión que -

(11) Heady. op. cit. pp. 428-430 y 502-504.

el campesino tiene que seguir para maximizar su utilidad una vez que se introduce el elemento incertidumbre.

La nueva función de utilidad será la misma que se tenía en el inciso anterior, aunque ahora depende de un elemento más que es la incertidumbre que se tiene en la producción del producto i (I_i).

El único cambio que es necesario introducir a la ecuación de ingresos es el correspondiente a la función de producción que ahora será también una función de la incertidumbre que hay en los rendimientos del producto i (I_i).

Los supuestos anteriormente esbozados permanecen sin cambio alguno.

La familia campesina tratará de maximizar su utilidad sujeta a la restricción de sus ingresos. Las reglas de decisión serán las mismas que se tenían en el inciso anterior, con el añadido de la siguiente:

$$\frac{-U_{I_i}}{U_{x_i}} = F_{I_i} \quad (7)$$

en donde U_{I_i} es la utilidad marginal de la incertidumbre; F_{I_i} es la productividad marginal de la incertidumbre en el bien i .

La ecuación (7) tiene el siguiente significado: dada la utilidad marginal de la incertidumbre, si la utilidad de los bienes autoconsumidos es muy alta (caso del maíz, se tiende a aceptar poca incertidumbre aunque ello implique el obtener bajos rendimientos; por el contrario, si la utilidad de los bienes autoconsumidos es baja (caso de productos distintos al maíz), solo se aceptará un mayor grado de incertidumbre si ella va acompañada de mejoras substanciales en los rendimientos.

En el caso de México que interesa, la causa de que los campesinos se nieguen a aceptar innovaciones que impliquen diversificación de la producción es ahora perfectamente lógica, aparte de los motivos señalados en el inciso anterior, se tiene ahora la necesidad de un incremento substancial en los rendimientos. Si los campesinos dudaran, por cualquier motivo, de los posibles rendimientos que implica la nueva tecnología, ésta será inaceptable para ellos; no es suficiente con que la nueva tecnología eleve los rendimientos, es necesario que el incremento logrado sea de considerable magnitud además de que los campesinos estén convencidos de este hecho. Parafraseando Keynes, podría decirse que $1/U_{x_i}$ viene a ser una especie de multiplicador neces-

sario de los rendimientos para que la nueva tecnología sea aceptable.

Por otra parte, no sólo hay incertidumbre de los campesinos en cuanto a los posibles rendimientos, las instituciones que prestan dinero tienen también esta incertidumbre además de la relativa a la solvencia del campesino. Razón por la cual, la oferta de recursos para la adquisición de medios de producción puede ser perfectamente inelástica a partir de determinada cantidad, con lo cual el campesino estará incapacitado para adquirir nuevas tecnologías a pesar de que se encuentre en disposición de hacerlo.

3. MERCADEO Y MAIZ.

Los defectuosos sistemas de mercadeo que suelen prevalecer en la comercialización de productos agrícolas existentes en las zonas de autoconsumo; constituyen un eslabón más en la determinación de una conducta resistente a los cambios tecnológicos.

J. C. Abbott, ha destacado la importancia que tiene el sistema de precios y comercialización en el desarrollo económico de las comunidades de autoconsumo: "Hay dos requerimientos básicos para que la demanda del mercado -- proporcione incentivos de producción, y son los siguientes: 1) precios razonablemente estables, o sea sin cambios interrumpidos intra o interestacionales, a un nivel remunerativo. A menos que los labradores confíen en que los precios tendrán una relación mínima con los costos, vacilarán antes de comprometerse a hacer gastos o trabajos para aumentar su producción o mejorar su calidad; 2) canales adecuados de mercado y de servicios" (12).

Nada de esto existe en los países subdesarrollados y México entre -- ellos, la incertidumbre en los precios es alta: "Las fluctuaciones de los -- precios son particularmente severas en los países menos desarrollados, a causa de que los productores se ven forzados a vender después, o incluso antes de la cosecha para conseguir medios esenciales de vida o pagar deudas". (13)

(12) J. C. Abbott, Desarrollo de las Instituciones de Mercado. Artículo aparecido en: Desarrollo Agrícola y Crecimiento Económico, compilado por Southworth y Johnston. U.T.E.H.A. México 1970. p. 397.

(13) J. C. Abbott. The Role of Marketing in the Development of Backward Agricultural Economics. Journal of Farm Economics. Mayo 1962. Vol. XLIV N° 2. p. 351.

Los canales de comercialización son también inadecuados, el mismo autor señala los siguientes problemas (14):

a) Los productores suelen recibir menores precios de los establecidos - por el mercado, dado el bajo poder de regateo de los campesinos y el carácter monopsonista de los compradores que obtienen ganancias excesivas.

b) El crédito suele otorgarse en condiciones de agio, además de que recae en los productos tradicionales que ofrecen una mayor seguridad de mercado, y por lo tanto menos incertidumbre para el prestamista.

c) El transporte es deficiente y los sistemas de almacenamiento insuficientes.

d) Deficiente manejo y cuidado de mercancías en el proceso de mercadeo.

e) Información de mercados casi nula.

(14) J. C. Abbott. The Role of Marketing in the Development of Backward Agricultural Economies. Journal of Farm Economics. Mayo 1962. Vol. XLIV N^o 2 pp. 349-362.

C A P I T U L O II.

LA UTILIDAD COMO UNA FUNCION SOCIAL

El análisis realizado en el capítulo anterior ha despejado un buen número de incógnitas sobre la conducta económica de los campesinos de agricultura de subsistencia. Casi toda la explicación lograda ha proveni-do de las hipótesis realizadas en cuanto al tipo de curvas de indiferencia esperadas para los campesinos.

Se ha visto que casi todo el problema parece depender de la utilidad que los campesinos le otorgaran a los bienes autoconsumidos en relación con la impuesta al ingreso monetario y la disposición para asumir riesgos (utilidad de la incertidumbre) en relación con los cambios esperados en la función de producción a medida que ésta tenía mayores dosis de incertidumbre.

Si todo depende de la estructura del mapa de indiferencia, lógico es preguntar qué es esta estructura, de que depende y cómo pueden lograrse cambios en la misma.

