COPIA UNICA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA

INSTITUTO COLOMBIANO DE LA REFORMA AGRARIA - INCORA

Primer borrador para discusión

Publicación Miscelánea No. 162

ANALISIS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS EN COLOMBIA

Ernesto S. Liboreiro
Alvaro Balcázar Vanegas
Luis Castellanos

Bogotá, Agosto, 1977

ESTUDIOS DE BASE Y SUS AUTORES

Nombre de la Empresa	Proyecto	Autores
Granja Bonita (Urrao)	Antioquia	Iván Mariaca Cartagena y Cristóbal Polo Reales.
La Ilusión (Cáceres)	Antioquia	Henry Valenzuela Pérez y Arturo Alvarez Alvarez.
La Esperanza (Campo de la Cruz)	Atlántico	Luis F. Restrepo
La Isla No. 1 (Manatí)	Atlántico	Luis F. Restrepo
Lomariza (Repelón)	Atlántico	Luis F. Restrepo
La Fortuna (María La Baja)	Bolívar	Funcionarios del Proyecto
La Paz (Santa Catalina)	Bolívar	Funcionarios del Proyecto
Santa Fé (El Carmen)	Bolívar	Funcionarios del Proyecto
El Atardecer (Popayán)	Cauca	Rodrigo Yepes J. y Eduardo Montes G.
El Poleo (Becerril)	Cesar	Funcionarios del Proyecto
Las Mercedes y Las Flores (Valledupar)	Cesar	Funcionarios del Proyecto
Flor del Sinú (Montería)	Córdoba	José F. Arévalo A. y Benjamín Medina B.
Buenos Aires No. 1 (San Carlos)	Córdoba	José F. Arévalo A. y Benjamín Medina B.
La Ceibida No. 4 (Cereté)	Córdoba	José F. Arévalo A. y Benjamín Medina B.
Romero C. (Cienaga de oro)	Córdoba	José F. Arévalo A. y Benjamín Medina B.
El Placer (Chaguani)	Cundinamarca No.1	Funcionarios del Proyecto
La Esperanza (Madrid)	Cundinamarca No.1	Funcionarios del Proyecto

Chinauta (Tibacuy)	Cundinamarca No.2	Higinio Carvajal Chamorro
La Palma (Campoalegre)	Huila	Funcionarios del Proyecto
Miraflores (Villavieja)	Huila	Funcionarios del Proyecto
Las Delicias (Vista Hermosa)	Meta	Funcionarios del Proyecto
El Porvenir (San Luis de Cubaral)	Meta	Funcionarios del Proyecto
Galeras (Yacuanquer)	Nariño-Putumayo	Funcionarios del Proyecto
Babega (Silos)	Norte de Santander	Carlos Alfonso Espinosa
San Roque (Zulia)	Norte de Santander	Carlos Alfonso Espinosa
22 de Octubre (Zulia)	Norte de Santander	Carlos Alfonso Espinosa
La Esperanza (Belalcázar, Caldas)	Pereira	Funcionarios del Proyecto
Veracruz (Quinchía- Risaralda)	Pereira	Funcionarios del Proyecto
El Cacique (Lebrija)	Santander	Alvaro Rivera Martínez
Guayacá (Oiba)	Santander	Alvaro Rivera Martínez
El Membrillo (Ovejas)	Sucre	Carlos Barrero Quintero
El Socorro No. 1 (Betulia)	Sucre	C. Hilario Pedroza Torres
El Porvenir (Las Palmitas)	Sucre	C. Hilario Pedroza Torres
La Martha (Tolú)	Sucre	C. Hilario Pedroza Torres
El Socorro (Roldanillo)	Valle	Gilberto Jaramillo Londoño
Guadalajara (San Luis)	Tolima	Germán Bernal Camacho
La Pedregosa (Purificación)	Tolima	Germán Bernal Camacho

CONTENIDO

Pág.

I CAMBIOS CONTEMPORANEOS EN LA ESTRUCTURA AGRARIA

ANALISIS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS EN COLOMBIA

CAPITULO I

CAMBIOS CONTEMPORANEOS EN LA ESTRUCTURA AGRARIA

1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA AGRARIO

1.1. La Colonia

Para entender la conformación de la actual estructura agraria de Colombia, es necesario recurrir al estudio de las características que adquirió el régimen que da lugar a las formas de tenencia, criterios de distribución y uso de las tierras, en el período posterior al descubrimiento y durante la colonización de América. Se debe, pues, repasar tanto el armazón de normas legales con que intervino la Corona en los asuntos de indígenas y tierras, como las manifestaciones prácticas, históricas de la manera como actuaron los encargados de la conquista y la colonización de las nuevas regiones descubiertas. Pues no siempre hubo correspondencia entre lo jurídico, que a través de cédulas y ordenanzas se orientó, y la conducta histórica de los conquistadores.

Este capítulo solo se propone determinar un marco histórico que permita identificar los elementos fundamentales del problema agrario nacional, y en esa medida solo se mencionarán los hechos que mayor impacto produjeron en la estructura agraria y fijaron el camino seguido hasta nuestros días por dicha estructura.

El estudio de la legislación española sobre régimen de tierras en América y el correspondiente al del Estado colombiano, puede dividirse en los siguientes períodos:

1.1.1. De 1492 a 1591, caracterizado por el sistema de capitulaciones y donaciones de tierra a los pobladores, por parte de la corona. Todas las tierras descubiertas se consideraban de propiedad de la Corona. En este período, la posesión de tierras tuvo los siguientes orígenes: la adquirida por los descubridores y conquistadores conforme a las capitulaciones; la adjudicada a las poblaciones para su propia área, como plazas, ejido y dehesas; la adquirida por los fundadores de las poblaciones, como recompensa y estímulo por la política de poblar los nuevos dominios de la Corona; la adquirida por repartimiento de solares entre los pobladores, y; la repartida fuera del área urbana.

En 1563, Felipe II modifica el sistema, introduciendo la intervención de la autoridad en la concesión y adjudicación de tierras. Pues, antes, ello dependía de la iniciativa de los conquistadores y fundadores de poblados.

1.1.2. De 1591 a 1680. Sistemas de composición y venta de tierras realengas. En este período se dejan vigentes las adjudicaciones y formas de posesión anteriores; pero se dan facultades a la autoridad colonial para decidir sobre su validez en forma definitiva. Por intermedio de la reforma agraria de 1592 se establece el principio de la venta de las tierras realengas, luego de adjudicar a los indígenas porciones donde se establecía la comunidad indígena a lo que se llamó Resguardos de Indígenas.

1.1.3. De 1680 a 1754. Comprende principalmente el sistema de prescripción de tierras. Prima el criterio de explotación económica de las tierras, para su adjudicación o restitución de las adjudicadas.

1.1.4. De 1754 a 1780. Reversión de las tierras a favor de la Corona por falta de explotación económica. En este período la legislación tiende a asegurar la explotación económica de la tierra a través de expedición de cédulas, entre las cuales se destacan las de "San Ildefonzo" y de "San Lorenzo". Estos documentos reconocieron varias clases de posesión: (a) poseedores sin título, a los cuales les bastaba una antigua posesión para ser protegidos, siempre y cuando la justificasen; (b) sí no se cultivaba la tierra en términos perentorios su dominio revertía a favor de la Corona; (c) los adquirentes estaban obligados a cumplir con el cultivo de la tierra. Este criterio de adjudicación-la explotación económica- se reforzaba con el hecho de que la Corona no se desprendía plenamente del dominio de las tierras y exigía perentoriamente, para que el poseedor pudiera ser amparado, el cultivo de la tierra.

La Cédula de San Ildefonso establecía que las tierras debían repartirse entre los más necesitados, y eliminó el sistema de venta en subasta pública argumentando que los más poderosos se apoderarían de ellas quitándoselas a los más necesitados, los cuales no podían competir en igualdad de condiciones. Además el reparto debía consultar con lo que "buenamente pudiera labrar, atendiendo un caudal y posible". (Real Cédula de San Ildefonso). Es claro, que para la Corona el interés era el de garantizar el cultivo de las tierras, antes que el de crear propietarios. Pues dicha garantía respondió a su interés en acrecentar sus rentas provenientes de los tributos y a su política de poblamiento de sus dominios territoriales.

En general, el reparto de las tierras seguiría el siguiente principio: "El que se obligue a fundar un pueblo de españoles dentro del término que se hubiere señalado se debía comprometer a que en dicho pueblo vivieren por lo menos 30 vecinos. Se debía de señalar cuatro leguas de término en cuadro o prolongado, según la calidad de la tierra, y siempre con la condición de que por lo menos disten los términos de dicho territorio cinco leguas de cualquier ciudad, villa o lugar de españoles que antes estuviere fundado.