Los análisis económicos generalmente toman como dado el sistema de preferencias de las personas, pero como trataremos de demostrar, en las comunidades agrícolas tradicionales las pautas de conducta no siempre corresponden con los supuestos que generalmente se hacen en la construcción de las curvas de indiferencia. No se quiere decir con esto que la utilidad no tenga nada que ver con el problema -las explicaciones más o menos adecuadas logradas en el capítulo anterior demuestran lo contrario-, sino simplemente que los análisis de utilidad deben ser correspondientes a las pautas de conducta del grupo en estudio para que los resultados sean verdaderamente significativos.

Si todo depende de una mayor preferencia por el raíz y de una baja disponibilidad para aceptar incertidumbres, ¿cuál es la razón de este tipo de conducta?. Se dice por ejemplo que la baja disposición para aceptar incertidumbres depende del nivel de ingreso, pero campesinos con bajos niveles de ingreso que en la agricultura son reticentes a las incertidumbres, se muestran altamente propensos a aceptar riesgos en los juegos de azar que acompañan a las continuas ferias que en estas comunidades se realizan.

¿Por qué el mismo campesino adopta ante la incertidumbre actitudes totalmente distintas?

Dado un sistema de alternativas, la elección que se realice ¿Depende de un sistema de preferencias propias?, o simplemente lo que está haciendo es dar una respuesta a un patrón de conducta socialmente establecido?. - En el primer caso el uso de curvas de indiferencia es el método de análisis adecuado; en el segundo, el análisis de la utilidad requiere un tratamiento diferente, su elección no depende de ninguna relación de indiferencia, sino de una pauta de conducta ajena a su voluntad.

Esto último, según se verá, no necesariamente implica una desavenencia entre la persona y el ente social; lo bueno y lo malo, lo deseable o indeseable de las relaciones y objetos, son juicios heredados, determinados socialmente, y aceptados sin ningún tipo de consideraciones críticas.

Es pues importante preguntarse acerca de la naturaleza de la función de utilidad, si ésta es individual o socialmente determinada.

Los economistas generalmente no se han preocupado por definir la naturaleza de la función de utilidad, definiéndola simplemente como un sistema de preferencias con consistencia interna. Podría decirse que el sistema de preferencia depende del conocimiento que se tenga de los bienes, los bienes en sí mismos pueden tener un sinnúmero de cualidades para satisfacer deseos, pero sólo serán deseables en la medida en que se conozcan estas cualidades. Conocidas las cualidades que hacen que un bien sea deseable, su ordenamiento preferencial depende de los sistemas que se usen para hacer estas preferencias.

Para ver las formas en que actúan estos dos elementos en las comunidades agrícolas tradicionales se procederá de una forma deductiva. En primer lugar nos basaremos en Mannheim y From para ver que los sistemas de conocimiento y valoración son procesos eminentemente sociales.

En segundo término, se estudiarán las particularidades que estos procesos de conocimiento y valoración tienen en las comunidades tradicionales de autoconsumo, basándonos para ello principalmente en Foster y Rogers.

Finalmente se tratarán de sacar las conclusiones pertinentes para derivar una función de demanda, que será la base del estudio sobre los problemas de mercado que se presenta en el capítulo siguiente.

No se intentará realizar un análisis profundo de cada uno de los temas señalados, la intención más bien es presentar una síntesis de los resultados a que han llegado especialistas de otras disciplinas y que tienen relevancia con el problema que interesa.

1. CONOCIMIENTO Y SISTEMAS DE VALORACION.

Según Mannheim el pensamiento no es producto del individuo, sino que por el contrario el pensamiento es producto de las condiciones sociales del sujeto pensante.

Esto es correcto desde el momento en que se observa que "cada individuo está predeterminado en un doble sentido, por el hecho de crecer en una sociedad: por una parte encuentra una situación ya dispuesta, y, por otra, halla en esa situación modelos preformados de pensamiento y de conducta". -

(1)

El pensamiento "puede considerarse como un esfuerzo por encontrar el lugar lógico de un concepto en la estructura general de las esferas mentales; en otras palabras, se considera explicada, comprendida, una cosa en cuanto hemos descubierto su lugar en los órdenes, series y niveles corrientemente aceptados" (2). Esto señala que el pensamiento necesita de sistematizaciones que no son más que ordenaciones e interrelaciones de los conceptos que surgen de la experiencia.

(1) Karl Mannheim. Ideología y Utopía (Introducción a la Sociología del Conocimiento). Ed. Aguilar. Madrid 1953. p. 54.

(2) Karl Mannheim. Ensayos sobre Sociología y Psicología Social. Fondo de Cultura Económica. México 1963. p. 29.

El individuo al nacer se encuentra con que las sistematizaciones - le son dadas: "Unicamente en un sentido muy limitado el individuo particu-- lar crea por sí mismo la forma de lenguaje que nosotros le atribuímos. Ha-- bla el lenguaje de su grupo; piensa de la misma manera que lo hace su colec-- tividad. Encuentra a su disposición solamente ciertas palabras y significa-- ciones. Estas no sólo determinan en cierto grado los caminos de explora-- ción del mundo circundante, sino que muestran también, al mismo tiempo, des-- de qué ángulo y en qué contexto de actividad han sido hasta entonces percep-- tibles y accesibles los objetos para el grupo y para el individuo" (3).

Heredada la sistematización el pensamiento se encuentra socialmente determinado, "tanto es así, que el pensamiento reflexivo de un yo empírico_ es en su mayor parte sencillamente la exposición analítica de lo que ya ha_ sido sistematizado por el sujeto lógico-trascendental. En consecuencia, un sujeto individual reflexivo que ordena sus ideas en un sistema completo de_ estricto acuerdo con un principio, realmente no hace más que llevar a su con_ clusión lógica una tendencia ya prescrita en la misma sistematización" (4).

El mismo planteamiento de un problema no tendrá lugar, si no hay - una experiencia real previa, experiencia que dependerá del tipo de sociedad y el papel social que juegue el sujeto cognocente. Esto no sólo determinará el tipo de problema, sino también la dirección que siga el estudio del mis- mo.

Por consiguiente, los móviles de los estudios "no tienen su origen, en primer lugar, en el proceso en el cual el individuo llega a ser conscien_ te de sus intereses, dentro del curso de su pensamiento. Surgen más bien,_ de los propósitos colectivos de un grupo, que son los que están detrás del_ pensamiento del individuo, grupo en cuya concepción prescrita este indivi-- duo no hace más que participar. A este respecto, se llega a ver, con más - claridad, que una gran parte del pensamiento y del conocimiento no puede -- ser comprendida correctamente mientras que no se tengan en cuenta sus cone-- xiones con la existencia o con las implicaciones sociales de la vida huma-- na" (5).

(3) Karl Mannheim. Ideología y Utopía. p. 53

(4)

(5) K. Mannheim. Ideología y Utopía. p. 353.

Las diferentes teorías y puntos de vista que existen, no pueden ser explicadas por causas inherentes al objeto, sino más bien, a los diferentes móviles de estudio dados por experiencia distintas, que encuentran su raíz en intereses de grupos antagónicos. (6)

Una prueba de que el pensamiento se encuentra determinado socialmente se encuentra en el hecho de que a todo tipo de conocimiento o manifestación cultural se le puede encontrar su génesis histórico-social (7).

Así lo parece confirmar Hoselitz, al señalar que una conducta de desviación social, característica del empresario Schumpeteriano, sólo puede surgir en determinadas condiciones sociales: "Después de todo, las posibilidades de desarrollo para determinadas formas de desviación dependerán, *ceteris paribus*, de la flexibilidad y carácter abierto de la estructura social, así como el grado de centralización y control por parte de la autoridad, en las decisiones, especialmente de aquellas que directamente afectan al desarrollo económico" (8).

El impulso colectivo del pensamiento generalmente implica la existencia de móviles y experiencias que al sujeto cognocente le vienen dadas, es decir supone la existencia de una génesis social que generalmente es inconsciente. Este hecho que Mannheim llama el inconsciente colectivo tiene una fuerza decisiva en la determinación de los problemas y en el curso que el pensamiento siga en su tratamiento (9).

El hecho de que el conocimiento sea un proceso social determina -- que el proceso de valoración (estructura de preferencias) sea social a su vez. Esto se ve con mayor claridad cuando se observa que los distintos planos de la mente humana se encuentran determinados por el medio ambiente.

(6) Idem. pp. 354 y 85

(7) Idem. p. 357.

(8) Bert S. Hoselitz Aspectos Sociológicos del Desarrollo Económico. Editorial Hispano Europea. Barcelona, España, 1970. pp. 66-67.

(9) Karl Mannheim. Ensayos sobre Sociología y Psicología Social. Fondo de Cultura Económica. México 1963. pp. 290-302.

Mannheim, siguiendo al psicoanálisis distingue tres planos mentales:

a) El ello (id); está dado por el conjunto de anhelos e impulsos -- que en terminología psicoanalítica se conocen como instintos. En él se incluye" a) las relaciones reflejas no aprendidas del cuerpo; b) las reacciones involuntarias a los estímulos agradables o desagradables, que pueden -- llamarse conducta visceral o fisiológica; y aún las c) reacciones automáticas, que fueron aprendidas en otro tiempo, pero el recuerdo de cuyo aprendizaje se ha borrado" (10).

b) El ego; tiene una función reguladora que realiza a través de -- dos aspectos: 1) controla las emociones para evitar que el exceso de energía libidinoso llegue a la conciencia; 2) contrasta las imágenes con la --- realidad y determina si las normas de acción corresponden a sus exigencias. Consta de dos partes: una inconsciente y la otra racional y consciente. -- La segunda moldea y canaliza los impulsos básicos.

c) El super-ego; es un agente interno que realiza la crítica negativa de las acciones. A este nivel se encuentra también el ego ajeno, entendiéndose por éste el hecho de "que el individuo parece no tener influencia alguna sobre las reglas que el mismo se impone: el hecho de que le agraden o crea en su valor tiene tan poca importancia como su capacidad para -- aplicarlas con discriminación. Existen, son inapelables, inexorables, y -- hay que obedecerlas. Cualquier quebrantamiento de esas normas tiene que -- ser cuidadosamente justificado en la mente del individuo o provocará sentimientos de culpabilidad, de inferioridad o de angustia"(11). Este nivel -- mental no es consciente.

Las principales determinaciones sociales sobre los aspectos inconscientes de la mente son:

(10) Karl Mannheim. Ensayos sobre Sociología y Psicología Social. Fondo de Cultura Económica. México 1963. p. 291.

(11) Karen Horney. El Nuevo Psicoanálisis. Fondo de Cultura Económica. México 1966. p. 153.

(12) Karl Mannheim Ensayos sobre Sociología y Psicología Social Fondo de cultura Económica. México. 1963. Pág. 292

1) Aunque los impulsos del ello tienden a provenir de funciones -- biológicas, "La influencia ambiental se refleja principalmente en ciertas -- presiones ejercidas desde fuera sobre esos impulsos. Las funciones de control de la mente producen la represión o la liberación, pero su primer origen, la necesidad de esas represiones, hay que buscarlo en las exigencias -- de la sociedad, en sus tabús y en el código social general de conducta" --- (12).

2) Por la adaptación del ser a su medio ambiente. Puede ser consciente o inconsciente.

3) Por la formación de reflejos condicionados y hábitos.

4) Por sugestión e hipnósis.

La parte consciente del yo también se encuentra moldeada socialmente, esto se logra mediante:

1) El proceso de adaptación inteligente.

2) El aprendizaje.

3) La educación social.

En conclusión, dadas las determinaciones sociales del conocimiento y de la mente humana, se puede decir que (13).

1) El grupo social determina los sistemas de preferencias y las -- actitudes humanas.

2) Las diferentes normas de conducta, provienen de la diversificación de la estructura social de los grupos.

3) "La valorización no es un acto psicológico aislado de un individuo, y en la mayor parte de los casos no puede ser suficientemente explicada por una intención subjetiva... Las valoraciones varían con los grupos...

(13) Karl Mannheim. Ensayos sobre Sociología y Psicología Social Fondo de - Cultura Económico. México 1963. pp. 253-264.

no porque los dotes psicológicos fundamentales de los individuos de esos... grupos sean diferentes en el origen, sino porque las funciones sociales que esas valoraciones tienen que llenar son diferentes en los dos grupos" (14).

4) Cuando dos o más grupos se sobreponen unos a otros se produce un conflicto en el que los valores de uno se presentan como contravalores para los otros.

5) En la estratificación de la sociedad, si no hay comunicación -- entre las clases o estratos sus normas serán independientes, en caso contrario se presentará una tendencia a la mezcla o unificación.