Sáquese primero lo que fuere menester para los solares del pueblo y ejido competente y dehesa en que pueda pastar abundantemente el ganado, que está dicho que deban tener los vecinos; y más otro tanto, para los propios del lugar. El resto del dicho territorio y término, se haga cuatro partes: la una de ellas que escogiere, sea para el que esté obligado a hacer el dicho pueblo y las otras 3 se reparten en 30 suertes, para los 30 pobladores del dicho lugar"./1

El espíritu de la eliminación de la venta en subasta pública de las tierras y el establecimiento del derecho de posesión, por el hecho de explotar económicamente las tierras, era el de eliminar engorrosos trámites que desalentaban a los pobladores a adquirir la tierra y que por lo tanto aparecía como un obstáculo para el desarrollo de la agricultura y la población/2 : "Sería útil que los aplicados que cultivasen la realenga, adquiriesen derecho a ella y la poseyeran como propia" sugería el Virrey Don Manuel de Guirrior.

En 1776, el Fiscal de la Real Audiencia, Don Antonio Moreno y Escandón, dice en su informe, al referirse al hecho de que la mayor parte y las mejores tierras eran ocupadas por vecinos acomodados con graves perjuicios para los pobres, que "Tomando los vecinos acomodados y de algún caudal las tierras realengas más pingues y mejor situadas vinculen en ella su subsistencia con perjuicio de los pobres, arrendándoselas arbitrariamente sin que estos puedan solicitar la propiedad para lo que son precisos (Conforme a la Real Cédula dictada en San Lorenzo el 15 de Octubre de 1754, que es la única que rige en estos asuntos) y por diferentes gastos para las diligencias de reconocimiento, medidas, avalúos y pregones, que no pocas veces exceden el valor de la tierra"./3 Sugería entonces que los dueños de la tierra se dedicasen a desmontarlas, plantarlas y cultivarlas y en caso de no poder esta disposición se provea de medios "lícitos y equitativos para que otros que si puedan lo verifiquen, ya sea por venta voluntaria o por arriendo justo a través de autorización de Juez y mediando prudente arbitrio. Para beneficiar a las personas pobres que no pueden comprarlas o tomarlas en arriendo" que en lo sucesivo se concedan graciosamente las tierras vacantes y realengas a quienes las denunciare"./4

1 / AGUILERA CAMACHO, Alberto. Derecho Agrario Colombiano. Edic. Tercer Mundo, 1962. Pág. 51.

2 / Se habla de desarrollo de la agricultura en el sentido muy restringido de la satisfacción de las necesidades de consumo local de la población, en el caso de Colombia, que cumplió un papel de exportador de minerales preciosos.

3/ AGUILERA CAMACHO, Alberto. Derecho Agrario Colombiano, Edic. Tercer Mundo, 1962. Pág. 55.

4/ Ibid. Pág. 55.

Estas apreciaciones del Fiscal, eran el reflejo de la situación que se vivía en los años de 1770, caracterizada por el acaparamiento de tierras, que se interponía como un obstáculo al libre desarrollo de la agricultura. Pues la presión sobre las tierras monopolizadas, que eran las mejores, hacía aumentar el precio de los arrendamientos y agravar las condiciones de los aparceros y demás trabajadores agrícolas.

Alberto Aguilera Camacho, en su libro ya citado, a manera de resumen dice: "La situación de la estructura agraria en la colonia y sus defectos que perduran hoy está claramente fijada por los funcionarios reales en las comunicaciones que dirigieron a la Corona para precisar lo injusto e inconveniente del sistema, dichas características eran: (a) el acaparamiento de las mejores tierras por unos pocos; (b) la mayor parte de los habitantes del reino vivían a merced de los dueños de tierras; (c) los súbditos o vasallos que querían trabajar no podían hacerlo por cuanto si "se introducían en un rincón de tierras sembrando, salía luego un poderoso exigiéndole una contribución anual excesiva"/ 1; (d) los pobres sufrían la arbitrariedad de los altos arriendos.

Inicialmente, durante el período de la conquista, la actitud de los conquistadores hacia la propiedad de la tierra y en cuanto a clarificar su condición legal de tenencia, no tuvo el interés que para ellos representó la adjudicación de indígenas. Así lo demuestran las peticiones elevadas por ellos ante la Corona por sus servicios prestados; no pedían tierras, pedían indígenas.

La institución que estableció el derecho de señorío de los conquistadores sobre los indígenas fue la encomienda, que establecía una completa sujeción, una dependencia personal, directa del indio hacia el amo, y el ejercicio del pleno dominio sobre aquél. Cuando los efectos de la encomienda se hacen sentir, a través de la disminución de la población indígena, el conquistador cambia su actitud con respecto a la tierra, (Antes, el derecho adquirido sobre el indio implicaba el control de hecho, más no de derecho, del terreno que explotaba y pertenecía a la comunidad indígena). Ahora quiere que se le adjudique tierra como recompensa por sus servicios de ampliar los dominios de la Corona.

Así, la base jurídica de la encomienda indiana continuaba siendo la percepción de tributos, sin derecho a la tierra.

El encomendero podía percibir tributos en oro, productos de la tierra, etc., servicios personales, aunque sin que tuviera relación con la propiedad de la tierra, a cambio de su "protección" y enseñanza de la fé cristiana. La propiedad de la tierra quedaba legalmente en manos del indígena respetando sus propias instituciones sobre la propiedad (al menos ese era el mandato Red).

1 / Ibid. Página 59

Como consecuencia del decrecimiento de la población aborígen, muchas tierras ocupadas antes por labranzas se despoblaron y el encomendero se apresuró a ocuparlas. A fines del siglo XVI, algunos sobrevivientes de las tribus prestaban sus servicios en las casas de los encomenderos y otros formaron comunidades que llevaban una vida precaria y que a manera de los minifundios en España, vivían sometidos a una permanente presión por parte del latifundio. La encomienda perdió paulatinamente su papel en la producción y el encomendero se vió obligado a explotar sus tierras cada vez más con jornaleros, arrendatarios, aparceros, etc. Es cuando comienza a preocuparse por definir su situación legal con respecto a la tierra que ocupaba. Es entonces cuando el encomendero se transforma en un hacendado.

En 1592 se promulga un intento de reforma agraria, que buscaba dar estatuto legal a la propiedad rural; con las reformas, que trataban de allegar recursos al erario, se concentraron indígenas en una comunidad a los cuales se les asignaba una parte de sus antiguas posesiones, de acuerdo al criterio del inspector sobre población; el resto de las tierras se declaraban "sobras" que se vendían a particulares. La tierra no ocupada fue declarada "baldío" o propiedad del Estado, susceptible también de ser vendida.

La superficie asignada a las comunidades indígenas, o resguardos, fueron objeto de la creciente voracidad de los latifundistas vecinos, los cuales corrían sus linderos ilegalmente estrechando cada vez más los límites del resguardo provocando un proceso de fuga de los indígenas, que preferían "liberarse" del resguardo a seguir pagando el tributo asignado con el producto de la explotación de una cada vez menor extensión de tierra. Pues en esas condiciones la mayor parte de la producción se debía pagar en tributo, el cual no disminuía por el hecho de la disminución del resguardo provocado por la presión del latifundio. A las mermas de población del resguardo seguían nuevos recortes ordenados por la autoridad, que obraba con el criterio de que la cantidad de tierra debía "corresponderse" con el numero de "resguardados".

Como resumen de la imagen que presentaba la estructura agraria hacia finales del dominio español, podemos citar a Alvaro Tirado Mejía: "para la época de la independencia la situación de tenencia de tierras en la nueva Granada era como sigue: ganadería extensiva y algunas plantaciones en la Costa Atlántica, con fuerte concentración territorial; pequeñas unidades agrícolas en Santander, con cultivos de tabaco y plantaciones de caña de mayor extensión en las zonas cálidas; concentración territorial en Antioquia e inicio de la colonización; latifundio, y resguardos en la parte central del país. (Cundinamarca y Boyacá), grandes extensiones territoriales en el Valle del Cauca con cultivos en caña y ganadería extensiva, inmensas deheses de ganado en los Llanos Orientales; y en el sur del país grandes haciendas y gran cantidad de resguardos. En síntesis, una fuerte concentración en manos de una reducida oligarquía./1

1/ TIRADO MEJIA, Alvaro, Introducción a la Historia Económica de Colombia. Universidad Nacional de Colombia. 1971. p. 229.