6) En una sociedad que ha alcanzado cierto tipo de equilibrio siempre habrá una élite que hará prevalecer sus normas sobre los demás grupos - subordinados.

7) Sólo cuando hay una alta movilidad social el sistema de valores de la élite se verá amenazado.

En este contexto, resultará ahora claro, que el proceso de selección entre varias alternativas posibles no puede aceptarse como un principio universalmente válido, el "individuo" socialmente determinado no hace sino pensar y actuar conforme a patrones de conducta que le son dados por la sociedad en que vive, sus respuestas ante posibles alternativas se encuentran preestablecidas por los impulsos sociales que tiene en un momento dado. Sus posibilidades de elección dependen de la naturaleza de la sociedad en que viva. "Paso ahora a estudiar otro problema: el de la individualización reflejada en los deseos fundamentales del hombre (y que para el economista es tan importante como el de los incentivos eficaces), y el de la determinación sociológica de las preferencias y la elección. Uno de los axiomas de la economía liberal dice que la elección del consumidor es necesariamente, por constituir un factor psicológico fundamental e irreducible, la fuerza impulsora definitiva de todo sistema económico que funcione bien. Pero aunque la elección del consumidor puede ser un elemento decisivo en un

(14) Karl Mannheim. Ensayos sobre Sociología y Psicología Social. Fondo de Cultura Económica. México 1963. p. 259.

sistema liberal, no lo es en otros sistemas económicos, y desde luego no es verdadero desde el punto de vista sociológico. Llego hasta arriesgarme a decir que la elección no sólo se atiene a valores dictados por la tradición y la costumbre, sino que es una actitud muy excepcional. La preferencia -- por la elección es característica sólo de sociedades en transición u otras -- en que no existe un consenso fundamental, siendo la diversidad de elección de los consumidores una falta de ese acuerdo" (15).

Partiendo de puntos de vista totalmente distintos, y al parecer -- sin conocer los trabajos de Mannheim, Galbraith llega a conclusiones casi -- idénticas a las anteriores. Para él, el sistema de gran empresa que actual -- mente hay en los Estados Unidos necesita de la planificación, los requeri -- mientos de la gran producción hacen indispensable no sólo prever la demanda futura, sino incluso determinar los gustos y actitudes de las personas para que estos se amolden a las necesidades de la gran empresa.

Según él, "la mayoría de las mercancías actuales satisfacen necesi -- dades que el individuo no descubre porque sienta probablemente la incomodi -- dad acarreada por la privación de aquellos bienes, sino más bien gracias a -- cierta respuesta psíquica a la nueva posesión de los mismos. Estos bienes -- le dan cierta sensación de éxito o logro personal suyo,... le facilitan la -- evasión o evitación del pensamiento responsable, satisfacen sus aspiracio -- nes sexuales,... o le satisfacen psicológicamente por alguna otra vía" (16). Satisfacciones todas que se encuentran manipuladas "y también es posible -- forzar su elección entre la sesión de circo y varios alimentos distintos" - (16).

"En realidad - agrega -, las firmas productoras avanzan en el con -- trol de sus mercados y, más allá todavía, hacia la manipulación del compor -- tamiento de los individuos en el mercado y la configuración de las actitu -- des sociales de aquellos a los que aparentemente sirven" (17).

(15) Karl Mannheim. Ensayos sobre Sociología y Psicología Social. Fondo de Cultura Económica. México 1963. p. 313

(16) John K. Galbraith. El Nuevo Estado Industrial. Ed. Ariel. Barcelona, España, 1969. p. 225.

(17) John K. Galbraith, El Nuevo Estado Industrial. Ed. Ariel. Barcelona, España, 1969. p. 225.

Concluye: "Es verdad que el consumidor puede seguir imaginándose - que sus acciones responden a sus propias maneras de entender sus satisfacciones. Pero eso es superficial y sólo aproximado, resultado de las ilusiones creadas a propósito de la manipulación de sus deseos" (18).

Otro pensador, Fromm, en esencia se encuentra de acuerdo con los - dos anteriores (aunque parece ser que Fromm no conoce los estudios señalados). También él sostiene que la conducta humana se encuentra socialmente determinada. A partir de una concepción crítica de las tesis freudianas, - sostiene que los mecanismos de defensa por los cuales se pasa a la inconsciencia experiencias pasadas, provienen de un temor cuyo origen se encuentra esencialmente en la organización social. Hay pues lo que podría llamar se un sistema de incoscienza social.

Por otra parte, "el sistema de consciencia de la vigilia, esto es, el sistema de conocimiento que opera mientras el hombre se ocupa de las tareas de la supervivencia, tiene un esquema prefabricado o unas categorías - que están determinadas por la estructura particular de cualquier sociedad dada. Este esquema determina qué parte (19) del contenido se hará consciente y cuál permanecerá incosciente".

El "filtro social" es el sistema de mecanismos por el cual el proceso anterior se realiza, y tiene tres partes principales: el lenguaje, la lógica, y los tabús sociales.

De esta manera se forma un carácter social que "consiste en moldear las energías de los individuos de la sociedad de tal suerte, que su conducta no sea asunto de decisión consciente en cuanto a seguir o no seguir la norma social, sino asunto de querer obrar como tienen que obrar, encontrando al mismo tiempo placer en obrar como lo requiere la cultura" (20)

(18) Idem. p. 240

(19) Erich Fromm. Consciencia y Sociedad Industrial. Artículo aparecido en: La Sociedad Industrial Contemporánea. Ed. Siglo Veintiuno. México 1967. p.7

(20) Erich Fromm. Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea. Fondo de Cultura Económica. México 1962. p.74. El subrayado es del autor.

El hombre, en este sentido, se encuentra enajenado; es decir, ha creado fuerzas, creaturas de él, ante las cuales se extraña a sí mismo y no se reconoce. Crea organizaciones sociales de las cuales depende totalmente. Su estado de enajenación no le es conciente, pues sus semejantes se encuentran en la misma situación que él, o sea se trata de un "defecto socialmente modelado" (21).

El hombre enajenado es un ser sumiso y sujeto a manipulaciones --- "en realidad, no es libre de gozar 'su' tiempo disponible; su consumo de -- tiempo disponible está determinado por la industria, lo mismo que las mercancías que compra; su gusto está manipulado, quiere ver y oír lo que se le obliga a ver y oír; la diversión es una industria como cualquier otra, al consumidor se le hace comprar diversión lo mismo que se le hace comprar ropa y calzado" (22).

Sólo el hombre enajenado tiene un sistema de preferencias consistente y una conducta determinística en cuanto a ellas: "la vida, en sus aspectos mental y espiritual, es por necesidad insegura e incierta. Hay certeza sólo acerca del hecho de que hemos nacido y que moriremos. Hay seguridad completa sólo cuando hay también sumisión completa a otros poderes que se suponen fuertes y duraderos y los cuales libran al hombre de tomar decisiones, correr riesgos y tener responsabilidades. El hombre libre es por necesidad inseguro; el hombre que piensa es por necesidad indeciso" (23).

(21) Erich Fromm. Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea. Fondo de Cultura Económica. México 1962. pp. 20-27 y 106-131.

(22)

(23) Erich Fromm. Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea. Fondo de Cultura Económica. México 1962. p. 166.

2. DETERMINACIONES SOCIALES EN LA SOCIEDAD AGRICOLA TRADICIONAL.

La exposición anterior ha permitido conocer las repercusiones sociales -- sobre el pensamiento, los sistemas de valoración, y la conducta de las personas. Si en términos generales el ámbito social juega un papel determinante, ésto es mucho más claro y nítido en las comunidades agrícolas tradicionales (24).

Varios son los factores sociales que influyen en el comportamiento del campesino, pero casi todos ellos confluyen hacia un mismo punto: una conducta humana que tiende a eliminar el proceso de toma de decisiones y actuar -- simplemente de acuerdo con patrones de conducta que el medio ambiente social establece en términos más o menos precisos.

Everett Hagen señala que el campesino en la sociedad tradicional vive -- desvalido ante fuerzas naturales sobre las cuales no ejerce ningún control, razón por la cual no solamente las achaca a poderes invisibles, sino que también le imponen un sentimiento de impotencia para cambiar su propio destino. La experimentación se hace peligrosa, y la toma de decisiones se prefiere relegar en terceras personas; "... su ansiedad queda aliviada si son los notables y las personas que ocupan posiciones de autoridad las que toman las decisiones" (25).

La autoridad familiar acentúa el proceso de creación de inhibiciones para cualquier tipo de conducta desviacionista; si esta tuviera lugar es la coco

(24) Cuando este trabajo estaba por finalizar, el periódico El Día, publicó una entrevista con Fromm, acerca de una investigación realizada por él en una comunidad campesina mexicana; en esta entrevista se señala: "El estudio fue un intento de probar la teoría del carácter social, que postula que en el proceso social, la energía humana es estructuralizada -- dentro de normas de carácter comunes a la mayoría de los miembros de -- Una clase y/o una sociedad... Que el carácter social es el resultado de la adaptación de la naturaleza humana a determinadas condiciones socio-económicas y en segundo término tiende a estabilizar y mantener esas -- condiciones". La comunidad estudiada confirmó la teoría". Periódico El Día. México. 24 de marzo de 1971. p. 4.

(25) Everett E. Hagen. Un Marco General para el Análisis de los Cambios Económicos y Políticos. Artículo aparecido en: El Desarrollo de los Países Nuevos, Agenda para las investigaciones. Herrero Hermanos. México 1964. p. 15.

unidad en su conjunto la que se encuentra en peligro. "De ahí que existan - también fuertes sanciones sociales contra la experimentación no convencional en los métodos de producción o en otros aspectos del comportamiento" (25).

Las personas encargadas de tomar las decisiones serán también medrosas actuando también ellas según los cánones de la tradición y las relaciones sociales. El sistema tiende a autoperpetuarse.

Everett Rogers, señala que a pesar de las enormes diferencias que hay entre una y otra comunidad de subsistencia, existen entre ellas fuertes similitudes, que él agrupa en lo que llama una subcultura. Diez son los elementos principales de esta subcultura, todos ellos ampliamente interrelacionados.

1) Mutua desconfianza en las relaciones interpersonales; las cuales provienen principalmente del hecho de que dados sus bajos niveles de ingreso y su dependencia hacia las fuerzas naturales, se crea un sentimiento de que nada puede ser aumentado por los hombres, y por tanto, si alguien se enriquece, sólo pudo haberlo logrado a costa de los demás.

2) Escasez de innovaciones; la cual puede ocasionarse por varios motivos, entre ellos un desconocimiento de las alternativas disponibles, porque estén condicionados a evitar la incertidumbre y el riesgo, porque su actividad no se encuentre bajo consideraciones de tipo económico, posición desfavorable al cambio por parte de generaciones pasadas, etc.

3) Sentimientos fatalistas; la explicación del cual es similar al análisis de Hagen.

4) Bajos niveles de aspiración social; este hecho puede originarse en dos elementos: en la motivación ejecutada, o bien en la necesidad de ocultar los consumos.

(25) Everett E. Hagen. Un Marco General para el Análisis de los Cambios Económicos y Políticos. Artículo aparecido en: El Desarrollo de los Países Nuevos, Agenda para las Investigaciones. Herrero Hermanos. México 1964. p. 15.

Por motivación ejecutada se entiende un "valor social que enfatiza un deseo de prominencia a efecto de ganar un sentimiento de perfección personal" (26). La larga historia de explotación a que se han visto sujetos los campesinos, "el sentimiento de fatalismo, la imagen de que las mercancías son limitadas, y una realidad de oportunidades bloqueadas han condicionado al agricultor rústico a vivir sin aspiraciones de mejoría" (27) es decir con poca motivación ejecutada.

Por otra parte, en las comunidades tradicionales parece necesario ocultar los consumos, ya que consumir más allá de lo tradicional provoca la mutua desconfianza, el chisme y la calumnia.

Los bajos niveles de aspiración surgen también de la necesidad de mantener una comunidad altamente igualitaria. Eric Wolf en su estudio sobre las comunidades indígenas de Mesoamérica señala los móviles que mueven su actividad: "Su finalidad económica no es acumular capitales, sino subsistir e interpretar un papel en el sistema político-religioso de su comunidad. Manipula el dinero, más no lo utiliza para formar un capital. Para él, la moneda no representa más que una manera de calcular equivalencias, de estimar el valor de las mercancías en una operación de cambio. El indio trabaja, ante todo, para poder comer, y cuando le parece que ha llegado a alcanzar esta finalidad, lo hace para ahorrar el excedente, a fin de poder patrocinar una ceremonia, y adquirir prestigio ante los ojos de sus conciudadanos indios" (28).