Es importante señalar que el interés jurídico de la Corona en presionar la explotación económica de la tierra para el desarrollo de la agricultura, en el caso de Colombia, no encontró condiciones apropiadas y por tanto una reafirmación práctica de dicho interés por parte de los colonizadores. El papel de exportador de minerales preciosos que le correspondió a Colombia durante la Colonia, el consecuente desarrollo de una clase de comerciantes exportadores e importadores de manufacturas compradas por España a Inglaterra y Holanda y el de otra de terratenientes que explotaban las minas con fuerza de trabajo indígena y esclava y que en las planicies andinas mantenían grandes propiedades en condiciones de ociocidad o explotadas con base en el precario arriendo con pago en especie, servicios personales o en trabajo, generalmente, con mecanismos de sujeción extraeconómica a la tierra; estos hechos opacaban, entonces, la actividad agrícola como fuente de acumulación primaria y el eje era entonces la actividad minera y el comercio exportador-importador, ocupando la agricultura un puesto secundario en el proceso de acumulación originaria de capital.

Era más importante para la Corona el papel tributario de la colonia que su desarrollo económico basado en el desarrollo del comercio interior y la agricultura. Pero lo que la Corona no quiso entender fue que agobiando con gravámenes, impuestos y alcabalas de todo género las actividades comerciales y agrícolas, impidiendo su desarrollo, no era posible acrecentar sus rentas provenientes de la estructura tributaria impuesta a la colonia. Así, los estancos y monopolios al tabaco impedían la expansión de los cultivos y el impulso de su comercio; los numerosos gravámenes de alcabalas, cabotaje, de faro, de tonelada, de depósito y muchos más impedían el comercio interior de la producción, limitándose ésta a un nivel de necesidades locales y de autoconsumo.

La característica de la población indígena del oriente colombiano de ser grupos nómadas, recolectores y cazadores que ofrecieron resistencia a los conquistadores hasta su casi total exterminio, determinó que la colonización y la organización económica del oriente fuera radiclamente diferente a la de las planicies andinas del centro y occidente del país. En dicha región se generaliza la explotación agrícola media y pequeña y las actividades artesanales urbanas y campesinas. Es en esta región donde toma auge el cultivo del tabaco que se convertirá, cuando se agota la extracción de minerales en el principal producto de exportación, naturalmente monopolizado por la Real Hacienda a través del monopolio en la elaboración de la hoja y su comercialización.

Luis E. Nieto Arteta define la economía de la época así: "La simplicidad de la economía colonial de América contribuyó naturalmente a conceder una función fundamental a los monopolios. Es muy sencilla una descripción de aquella economía: se limitaba a la producción de todos los artículos, especialmente los agrícolas, y con el oro y la plata y en general los metales preciosos extraídos de las minas, se pagaban los productos manufacturados e industriales que España exportaba a las colonias, luego de haberlos importado de Inglaterra y de los países bajo."/ 1

1/ NIETO ARTETA, Luis Eduardo. Economía y cultura en la Historia de Colombia. Edit. La Oveja Negra. 1973. Pg. 196.

Si fuese necesario procurar una explicación del modo de producción que caracterizó la época colonial nos inclinaríamos por la siguiente interpretación: La metrópoli vincula a las colonias al comercio mundial a través de su función de proveedoras de materias primas para la industria europea. Dentro de este rol se desarrollan dos clases dominantes con intereses complementarios: la burguesía comerciante exportadora de materias primas y minerales preciosos e importadora a través de España, de las manufacturas europeas; y, la clase de los terratenientes que proveen a los comerciantes de los productos para la exportación obtenidos por la explotación de fuerza de trabajo esclava en las minas y plantaciones y con trabajo servil indígena y campesino con formas de sujeción extraeconómica. Se define, así, la actividad comercial internacional como la fundamental a través de la cual la metropolí se apropia de buena parte de los excedentes de la colonia. Las demás actividades quedan subordinadas a ésta, la principal.

La siguiente cita a Carlos S. Assadourian nos redondea el argumento: "El desarrollo del capital comercial multiplica la producción y la orienta cada vez más definitivamente hacia el valor de cambio. Puede corroer las relaciones de producción como estructura de la sociedad feudal pero también puede mantenerlas. En el caso específico de América Latina las impuso. El particular proceso histórico de la incorporación de la sociedad indígena a una economía orientada por el valor de cambio (por lo cual "brota un hambre insaciable de trabajo excedente") provoca una modificación en profundidad de la estructura original de la sociedad dominada, pero para insertarla en relaciones de dominio personal caracterizables como de servidumbre. Vale decir, el sistema de producción y el dominio del capital comercial en América Latina no disuelve sino impone formas feudales, ya que éstas le permiten un nivel de apropiación del excedente de intensidad máximo. No hay incompatibilidad sino compatibilidad de estructuras" (El subrayado es nuestro)/1 .

En Colombia, la exacerbación de la explotación y la intensificación de formas de explotación esclavistas y feudales se agudiza, lógicamente en la producción para la exportación: la minería.

Por este camino, también nos podemos explicar por qué la explotación de la tierra en actividades agrícolas no se impuso, como pudo ocurrir en las colonias que exportaban materias primas y alimentos a Europa: el cacao, en Venezuela; el azúcar, de Cuba; etc. en estos se destacan las grandes plantaciones con fuerza de trabajo esclava y servil.

Esta puede ser la explicación genética del latifundio ocioso con ganaderías extensivas, como factor de poder social y político para la clase terrateniente.

1/ ASSADOURIAN, Carlos Sempat. "Modos de Producción, Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina". Cuadernos Pasado y Presente No. 40. Págs. 74-75.

1.2. Desarrollo de la Estructura Agraria Durante la República.

1.2.1. La Independencia

Las guerras de independencia motivaron cambios en la propiedad territorial: de manos de los adeptos y representantes de la monarquía, a manos de terratenientes criollos, comerciantes y militares.

Por un lado, los comerciantes que recibieron bonos de Deuda Pública a cambio de su ayuda financiera a la causa de la independencia, se hicieron pagar dichos bonos en grandes extensiones de tierras; por el otro, los bonos agrarios entregados a militares, en cantidades y valor correspondientes al grado o lugar dentro de la jerarquía castrense se convirtieron en una fuente de concentración de grandes propiedades en manos de los poderosos, que aprovechando las necesidades y premuras de soldados razos, compran dichos bonos a precios ridículos dando como resultado la adquisición de enormes latifundios a precios exiguos. Es decir, con la independencia, el proceso de concentración de tierras en manos de una casta reducida de comerciantes y terratenientes criollos se agiliza.

El poder que concentró el sector social de los latifundistas se hace sentir en todas las manifestaciones del Estado acerca del problema de la tierra, tan pronto se consolida la independencia, sacando el mejor provecho y satisfaciendo sus apetitos de tierras. Un ejemplo de esto es la Ley del 11 de octubre de 1821. Con el pretexto de definir y regular la situación jurídica de los poseedores de la tierra, declara "baldías", las posesiones que no acrediten título de propiedad, y las convierte en objeto de enajenación.

Según esta Ley, serían susceptibles de enajenación "todas las tierras baldías que no han sido concedidas a persona alguna, o que habiendo sido por composición han vuelto a dominio de la República..." El Artículo 4o. rezaba: "los que se hallen actualmente en posesión de tierras baldías con casas y labranzas en ella, sin título alguno de propiedad serán beneficiados (sic) en las ventas siempre que en concurrencia de otro se allanen a pagar el mismo precio que se ofrece por ellas"/ 1 (el subrayado es nuestro). Es decir, la posesión de tierra "baldía" aunque estuviera explotada económicamente, no daba derecho de propiedad. Si bien, el poseedor de estas tierras, tenía preferencia en cuanto al derecho de compra, debía pagarla según el precio que determine la concurrencia de otros aspirantes a la propiedad de dicha explotación.

Operó, así, la mencionada Ley como un estímulo y procedimiento legal de concentración y ampliación del latifundio sobre las tierras en explotación económica, pues no es de esperar que en la "concurrencia" el campesino que estaba en posesión de esas tierras tuviera el mismo poder de oferta para adquirir el título de propiedad. De esta forma, actuaba como un mecanismo de permanente ampliación de los límites del latifundio, relegando a los antiguos colonos a simples arrendatarios o aparceros.

1/ AGUILERA CAMACHO, Alberto. Opus Cit. Pág. 60.

Esta Ley implica un retroceso con respecto a la legislación de Indias vigente hasta esa fecha, al derogar las normas sobre adjudicaciones en base a explotación económica del predio y establecer la vía de la venta como norma de adquisición de tierras baldías.