La acumulación de riqueza en manos de una persona crea poder personal, éste no sólo amenaza las condiciones de existencia de la comunidad, sino que también crea corrupción; es por tanto indispensable evitar el enriquecimiento excesivo de una persona, para lo cual la comunidad se vale de varios instrumentos (29).

(26) Everett M. Rogers. Motivations, Values and Attitudes of Subsistence Farmers: Toward a Subculture of Peasantry. Artículo aparecido en: Subsistence Agriculture and Economic Development. op. cit. p. 120.

(27) Idem. p. 119.

(28) Eric Wolf. Pueblos y Culturas de Mesoamérica. Ediciones ERA. México 1967. pp. 198-199.

(29) Idem. p. 201.

Uno de ellos consiste en encargar a un grupo, cada vez diferente, de los gastos a realizar en la celebración de las fiestas religiosas; las personas pueden quedar arruinadas por esta vía, pero ellas habrán quedado prestigiadas, y la comunidad salvada su integridad. (30).

Para Aguirre Beltrán, la posible individualización de los miembros de una comunidad, implica su debilitamiento en cuanto a las lealtades internas, la ineficacia de sus instituciones y el abandono de los antiguos patrones de conducta; por lo que si alguno de sus miembros ha adquirido algún dinero en trabajos fuera de la comunidad, ésta "...desde luego le cierra todas las posibilidades de invertir el poder adquisitivo acumulado en otros bienes que no sean los tradicionalmente aprobados, a saber: el consumo conspicuo, el derroche institucionalizado dirigido a ganar prestigio. No puede comprar tierra porque ésta no se vende; puede en cambio, comprar el usufructo de ella, pero no en cantidades que le permitan destacar del resto de la comunidad, ya que sería objeto de represalias por el medio indirecto de la magia; por ello, tampoco le está facultada la mejoría de su casa habitación, de su vestido y el de los suyos: el incremento de sus animales o el aumento de sus cosechas. Atesora el dinero o lo derrocha" (31).

Foster (32) señala un elemento más que determina los bajos niveles de aspiración. Este está dado en virtud de la liga que tiene la persona por medio de compromisos familiares, compadrazgos, etc. un aumento en su nivel de ingresos sería de beneficios dudosos, dado el alto grado de compromisos que este hecho le acarrearía.

5) Tendencia a diferir gratificaciones. Esto es lo que en términos económicos se denominaría una alta tasa de descuento hacia el futuro, y está dada principalmente por los bajos niveles de ingreso.

6) Limitación en la perspectiva del tiempo. El tiempo no tiene la misma significación para las ciudades que en el campo; para el campesino rústico -

(30) Eric Wolf. Pueblos y Culturas de Mesoamérica. Ediciones ERA. México 1967. pp. 192-195.

(31) Gonzalo Aguirre Beltrán. El Proceso de Aculturación. Universidad Nacional Autónoma de México 1957. pp. 40-41.

(32) G. M. Foster. Las Culturas Tradicionales y los Cambios Técnicos. Fondo de Cultura Económica. México 1966. pp. 91-95.

no solamente sus perspectivas del tiempo son menos precisas y menos importantes... Él también se orienta menos por el futuro. Esta tendencia a pensar más en términos del pasado y presente se refiere también a otros elementos en la subcultura del campesino rústico, como fatalismo y escasez de gratificaciones diferidas" (33).

7) Familismo. Se refiere a la importancia que tiene la familia en la formación y en el proceso de toma de decisiones en los campesinos de agricultura tradicional.

8) Dependencia sobre un gobierno autoritario. Da lugar a una combinación de hostilidad y dependencia. Hostilidad por la larga historia de explotación a que el campesino se ha visto sujeto, dependencia porque al nulificar sus posibilidades de ayudarse a sí mismo depende del exterior para el logro de mejoras.

9) El mayor grado de influencia de las relaciones sociales internas que externas a la comunidad. Proviene de una baja movilidad geográfica de la población, se vive y muere en el mismo lugar, luego los acontecimientos externos tienen poca significación. Por otra parte, el analfabetismo y los deficientes medios de comunicación con el exterior conducen a lo mismo. Se conoce un solo tipo de opción y ésta es la que se sigue; otras alternativas se desconocen o se tiene incertidumbre hacia ellas.

10) Baja capacidad de proyectarse a sí mismo en papeles distintos a los que realmente se juegan. Se origina esencialmente por el ambiente restringido en que se formó la personalidad, y la variedad limitada de papeles que aprender. Los rechazos a los cambios tecnológicos provienen en parte de este hecho, ya que la persona no es capaz de verse a sí misma actuando en los nuevos papeles que le impone el cambio, lo cual aumenta su incertidumbre hacia el mismo.

Foster, que hace un análisis similar al anterior, señala que la cultura es el conjunto de reglas que determinan la conducta de un pueblo. Esta cultura tiene varias características: es aprendida, constituye un todo estructurado, se encuentra en cambio continuo, contiene un sistema de valores, propor-

(33) Everett M. Rogers. Op. cit. p.

ciona un sistema automático de relación entre los individuos y es una premisa indispensable para la vida social (34).

Según él, la comunidad campesina tradicional presenta un cúmulo de barreras al cambio que se originan en patrones culturales y sociales.

Entre los primeros, y aparte de los ya señalados por Rogers, presenta los siguientes: una poca disposición para la búsqueda de novedades que alteran los usos tradicionales; tendencia a valorar lo nuevo según el sistema cultural propio (etnocentrismo cultural); un sistema de orgullo y dignidad que puede chocar con algún tipo de cambios que introducen las nuevas tecnologías; un sistema de valoración diferente hacia las tecnologías que puede chocar con los mecanismos de apreciación que tiene el extraño a la comunidad; incompatibilidad cultural hacia el cambio propuesto; consecuencias secundarias de la nueva tecnología que la hacen inadaptable; cambios en los hábitos de trabajo físico que hacen inaceptable el nuevo sistema de trabajo. (35).

Entre las barreras sociales al cambio señala: la amenaza de desintegración sobre los grupos internos a la comunidad; el aislamiento con que la comunidad puede someter a los disidentes de la misma; la división en grupos que hace que lo que uno acepta, el otro lo debe rechazar sin más razonamiento; los intereses en juego que se ven agredidos no sólo se oponen, sino que pueden poner en marcha un sistema de rumores falsos que en estas comunidades tienen un alto grado de eficiencia; obstáculos puestos por las clases o castas superiores (36).

Desde otro punto de vista, pero incluyendo la casi totalidad de los elementos señalados anteriormente, Brewster (37) explica el comportamiento económico de los campesinos de comunidades agrícolas tradicionales a través de una combinación de tres elementos: uno tecnológico que incluye las técnicas

(34) Foster. Op. cit. pp. 20-32.

(35) Foster. Op. cit. pp. 67-90.

(36) Foster. Op. cit. pp. 91-116.

(37) John M. Brewster. Las Estructuras Sociales Tradicionales como Barreras al Cambio. Artículo aparecido en Desarrollo Agrícola y Crecimiento Económico. Southworth y Johnston. U.T.E.H.A. pp. 72-105.

para la conquista de la naturaleza, es decir, incrementos en la producción que no pueden explicarse por el cambio en el precio de factores y productos o en incógnitas como el clima; la organización que constituye la capacidad para adecuar los patrones de conducta al establecimiento de unidades de producción más grandes y especializadas, que requieren las tecnologías mejoradas; el componente cultural.

3. LA FUNCION DE DEMANDA SOCIAL.

Las conclusiones que pueden sacarse de la larga explicación anterior son las siguientes:

1) El conocimiento y los sistemas de valoración son una función de la organización social.

2) En las sociedades campesinas tradicionales los estudios antropológicos tienden a confirmar las hipótesis anteriores.

3) Es posible llegar a un conocimiento de los principales factores sociales que en cada comunidad campesina están determinando la conducta de sus componentes.

4) Dados el nivel de ingreso y los factores sociales que pesan sobre la persona hay sólo un tipo de respuesta a las alternativas que se presenten. El caso de personas que optan entre varias alternativas representa más bien la excepción y no la regla general.

5) Los campesinos tienden a la búsqueda de una mayor utilidad, pero ésta tiene un límite superior que varía en cada comunidad de acuerdo con su organización social.

Los anteriores resultados muestran que algunos de los supuestos con que se trabajó en el capítulo primero, resultan ser demasiado fuertes para la comunidad campesina que interesa; ellos son, el supuesto de que son los individuos o las familias las que toman las decisiones, como se ha visto éstas están predeterminadas por las condiciones sociales en que viven las personas; el supuesto de que la función de utilidad es individual o familiar que ahora resulta más bien ser un producto social; la hipótesis de que el nivel de las curvas de indiferencia no tenía un límite superior; y, el considerar como dada la organización social, que después de los estudios señalados resulta clara la importancia que tiene no sólo en la configuración de la función de uti

idad, sino también en los patrones de conducta que se siguen ante la utilidad.

En el capítulo primero, se intentó llegar al tipo de curvas de demanda que existían para factores y productos en una comunidad campesina que autoconsumía una parte de sus productos, ahora se intentará lo mismo, pero tratando de eliminar los supuestos demasiado fuertes que anteriormente se le habían impuesto a la función de utilidad. No se quiere decir con esto que las conclusiones a que se llegó en el capítulo anterior sean falsas, las conclusiones a que se llegará finalmente, son similares a las logradas anteriormente, simplemente se señala que es posible llegar a un entendimiento de la conducta económica de los campesinos, sin tener que usar supuestos inadecuados a este tipo de comunidades.

Se ha visto que hay dos elementos mutuamente interrelacionados que determinan la utilidad y las pautas de conducta del campesino, ellos son el nivel de conocimientos y la organización social de la comunidad en que viven, agreguemos ahora un factor más que es el nivel de ingreso cuya inclusión se justifica fácilmente en la amplia literatura económica que al respecto existe. En otras palabras, lo que interesa es ver la forma en que la gente distribuye su ingreso en la adquisición de distintos bienes y servicios, distribución que como se ha visto estará determinada por las pautas de conducta socialmente impuestas a las personas.

Por un lado, la organización social determina el tipo de conocimientos, no solamente generales, sino también aplicados: la tecnología; y, como se ha visto decide no solamente el punto en que ésta se ha de usar, sino también el grado de experimentación para la búsqueda de ^{mejores} métodos de producción y consumo (aquí se entiende por tecnología no solamente los sistemas productivos que provienen de la función de producción, incluye asimismo la técnica de consumo de los productos, y técnica culinaria por ejemplo).

Por el otro, la organización social establece las pautas de consumo que se han de seguir, con los productos logrados con la técnica dada. La cantidad que se consume de un producto o de otro, depende también de la cantidad total de producción obtenida, se ha visto que una vez que se obtienen excedentes no se es libre de gastarlos como se quiera, sino que se tienen que dedicar a festividades religiosas, consumo conspicuo, consumo oculto, etc.

Los montos de producción que se pueden obtener dependen del capital (en el que se incluye la tierra), la tecnología y la cantidad de mano de obra disponible.

Por tanto, parece ser correcto establecer que la demanda social que se haga de cada producto, depende de el monto de capital (K), de la tecnología (T), del tamaño de la población (L) y de las relaciones sociales establecidas (RS).

Como se señaló a principios del capítulo anterior, y se subrayó en éste, el precio de los artículos no necesariamente, en las comunidades campesinas de autoconsumo, constituye un elemento decisivo en la asignación de recursos; su importancia es variable y depende principalmente del grado en que los artículos producidos sean autoconsumidos; pero aunque su importancia sea variable, tiene un influjo en la cantidad que se demande de cada producto, por lo que se debe hacer aparecer como un factor del que depende la demanda social.

Parece correcto suponer, al igual que se hizo en el capítulo primero -- que la asignación de recursos para productos autoconsumidos depende de la -- utilidad, en este caso social, y de la productividad de los factores. Como en las comunidades tradicionales el principal factor de la producción es con mucho la mano de obra, parece lógico establecer que las pautas sociales señalarán la asignación de recursos de acuerdo con la productividad de la mano de obra; es decir, cambios en la productividad de la mano de obra, permitidos socialmente, obligan a una variación en las normas sociales en tal forma que establezca un nuevo patrón de conducta en la asignación de recursos.