1.2.2. Las Reformas de 1850 y 1861

Con la llegada al poder de la fracción liberal acaudillada por Tomás Cipriano de Mosquera, que representaba los intereses de la burguesía comerciante en pugna con los terratenientes, se desarrollan algunas reformas en materia agraria como la eliminación de los diezmos y censos, que eran gravámenes sobre los productores agrícolas y la propiedad urbana y rústica, respectivamente; se elimina de golpe la esclavitud que pesaba sobre buena parte de la fuerza de trabajo, los resguardos fueron abolidos y los ejidos puestos en venta.

La eliminación de los censos y diezmos, que actuaban como una pesada carga para el desarrollo de la agricultura, en última instancia favoreció el latifundio, ya que este logró sacudirse de esta carga colonial./1

Las concepciones ideológicas de los liberales, coincidieron con los intereses de los terratenientes, pues la eliminación de los resguardos se justificó por los liberales por el "derecho" de los indígenas a la propiedad privada al igual que el resto de los colombianos; el discurso político ideológico sobre la igualdad, etc. El resultado lógico de esta política sobre la distribución de tierras, fue un extremado fraccionamiento de las tierras del resguardo, conformándose una cantidad de minifundios que fueron presa fácil de la voracidad de los terratenientes, que por míseros precios expulsan de la propiedad a los indígenas, logrando satisfacer sus deseos de apropiarse de las tierras de los resguardos, en su mayoría fértiles sabanas. Con la facultad que se concede a las cámaras de provincia, en 1850, para disponer lo relacionado con la enajenación de las tierras de resguardos que no se repartieron entre los indígenas, y la repartición individual a éstos, el panorama a los ojos de los terratenientes es el de un verdadero "manjar de tierras". Fuerza de trabajo barata, arrendatarios y aparceros disponibles y aumento de las fronteras del latifundio es lo que queda a los terratenientes con la eliminación de los resguardos. Hoy se puede pensar, que la política con respecto a los resguardos aportó buena cuota en la conformación de la estructura latifundio-minifundio, que manifiesta el problema agrario nacional en nuestros días.

1/ Si bien, las reformas obedecían a las necesidades de los comerciantes en materia económica, éstas no pudieron cumplir su carácter antilafundista plenamente, aunque sí parcialmente en su sentido social, (por ejemplo, eliminación de la esclavitud, etc.) debido a la fuerza política que representaba la clase terrateniente a nivel del Estado.

Otra fuente de expansión de las fronteras del latifundio la constituyeron los ejidos comunales, que eran tierras que pertenecían a las ciudades y cuya función consistía en lugares de pastaje de los ganados de los vecinos, recolección de leña, etc. Era una institución trasladada del feudalismo europeo por Cédula Real de 1525, que ordenaba que en cada nueva ciudad se debían dejar, fuera de las repartidas a los vecinos fundadores, tierras suficientes donde pastar los ganados y una provisión de tierras suficientes que consultara los requerimientos de un crecimiento futuro.

A medida que aumentaba la concentración de tierras en las manos de unos pocos poderosos, aumenta la necesidad de los pobladores pobres de hacer uso de los ejidos, para completar sus ingresos de subsistencia; pero al mismo tiempo, aumenta la codicia de los latifundistas por apoderarse de dichas tierras, que por su cercanía a las ciudades son particularmente valiosas; comienzan entonces, a extender en forma ilegítima sus predios, corriendo linderos y cercas. Se desata, en unas regiones más fuertemente que en otras una tensa lucha entre los vecinos pobres y los terratenientes, lucha que termina en 1850 con la Ley del 20 de abril sobre "Descentralización de algunas rentas y gastos públicos y sobre organización de la renta nacional" (Opus Cit. Pág. 140) que facultó a las cámaras de provincia y cabildos para que dispusieran de estas tierras, las cuales fueron puestas en venta en su mayoría en beneficio de los terratenientes y comerciantes.

La culminación de la política de los liberales acaudillados por Mosquera, en materia agraria, la constituye el Decreto del 9 de septiembre de 1861, que se conoce como Desamortización de Bienes de Manos Muertas.

En 1861 la Iglesia monopoliza cerca de la tercera parte del total de la propiedad raíz de la Nación. (Ibid Pág. 144). Estas propiedades provenían de donaciones de fieles, que a cambio de misas "para la salvación de sus almas" las entregaban al clero. Estas propiedades quedaban fuera de la circulación de tierras en el mercado, puesto que se convertían en posesiones no enajenables.

Cuál era la intención que impulsaba a los liberales y a Mosquera en este momento de la historia agraria nacional? Tirado Mejía dice: "bien es cierto que"la desamortización de bienes de manos muertas, fue en la intención de Mosquera un recurso fiscal extraordinario para aliviar el tesoro público en una época de crisis gravísima, y solo secundariamente una medida contra el latifundio. El Estado tenía grandes deudas y era necesario pagarlas inmediatamente", pero en el forcejeo posterior con los tenedores de la deuda pública que querían acaparar los bienes sacados a remate se fue afianzando en Mosquera y sus colaboradores la idea de hacer una parcelación de la propiedad que facilitara la creación de una serie de propietarios medios" (ibid, Pág. 145)

Ante esta "desviación" del interés de la reforma, terratenientes y comerciantes en santa alianza interfieren e impiden que las propiedades fueran fraccionadas para su venta, como era la intención del general, y obligan a que los remates se hagan por propiedades enteras. Los tenedores de la deuda pública los comerciantes, con bonos agrarios adquiridos por casi el 10 por ciento de su valor nominal se apoderan de las más grandes y mejores propiedades clericales; pasa el latifundio clerical a manos latifundistas laicos, agravando el proceso de concentración de la propiedad rústica en manos de unos pocos.

Es posible que el grado de concentración de las tierras clericales en las diferentes regiones del país, haya contribuído en gran parte a la conformación de la estructura de tenencia de la tierra en cada una de estas regiones; pues en regiones como Boyacá y Cauca, donde existían las más extensas propiedades clericales, se concentró y fortaleció el latifundio. En tanto, en regiones como Santander y Antioquia, donde por el relativo aislamiento de los principales centros urbanos no progresó el latifundio eclesiástico, y predominó la mediana propiedad, debido al poco interés que en un principio despertaron esas tierras en los terratenientes y comerciantes, que codiciaban principalmente las tierras de las planicies y las mejor ubicadas, se desarrolla el tipo medio de propiedad rural.

En resumen, la desamortización de bienes de manos muertas, ante la pusilanimidad de los liberales, se convirtió en una de las más destacadas reformas en beneficio del latifundio y acabó de sellar el carácter que define hoy la estructura agraria colombiana.

Capítulo importante, como antecedente de la distribución de la propiedad rústica en el occidente del país, -Antioquia y viejo Caldas-, juega el proceso migratorio conocido como la coloniación antioqueña.

Hasta finales del siglo XVIII y primeras décadas del XIX, la región antioqueña se caracterizaba por la enorme concentración de tierras, pero sin las características del latifundio, pues se trataba de la posesión de grandes extensiones selvátices que los terratenientes cuidaban celosamente de la intromisión de colonos campesinos.

El desarrollo de la actividad minera determinaba los pasos de la agricultura pues ésta servía solamente como medio de sostenimiento de los trabajadores mineros. Se trataba entonces de una economía cerrada, de autoconsumo, debido a su desarticulación, por falta de vías de comunicación, con el mercado del interior.

Tres tipos de colonización distingue Alvaro López Toro en su libro "Migración y Cambio Social en Antioquia durante el siglo Diez y Nueve":

1.2.1.1. Ocupación en buena parte por medios violentos, de las posesiones de terratenientes originados en concesiones realengas. Estas luchas en muchas ocasiones terminaron con el triunfo de los campesinos que fueron configurando explotaciones de extensión media. Luego, nuevos procesos migratorios, que al encontrar las tierras ocupadas son obligados a instalarse en regiones cada vez más alejadas y sometidos a presiones que los convierten en minifundistas.

1.2.1.2. La colonización organizada sobre terrenos baldíos, libremente cedidos por la administración; y

1.2.1.3. Tal vez el más importante por sus implicaciones, la colonización dirigida por comerciantes especuladores con bonos agrarios, por medio de la adjudicación de pequeñas parcelas a los colonos con el compromiso de ejecutar cierta clase de trabajo, como apertura de vías, construcciones, etc., a cambio de dichas parcelas. Así, con solo desprenderse de una pequeña porción de tierra lograban grandes incrementos en el valor de sus propiedades. De esta forma, se evoluciona hacia la conformación de la estructura latifundio-minifundio.