Por esta razón el sistema de precios y todos los demás sistemas de medida, se han establecido en términos de valor trabajo, pero el uso del valor trabajo como sistema de medida no proviene solamente de la causa anterior y de la conveniencia de tener un sistema uniforme para los productos autoconsumidos o nó. El trabajo es en última instancia el único sistema de que dispone el hombre para lograr dar cumplimiento a su utilidad social, es por tanto su utilidad social misma, es a la vez el móvil de su existencia y la forma en que ésta se realiza, o como establece Fromm "... el trabajo no sólo es para el hombre una necesidad inevitable. El trabajo es también su libertador -- respecto a la naturaleza, su creador como ser social e independiente. En el proceso del trabajo, es decir, en el proceso de moldear y cambiar la naturaleza exterior a él, el hombre se moldea y se cambia a sí mismo. Sale de la --

aturaleza dominándola y desarrolla sus capacidades de cooperación y de ra-
n y su sentido de la belleza. Se separa de la naturaleza; de la unidad ori-
 naria con ella pero al mismo tiempo vuelve a unirse con ella como amo y --
 nstructor suyo" (38).

La demanda social dependerá, por tanto, también del precio de las mer--
 ancías, ya sea este interno al autoconsumo, o externo a él; para comodidad
 e los cálculos que se desarrollarán en el capítulo siguiente se utilizarán
 a cantidad de mercancía medida en unidades de trabajo, que se cambia por --
 na unidad de dinero, y la representaremos por x_i , en dónde el subíndice i --
 representa el tipo de mercancía de que se trate.

Las personas no necesariamente tienen que ajustarse estrictamente a las
 pautas establecidas socialmente, pueden tener variaciones en su conducta, pe-
 ro como se ha señalado, el grado posible de diversidad de la conducta tiene
 límites socialmente establecidos, además de que provoca incertidumbre sobre
 las consecuencias que pudiera acarrear este tipo de conducta diferencial; el
 grado de incertidumbre aceptable se encuentra también socialmente determina-
 do.

En consecuencia, la demanda social depende a su vez del monto de incer-
 tidumbre (I) que la sociedad permite contraer a sus miembros la cual se pue-
 de medir en una forma similar a la señalada por Heady y presentada en el ca-
 pítulo anterior.

En síntesis, se puede decir que la demanda social de cualquier producto
 "i", está dada por la siguiente función:

$$D_s = f (K, T, L, x_i, I, RS) \quad (1)$$

en dónde DS_i representa la demanda social del producto "i".

Esta ecuación es similar a las ecuaciones (1) y (2) del capítulo ante-
 rior. El capital, la tecnología y el monto de mano de obra, señalan el posi-
 ble ingreso, monetario o nó, de la comunidad campesina. Las relaciones socia-
 les indican la utilidad y la conducta que ha de seguirse ante ésta. I señala
 el monto posible de conducta diferenciada, la utilidad de la incertidumbre -
 que aparece tanto en el capítulo anterior como en la presente función.

(38) Erich Fromm. Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea. Fondo de
 Cultura Económica. México 1962. Op. cit. p. 151.

Las diferencias, sin embargo, son varias: se trata de una sola función, que el campesino no opera ante posibles alternativas, sino ante patrones de conducta dados; la utilidad no es una función individual o familiar, sino que es esencialmente social, de ahí el nombre de demanda social que se le da; los deseos no son ilimitados sino que se encuentran establecidos por las relaciones sociales. En síntesis, se ha intentado aprovechar los aspectos variados del análisis del primer capítulo, eliminando de él los aspectos que contradicen los resultados de las investigaciones de sociólogos y antropólogos.

Es evidente que el principal aspecto que determina la demanda social es el hecho de que la producción se autoconsume o se venda. Este aspecto lleva en sí casi todos los factores sociales mencionados en el inciso anterior. -- Una mayor comercialización de los productos tiende a dar una mayor importancia al precio de los productos en los patrones de conducta; implica un menor control entre el acto de producir y el acto de consumir, es decir una mayor alienación al sistema distributivo, y por tanto, una mayor preponderancia de los factores sociales externos a la comunidad en relación con los intereses a la misma; la apertura de mercados abre nuevas fuentes de trabajo, obliga a una mayor comunicación con el exterior, reduciendo la dependencia hacia el trabajo de la parcela familiar, con la consiguiente menor dependencia hacia la familia y las tradiciones de la comunidad; etc.

La tecnología señala el tipo de conocimientos aplicados que tiene la comunidad, éstos se encuentran determinados socialmente, y no solamente señalan la posible utilidad que se puede esperar de los productos terminados; determinan también el esfuerzo necesario para obtener una unidad de mercancía, y con ello influyen a las normas de conducta que establecen el consumo de los productos; establecen la cantidad de insumos necesarios al proceso productivo; y finalmente la posibilidad de producir sucedáneos y nuevos productos, que modifiquen la organización social campesina, y con ello las pautas de conducta.

El monto de capital interviene a participar en los niveles de producción que es posible obtener; la cuantía de excedentes que la comunidad puede invertir o derrochar de acuerdo con los patrones de conducta establecidos y finalmente influye al igual que la tecnología al ser uno de los factores que participan en la productividad de la mano de obra.

El monto total de población, señala la cantidad de necesidades que hay que satisfacer, y la disponibilidad de tiempo de trabajo con que la comunidad cuenta para ello.

La incertidumbre establece el punto hasta el cual es factible el consumo de productos no tradicionales, así como el grado de experimentación agrícola que la comunidad puede aceptar. Es por tanto, el elemento dinámico por excelencia.

Finalmente, como se ha visto, las relaciones sociales son las que dan forma al sistema, determinan la utilidad y los patrones de conducta, y señalan los senderos por los cuales pueden participar los elementos anteriores.

La influencia del precio se estudiará con detalle en el capítulo siguiente.

En conclusión, los resultados que se obtuvieron en el capítulo primero se pueden obtener fácilmente de la función de demanda social. Si socialmente los patrones de consumo de la comunidad determinan una alta preferencia por el maíz, la utilidad de éste será relativamente alta, altos los retornos esperados en los factores que intervienen en su producción y alta su demanda social.

La introducción de una nueva tecnología será rechazada en virtud de que puede no ser conforme de acuerdo con los patrones de conducta y consumo. Si la nueva tecnología crea además un grado de incertidumbre mayor que el socialmente permitido, ésta simplemente ni siquiera será tomada en cuenta. Para que pudiera tener algún impacto es indispensable que haya cambios en la estructura social para que la mayor producción esperada por el impacto del cambio tecnológico pueda ser apreciada por la comunidad.