En consecuencia, dadas las características del proceso, se distinguen en la región 3 tipos de propiedad: la mediana, que se presenta entre los primeros colonos y los beneficiarios de los comerciantes, que impulsaron el tercer tipo de colonización; haciendas de grandes extensiones, que ocupaban mano de obra asalariada, por arrendamiento, aparcería, terrazquería, etc., que estaba al acecho de la mediana y pequeña explotación surgida de las adjudicaciones de baldíos que soportaba una presión permanente hacia el minifundio, entre otros por los mecanismos del endeudamiento de los campesinos pobres con el terrateniente, que a la postre se quedaba con la parcela.

Las guerras civiles del siglo XIX cumplieron papel prominente en el proceso de consolidación y ampliación de los límites del latifundio. "En cada guerra aumentaban las penurias del gobierno y este procedía a emitir bonos de deuda pública, exigibles en tierra que, junto con las bonificaciones a los generales vencedores, eran fuente de concentración de miles de hectáreas en manos de unos pocos." /1

1 / TIRADO MEJIA, Alvaro. Introducción a la Historia Económica de Colombia. Universidad Nacional. Pág. 164.

Por ejemplo, Francisco Posada en su libro "Colombia: Violencia y Subdesarrollo", Pág. 30, dice: "... de esta fecha (1886) hasta el fin del siglo la represión tuvo como resultado 170.000 muertos, uno por cada veinte habitantes,...Tal fue el resultado de esa formidable y atroz etapa de violencia. En la década de 1870 - 80 se emitieron títulos de concesión territorial sobre 3.3 millones de hectáreas. De ellos solamente el 8 por ciento fue dado a los campesinos; el resto se lo distribuyeron los latifundistas, es decir, el 92 por ciento. Pero esto fue poco, comparando con lo que sucedió después del triunfo de la llamada Regeneración. Entre 1885 y 1895 se adjudicaron entre los válidos del régimen 4.6 millones de hectáreas. Y a comienzos del presente siglo... se fortalecieron otros con el suculento manjar de 10 millones de hectáreas".

En resumen, la situación agraria que se consolidó durante el siglo XIX y principios del XX presentaba el siguiente cuadro: cientos de miles de campesinos sin tierra, asalariados trabajando bajo relaciones sociales de producción atrasadas, con contratos oproviosos de aparcería y arrendamiento; permanente acecho del latifundio afanado por ampliar sus límites a costa de miles de pequeños propietarios que para poder subsistir se ven obligados a esquilmar sus tierras, en tanto el latifundio permanece ocioso o cuando mucho, ocupado por ganaderías extensivas.

Después de alcanzado el triunfo militar, el poder es ejercido por las clases que tienen en sus manos la principal función productiva: la producción para la exportación. Y ello determina que la revolución política a través de la cual se elimina la dominación colonialista española no haya estado en condiciones, ni se haya planteado como objetivo, solucionar la cuestión fundamental: la cuestión agraria. Los grupos que ocupan el poder no sólo no están interesados en una transformación radical de la estructura económica colonial basada en la propiedad latifundiaria sobre la tierra, sino que están absolutamente en contra de cualquier modificación de la misma. Su objetivo ha sido, precisamente aumentar y consolidar, mediante la toma del poder político, su predominio económico; poner toda la estructura social en función de la estructura económica en la que basan su existencia como clases: la producción para el comercio exportador a la nueva metrópoli, Inglaterra. Pues, la función de la economía colombiana no cambió con la eliminación del colonialismo español.

Se puede entender, entonces, por qué las pretenciones reformadoras de un Tomás Cipriano de Mosquera llegan a un rotundo fracaso.

Las "reformas agrarias" de la mitad del siglo XIX contribuyeron a sellar la alianza entre la burguesía comercial importadora-exportadora (que antes de la independencia venía consolidándose y fortaleciéndose económica y políticamente, dado que controlaba un sector fundamental dentro de la estructura económica del país: el comercio y la actividad importadora-exportadora que constituía junto con la producción agraria para el mercado exterior las esferas fundamentales para la acumulación de capitales) y la clase de los terratenientes, cuya función era la extracción de minerales preciosos y la producción de bienes agrícolas para la exportación, cuando entra en crisis definitiva la exportación de aquellos.

1.3. Período 1936 - 1961.

Durante este período se destacan, en materia agraria, la Ley 200 de 1936 y la Ley 100 de 1944.

La Ley 200 de 1936, modifica el criterio sentado por la Ley de 1821 sobre las tierras sin título de propiedad pero que se encuentran explotadas económicamente, al establecer el derecho de propiedad privada sobre estas a cambio de la nominación de baldíos que recibían con la Ley de 1821.

Establece esta Ley una prescripción adquisitiva del dominio, de cinco años, a favor del ocupante, de buena fé, que no reconociendo el dominio ajeno, por creer que se trataba de terrenos baldíos, hubiera explotado económicamente terrenos de propiedad privada. Pero, acto seguido, en el capítulo II se establecen reglas especiales para los juicios de "acción de lanzamientos" y "acciones posesorias". Es decir, lo que se hace en la práctica es crear los instrumentos jurídicos legales, que produjeron la expulsión en masa de "campesinos ocupantes de buena fé", que cultivaban la tierra, por parte de los terratenientes.

Se convirtió a los hombres vinculados al campo como arrendatarios o aparceros, con larga tradición de arraigo a la tierra, que en muchas ocasiones fue suya, en peones asalariados, o campesinos sin tierra, como consecuencia de la acción que ejercitaron los terratenientes para evitarse posibles pagos por mejoras, o alegatos sobre prescripción adquisitiva a favor de los campesinos.

Se afianza el criterio de posesión inscrita frente al de posesión en base a la explotación económica y vigorizó el principio tradicional de la propiedad.

Ante el efecto provocado por la Ley 200 a través del "derecho" de prescripción adquisitiva de los colonos, arrendatarios y aparceros, que se reflejó en la expulsión de éstos de la tierra, provocando, por un lado, la caída de las rentas de los terratenientes, al quedar ociosas buena parte de las tierras del latifundio que antes se explotaban; y por el otro, de fuerza de trabajo disponible para las labores en el latifundio; la respuesta de los terratenientes fue la Ley 100 de 1944.

Trata esta Ley sobre el régimen de las relaciones "de sociedad o cooparticipación en los productos, entre arrendador o aparcero y el dueño de la tierra". Se declara de "conveniencia pública" la explotación económica de la tierra a través de la aparcería y el arrendamiento.

Amparados en esta Ley que amplía a 15 años la prescripción adquisitiva como derecho de arrendatarios y aparceros, los terratenientes vigorizan sus rentas a través de contratos ventajosos de aparcería y arrendamiento que les permiten aumentar su poder sobre la tierra en el ausentismo. Se vigoriza el concepto de la tierra como factor y fuente de rentas. Es decir, la Ley 100 de 1944 es un verdadero "festín de terratenientes".

Toda la legislación en materia agraria durante el siglo XIX y XX sólo apunta a la promoción de la explotación económica de la tierra, pero nunca a afectar o modificar la estructura agraria imperante. El régimen jurídico de tenencia y distribución de tierras, antes que favorecer a los trabajadores y productores por medio de una distribución justa y equitativa de la tierra, provoca el aumento de la miseria a través de una cada vez mayor tendencia a concentrar las tierras en grandes latifundios ociosos. Ni siquiera esta legislación provocó un desarrollo de la agricultura que justificara históricamente la ruina, expropiación y expulsión de los pequeños propietarios. No era esto posible por cuanto se legisló con criterio del latifundista, criterio que se interpone al progreso de la agricultura, puesto que para éstos la tierra es un factor de poder social y político, se trata de acaparar cada vez más y más tierra y no poner a producir cada vez mejor la tierra.

Toda esta situación descrita va acumulando dentro del campesinado empujado a la ruina y al hambre, los elementos que en la década del 50 y 60 del presente siglo, desatarían el más cruento de los episodios vividos por la República de Colombia. Los ánimos campesinos en estas condiciones fueron fácil "carne de los cañones" en la contienda entre fracciones de la oligarquía colombiana, pero también, logran desbordar la orientación de los partidos y desarrollan su propia lucha por la tierra. Es tal la envergadura del movimiento campesino que se obliga a la burguesía a "hablar de Reforma Agraria", de reparto equitativo de las tierras, etc. Aparece en 1961 la ley 135 o ley de Reforma Agraria./1

El Artículo 1o. de la Ley 135 de 1961 expresa el espíritu-aunque solo sea literario- de la Reforma Agraria, pero lo que es más importante, deja entrever la profunda problemática que gira alrededor de la estructura agraria imperante. Dice esta Ley:

"Artículo 1o. Inspirada en el principio del bien común y en la necesidad de extender a sectores cada vez más numerosos de la población rural colombiana el ejercicio del derecho natural a la propiedad, armonizándolo en su conservación y uso con el interés social, la ley tiene por objeto:"

1/ La reunión de presidentes en Punta del Este, Uruguay, en 1961, interpretó la situación de crisis y conflictos sociales imperantes en América Latina y concluye en la necesidad de impulsar Reformas Agrarias en América Latina, como paso para lograr la estabilización institucional y social de los respectivos países.

1.3.1. Reformar la estructura social agraria por medio de procedimientos enderazados a eliminar y prevenir la inequitativa distribución de la propiedad rústica y su fraccionamiento anti-económico; reconstruír adecuadas unidades de explotación en las zonas de minifundio, y dotar de tierras a quienes no las posean, con preferencia para quienes hayan de conducir directamente su explotación e incorporar ésta a su trabajo personal.

1.3.2. Fomentar la adecuada explotación económica de las tierras incultas o deficientemente utilizadas, de acuerdo con programas que prevean su distribución ordenada y racional aprovechamiento.

1.3.3. Acrecer el volumen global de la producción agrícola y ganadera en armonía con otros sectores económicos; aumentar la productividad de las explotaciones por la aplicación de técnicas apropiadas y procurar que las tierras se utilicen de la manera que mejor convenga a su ubicación y características.

1.3.4. Crear condiciones bajo las cuales los pequeños arrendatarios y aparceros gocen de mejores garantías, y tanto ellos como los asalariados agrícolas tengan fácil acceso a la propiedad de la tierra.

1.3.5. Elevar el nivel de vida de la población campesina, como consecuencia de las medidas ya indicadas y también por la coordinación y fomento de los servicios relacionados con la asistencia técnica, crédito agrícola, la vivienda, la organización de mercados, la salud y la seguridad social, el almacenamiento y conservación de los productos y el fomento de las cooperativas.

1.3.6. Asegurar la conservación, defensa, mejoramiento y adecuada utilización de los recursos naturales.

1.3.7. Promover, apoyar y coordinar las organizaciones que tengan por objeto el mejoramiento económico, social y cultural de la población campesina.

La información de que se dispone en materia de acciones de Reforma Agraria indica que ésta se pretendió llevar a cabo en base a tierras marginales, periféricas en zonas aisladas de los mercados, produciendo costos inmensos sin que con ello se consiguiera modificar de manera significativa la estructura agraria. Por el contrario, estas tierras de periferia, ya culturizadas, fueron y siguen pasando gradualmente a manos de medianos y grandes propietarios que van detrás del colono que tumba monte, abriendo nuevas tierras, pero que ante su inferioridad de condiciones y desamparo se ve obligado a entregar sus tierras, ya a la Caja Agraria -por morosidad en el cumplimiento de sus obligaciones crediticias- o al prestamista, que aprovechando la necesidad del crédito -que no puede obtener en las intituciones bancarias por no poder constituir garantías reales- le arrebata la propiedad, empujándolo a un nuevo ciclo de colonización, amén de los efectos del programa que se expresan en la destrucción de los recursos naturales - flora y fauna, aguas, etc.

Los resultados alcanzados a la altura de 1976, 15 años después de promulgada la Ley 135, informan que en dicho lapso solamente han sido beneficiadas 26.000 familias y medio millón de hectáreas expropiadas y adquiridas, por otra parte, avalando la limitada significación del proceso de reforma agraria, se verifica la virtual paralización de su ejecución debido a las restricciones presupuestarias con que cuenta el ente oficial encargado de impulsarla, a los bajos niveles de productividad fijados para tornar inafectables a las propiedades y últimamente a la imposibilidad de calificar el nivel de eficiencia en la explotación de los predios que pudieran ser objeto de adquisición sobre la base de esta causal. Sin prisa pero sin pausa las diversas políticas de gobierno que se han ido adoptando privilegian otro tipo de estrategias como la modernización tecnológica y el desarrollo rural integrado.

2. EL SECTOR AGRARIO CONTEMPORANEO

2.1 Distribución de la Tierra.

Colombia posee una superficie de 113.891.400 hectáreas, de las cuales en 1970-71 se censaron 30.993.190 (el 27.2 por ciento) y 1.176.811 explotaciones. En 1960 fueron empadronadas 27.337.827 hectáreas (el 24 por ciento de la superficie total) y 1.209.672 unidades de explotación. Es decir, en la década aumentó en 3.655.363 hectáreas y disminuyeron el número de explotaciones en un 2.7 por ciento. Este incremento de la superficie es debido en su mayor parte (por lo menos el 80 por ciento) al proceso de colonización y titulación de baldíos impulsado por el INCORA desde 1962. (Debate Agrario. Documentos, DANE Pág. 80-81).

En 1970, el proceso de concentración de tierras se ha agudizado como lo demuestran las cifras de 1970 con respecto a las de 1960. En 1960 las explotaciones menores de 5 hectáreas, que representaban el 62.6 por ciento del total, ocupaban apenas el 4.5 por ciento de la superficie; para 1970, representaban el 59.5 por ciento de las explotaciones y apenas ocuparon el 3.7 por ciento de la superficie. En tanto, las explotaciones mayores de 500 hectáreas, que eran apenas el 0.5 por ciento en 1960 y ocupaban el 40.4 por ciento, en 1970, eran el 0.7 por ciento y ocupaban el 40.9 por ciento de la superifice. (Ver Cuadro No. 1)

Las explotaciones menores de 10 hectáreas se redujeron en número en un 7.1 por ciento y en superficie ocupada en un 6.9 por ciento entre 1960 y 1970. Las de tamaño entre 10 y 50 hectáreas, crecieron en cantidad, en un 8.4 por ciento y en superficie en un 10.5 por ciento en el mismo período. Las explotaciones entre 50 y 100 hectáreas, aumentaron en un 19.4 por ciento e incrementaron su área en 19.3 por ciento (más de 500.000 hectáreas). Entre 100 y 500 hectáreas, el 19.1 por ciento en número y 18.1 por ciento en área. Las mayores de 500 hectáreas se multiplican en 23.3 por ciento y aumentan su superficie en más de 1.600.000 hectáreas, o sea en un 14.3 por ciento.

Estos resultados intercensales pueden estar indicando, por un lado, el creciente pauperismo y ruina de los pequeños propietarios de tierras, que son expulsados por la presión de la mediana y grande explotación y las condiciones infrahumanas en que vive dicho productor al engrosar los ejércitos de campesinos sin tierra y masas de proletarios agrícolas, cuando no a

engrosar las filas del lumpemproletariado en las ciudades, al no encontrar ocupación productiva en éstas; por otro, un proceso de diferenciación inclusive entre las explotaciones pequeñas, donde unas se consolidan y absorben las que se debilitan y caen en completa ruina.

De los 31 millones de hectáreas, empadronadas en Colombia en 1970-71 (sin incluír Chocó, Guajira y Territorios Nacionales) casi 9.5 millones están en poder de 3.467 explotaciones que no corresponden a otro tanto de propietarios (acaso a algo menos que la mitad, ya que existen muchos casos de que un solo latifundista posee hasta 10.15 ó 20 latifundios: Martín Vargas C. era un ejemplo).

El fortalecimiento de las explotaciones entre 50 y 100 hectáreas, es indicativo del avance de la explotación de tipo comercial, capitalista, a pesar de las trabas y obstáculos estructurales a la penetración del capital al campo.

2.2. Aprovechamiento de la Tierra.

Del total de tierras empadronadas, la agricultura ocupa el 24.7 por ciento, los pastos el 56.4 por ciento y en "otros usos" (caminos, construcciones, etc.) el 18.9 por ciento. Estos datos corresponden a 1970-71. Se observa un incremento en la participación de las tierras agrícolas y las de ganadería en el total, disminuyendo en "otros usos" pues en 1960, los datos respectivos eran: 18.5 por ciento, 53.4 por ciento y 28.1 por ciento. De las tierras en uso agropecuario propiamente dicho, el 30.5 por ciento corresponde a la agricultura y el 69.5 por ciento a la ganadería, extensiva en su mayoría. Con respecto a 1960, ganó participación la agricultura lo que indica que aumentaron más rápidamente las tierras en uso agrícola que las ganaderas, pues en 1960 la agricultura ocupaba el 25.7 por ciento y la ganadería el 74.3 por ciento. Sin embargo, este aumento de la participación de tierras agrícolas es debido principalmente al aumento de tierras en descanso/1 las cuales pasan de ocupar el 5.8 por ciento del total de tierras empadronadas, al 10.3 por ciento. (Ver Cuadro No. 2).

El total de tierras ocupadas (31 millones de hectáreas) se encuentra distribuida así: el 7.6 por ciento en cultivos permanentes, el 6.8 por ciento en cultivos temporales, el 10.3 por ciento en descanso (que se ha dejado de sembrar por lo menos durante 3 años antes de volverse a plantar), el 56.3 por ciento en pastos y el 18.9 por ciento en otros usos. Todos los rubros aumentaron su participación, a costa de las tierras en "otros usos" y cultivos temporales. Estos disminuyen su participación en el período intercensal de 7.1 por ciento a 6.8 por ciento.

1/ Se entiende por tierras en descanso, las que habiendo sido cultivadas, no lo han sido durante los tres años anteriores al censo.

Examinando la distribución de las tierras, por tamaño de las explotaciones, en los diferentes tipos de aprovechamiento. (Ver Cuadro No. 2), se constata que a medida que crece el tamaño de las explotaciones, el porcentaje de tierras que éstas emplean en cultivos permanentes y temporales se va haciendo menor. Por ejemplo, para 1970 las explotaciones menores de 5 hectáreas, utilizaban el 60 por ciento de sus tierras para dichos cultivos, en tanto, las explotaciones mayores de 500 hectáreas, que concentran el 41 por ciento de la superficie, solamente utilizan en cultivos permanentes y temporales, el 4.6 por ciento de su superficie, las explotaciones mayores de 500 hectáreas, registran el 89.5 por ciento de sus tierras para el año de 1970 - 71.

La mayor parte de las mejores tierras: praderas, valles, etc., están siendo utilizadas en ganadería extensiva o simplemente ociosas; en el Tolima y Valle del Cauca se ha podido imponer la agricultura comercial, desplazando de buena parte de las tierras de los valles a la actividad ganadera.

En tanto, las peores tierras: de laderas, erosivas, etc., están siendo empleadas intensiva e irracionalmente en explotaciones agrícolas, hasta el punto de que buena parte del producto agrícola (casi el 40 por ciento) depende de estas explotaciones. Este hecho produce un fenómeno autogenerado de permanente destrucción de tierras y generador de zonas de erosión por la excesiva carga impuesta a las tierras, a las cuales no se les inyecta ningún tipo de tecnología de conservación de suelos.

Lo anterior se corrobora con el estudio de la participación de los tamaños de explotaciones en cada tipo de aprovechamiento de las tierras. (Ver cuadros Nos. 3 y 4).

Las explotaciones menores de 20 hectáreas, contribuyeron en 1970 - 71 con el 40.8 por ciento de los cultivos permanentes (en 1960, con el 53.8 por ciento), el 37.2 por ciento de los temporales y el 13.5 por ciento de las tierras en descanso. Sin embargo, solamente ocupaban el 12.4 por ciento de la superficie total.

Las explotaciones entre 20 y 200 hectáreas, aportaban el 39.3 por ciento de los cultivos permanentes; el 37.5 por ciento de los temporales y; el 47.3 por ciento de las tierras en descanso. En 1960 contribuían con el 35 por ciento de los permanentes, el 33.3 por ciento de los temporales y el 42.5 por ciento de las tierras en pastos. Aumentan, estas explotaciones su participación en todos estos tipos de aprovechamiento. Estas explotaciones ocupaban el 31.7 por ciento de la superficie total empadronada.

En tanto, las explotaciones mayores de 200 hectáreas que controlaban el 56 por ciento de la superficie total explotada, solamente contribuyeron con el 19.9 por ciento de los cultivos permanentes; el 25.2 por ciento de los cultivos temporales, el 39.2 por ciento de las tierras en descanso, pero contribuyeron con el 66.5 por ciento de los pastos y el 59.6 por ciento de las tierras en "otros usos". Naturalmente es importante resaltar el hecho que aumentaron enormemente su participación en los cultivos permanentes y temporales, en tanto que la mantienen en cuanto a pastos y otros usos. Este hecho es significativo de la incorporación relativamente acelerada de estas tierras a la agricultura, especialmente de tipo comercial. Este pudo ser uno de los efectos de la amenza de afectación a las tierras inadecuadamente explotadas por parte del INCORA. (Cuadro No. 3).

La pérdida de participación en el total de cultivos de las explotaciones menores de 20 hectáreas, el mantenimiento de la participación de las medianas explotaciones (entre 20 y 200 hectáreas) y el fuerte avance de las grandes explotaciones de corte moderno, capitalista, es claro síntoma de que en Colombia se desarrolla el capitalismo en la agricultura precisamente por la vía más conveniente a los terratenientes, aunque la más lenta y retardataria desde el punto de vista del interés general, incluso del mismo interés del capital industrial - y esta tendencia la ratifican los criterios de tipo jurídico y político que han informado los dos últimos gobiernos manifestados en su desinterés, cuando no, abierta y rotunda oposición a la Reforma Agraria entendida como la eliminación de las actuales estructuras de tenencia, propiedad y uso de la tierra imperantes en Colombia y su reemplazo por unas donde impere el reparto justo y equitativo de las tierras como instrumento que dinamice el desarrollo de las formas modernas de explotación agropecuaria.

2.3 Tenencia de la Tierra.

Aunque la información suministrada por el censo nacional agropecuario de 1970-71 no permite diferenciar entre el arriendo moderno y el tradicional, "atrasado" y los posibles cambios que al interior de esta forma de tenencia se pudieran operar durante el período intercensal, hemos optado por estudiar las formas de tenencia: arriendo y aparcería, según si se presenten en pequeñas, medianas o grandes explotaciones por considerar que expresan diferentes grados de desarrollo de las relaciones sociales de producción en el campo. La forma de tenencia dominante en Colombia es la propiedad, definida en el censo de 1970-71 como "el productor que tiene título legal (escritura pública o contrato de adjudicación) sobre la tierra que explota". En 1960 afectaba el 62.4 por ciento de las explotaciones y el 72.5 por ciento de la superficie, aumentando su importancia para 1970-71 tanto en número de explotaciones (al 68.7 por ciento) como en superficie (al 74.6 por ciento). Se observa un desarrollo de esta forma de tenencia, más o menos acelerado; entre las explotaciones menores de 10 hectáreas, debido seguramente a la titulación de tierras llevada a cabo por el INCORA durante el período y que corresponde a la disminuación del colonato en los tamaños entre 5 y 10 hectáreas.

En los demás tamaños de explotación, aunque el incremento relativo es mayor que en las menores de 10 hectáreas, la importancia de la tenencia "en propiedad" dentro del estráto se mantiene más o menos constante, lo que indica que dicho crecimiento se correspondió con el crecimiento en las explotaciones y su superficie; lo que no ocurrió en las mencionadas menores de 10 hectáreas, en las cuales, si bien el incremento relativo fue menor, aumentó la proporción en que se presenta la "propiedad" debido a la disminución tanto del número total de explotaciones como de su superficie.

El arrendamiento manifiesta una fuerte disminución en el período intercensal, lo cual es debido, al igual que la aparcería, a la negativa de los propietarios a dar en arriendo sus tierras, ante el temor de ser afectados por los programas de arrendatarios y aparceros impulsados por el INCORA. En 1960 afectaba el 11.4 por ciento de las explotaciones y el 3.8 por ciento de la superficie; para 1970-71 sólo afectaba el 5.8 por ciento de las explotaciones y el 2.7 por ciento de la superficie.

Las explotaciones menores de 20 hectáreas, presentan los mayores porcentajes de disminución (más del 30 por ciento) y además, en donde más generalizada estaba esta forma de tenencia: afectaba más o menos al 6 por ciento de dichas explotaciones, en tanto que afectaba el 3.0 por ciento de las explotaciones entre 50 y 500 hectáreas, y menos del 2.0 por ciento de las mayores de 500 hectáreas, así pues, la importancia del pequeño arriendo con pagos en especie, trabajo o dinero, portador de formas de explotación del trabajo atrasadas, es aún un lastre que pesa sobre buena parte, el 6 por ciento, de los pequeños productores parcelarios. Por otro lado la fuerte disminución del pequeño arriendo es indicativo de los conflictos de estas masas de campesinos por eliminar formas atrasadas de explotación del trabajo en el campo, y el desarrollo de formas modernas de contratación que vienen aparejadas con la presencia del capital en la agricultura.

El colonado, definido en el censo de 1970 - 71 como "el productor que explota la tierra sin ser propietario ni pagar arriendo, y que la consiguió sin el consentimiento de persona alguna, generalmente en tierras baldías", en términos generales aumentó considerablemente en el período intercensal: del 3.9 por ciento de las explotaciones al 12.1 por ciento y del 4.1 por ciento de la superficie al 9.5 por ciento. Sin embargo, disminuyó en todos los tamaños de explotación excepto en las menores de 5 hectáreas, donde aumenta en un 34.7 por ciento de las explotaciones y en un 24.0 por ciento la superficie, y en las mayores de 1.000 hectáreas, donde aumenta en 41.7 por ciento el número y disminuye en superficie en 7.4 por ciento. El colonato tiene más importancia relativa dentro de las explotaciones mayores de 50 hectáreas: en las mayores de 1.000 hectáreas, afecta el 14.2 por ciento de las explotaciones y el 15 por ciento de la superficie. En 1970-71, existían más o menos 3 millones de hectáreas bajo esta forma de tenencia, contituyéndose en la segunda forma de tenencia en importancia en Colombia.

La aparcería, definida en el censo agropecuario de 1970 - 71 como: "el productor que recibe del propietario un lote de terreno para hacerlo producir, dando al dueño una parte proporcional de la producción" , registra una fuerte disminución en su participación dentro de las formas de tenencia: de 1960 a 1970 de afectar el 12 por ciento de las explotaciones pasa al 8.3 por ciento y del 3.5 por ciento de la superficie pasa al 2.6 por ciento. En las explotaciones menores de 50 hectáreas, donde tiene mayor importancia relativa, disminuye en número y superficie, en tanto, que aumenta, en buena parte en algunos casos en las mayores de 50 hectáreas.

Esta forma de tenencia, por su carácter atrasado, se presenta con relativa importancia dentro de las haciendas menores de 10 hectáreas, (en el 10 por ciento de su número y en el 10 por ciento de su superficie), y expresa la necesidad de garantizar fuerza de trabajo barata y disponible al latifundio. Pues los grandes propietarios dan en aparcería un pequeño lote para sujetar al campesino a la tierra y así garantizarse la disponibilidad de una reserva de fuerza de trabajo. Sin embargo, la tendencia es a disminuir, esta forma de tenencia en los niveles de tamaños inferiores, señalando el resultado de la lucha de los campesinos por la propiedad de la parcela y de la expulsión de éstos por el desarrollo y penetración del capital, o simplemente el lanzamiento por parte del terrateniente ante la amenaza de expropiación de partes de la hacienda, configurada en la letra de la Ley de Reforma Agraria.

Es posible que el aumento de la aparcería en las grandes explotaciones esté significando el desarrollo de formas modernas de aparcería, dentro de contratos de corte capitalista, a ciertos niveles de explotaciones (Ver Cuadros 5 al 11).

2.4. Manejo de las Explotaciones.

Las explotaciones agropecuarias son manejadas generalmente por el productor o bien por un administrador o mayordomo remunerado que se encarga de la organización de la producción.

Productor es la persona natural o jurídica que tiene la iniciativa económica y técnica y la responsabilidad principal del aprovechamiento de la unidad de explotación.

En 1960, las explotaciones manejadas por el productor representaban el 96.5 por ciento; para disminuír en 1970-71 al 92.8 por ciento. En los niveles de explotación de menor tamaño, esta forma de manejo es casi absoluta, en tanto que en las explotaciones mayores cobra fuerza cada vez mayor el manejo por administrador, que se convierte en forma de manejo dominante.

La superficie bajo manejo por administrador aumentó su participación durante el período intercensal (en 1960 correspondía al 34.6 por ciento y en 1970-71 aumentó al 39.6 por ciento). El fenómeno de la renta de la tierra como obstáculo/ 1 a la penetración del capital a la agricultura en proporciones más o menos importantes, se vislumbra con la estructura del manejo de las unidades de explotación, que señalan como buena parte de las tierras está en manos de personas que viven en las grandes ciudades y cuya concepción con respecto a la propiedad rústica se limita al factor fuente de rentas y símbolo de prestigio social y poder político. Estos propietarios, a través del monopolio que ejercen sobre la tierra y su poder a nivel del Estado para orientar el gasto público hacia las regiones donde concentran grandes extensiones, logran inmensas ganancias por el proceso de valorización de sus tierras. El monopolio de la tierra, al restar movilidad comercial a la misma, y además poner límites a la frontera agrícola que presiona a la expansión, eleva exageradamente las rentas haciendo más difícil la inversión de capital en la agricultura.

2.5. La Tecnología

2.5.1 Mecanización.

Examinando la precaria información sobre el proceso de desarrollo de la introducción de la máquina en la agricultura colombiana, se puede observar que dicho proceso ha sido particularmente acelerado después de 1960. Así, suponiendo una depreciación a 15 años del parque de tractores (que simbolizan dicha mecanización), estos han aumentado en el período entre 1960-1973 en una 44.9 por ciento, aumentando también en un 74.1 por ciento el área tractorizada, que con ese supuesto de depreciación, alcanza a 1.88 millones de hectáreas./ 2

Naturalmente si suponemos no 15 sino 10 años para la depreciación del tractor, las cifras se reducen considerablemente: aumentan los tractores en un 22 por ciento y el área tractorizada en un 46.3 por ciento. Puesto que los defensores de aplicar una u otra medida de depreciación tienen sus propios argumentos, en ambos casos respetables, nosotros podríamos adoptar una

1/ En el sentido de que, puesto que los contratos no son, generalmente a largo plazo, por ejemplo, una inversión en infraestructura que haga el empresario en un lote, al final del contrato pasa a ser parte del precio de la tierra para el cálculo del nuevo monto de renta...Esta "amenaza" de mayor renta es lo que se "opone" al libre desarrollo del capital en el agro. Se "opone" no en el sentido de que "impide", sino en el sentido de que atenúa la intensidad y velocidad de su penetración.

2/ Ver la Agricultura en Colombia 1950-1972. Salomón Kalmanovitz. DANE.

posición eclética y operar entre los límites que fijan las dos metodologías. De todas maneras es evidente el desarrollo relativamente acelerado de la tractorización de la agricultura. Es lástima, que no poseamos datos sobre la distribución del parque de tractores entre los diferentes tamaños de explotación, pero fácilmente se puede comprobar que está igualmente concentrado de acuerdo a la distribución de tierras y de la producción. Un elemento que ha impedido que el proceso de mecanización operara más libre y rápidamente es el nivel extraordinariamente bajo del salario rural. Pues en el capitalismo, la máquina no se propone tanto economizar fuerza de trabajo sino economizar salario; y así, cuando éste es demasiado bajo opera como un obstáculo para la inversión de máquinas. Sin embargo, existen factores como la prontitud, la precisión, la eficacia en cuanto a agilidad en la gestión, etc., de las labores agrícolas, que hacen imprescindible, a ciertos niveles, la aplicación de las máquinas a la agricultura. La máquina, como factor progresivo en la agricultura, no ha producido sobre el salario rural los efectos observados en los países que primero experimentaron este fenómeno: Inglaterra, Estados Unidos, Alemania, etc. Pues aquí, la población desalojada por las máquinas no ha encontrado, como en aquellos países, ocupación en la industria manufacturera urbana, sino que en gran medida ha permanecido en el campo presionando la baja de los salarios. Este hecho es producto del tipo de desarrollo que siguen los países llamados subdesarrollados, que no es el objeto de este estudio entrar a analizar. Se configura así, un círculo vicioso entre máquinas- baja de los salarios, que desarrolla los obstáculos a la mecanización aumentando el costo de oportunidad del empleo de máquinas en la agricultura. En aquellos países, se configuró un fenómeno progresivo autogenerado, que dinamizó la mecanización: empleo de máquinas -aumento de salarios- aumento empleo máquinas, etc.

2.5.2 Empleo de Insumos Químicos y Semillas Mejoradas.

En general, tanto la producción interna como el consumo de fertilizantes, abonos químicos, correctivos, semillas mejoradas, etc., ha manifestado también un incremento significativo; sin embargo, solamente a nivel de las explotaciones de tipo comercial es posible constatar dicho empleo con una intensidad más o menos generalizada. La aplicación de abonos, fertilizantes y especialmente semillas mejoradas ha sido impulsada por los organismos institucionales de crédito, que exigen dicha aplicación en muchos cultivos como condición para la aprobación del respectivo crédito.

En el Cuadro No. 12, sobre el desarrollo del área sembrada con semillas mejoradas en el período de 1967-1971, se registra como de los 11 cultivos en cuestión, solamente 3 emplean casi totalmente semillas mejoradas: algodón en el 99.4 por ciento de la superficie sembrada, sorgo en el 100 por ciento, caraota en el 83.6 por ciento; en menor proporción los cultivos de soya en el 61.7 por ciento del área sembrada, cebada en el 59.4 por ciento, y ajonjolí en el 59.4 por ciento. El resto de los cultivos registran un empleo bajo de las semillas mejoradas, por ejemplo: en la papa

solamente se emplea semilla mejorada en el 0.3 por ciento del área sembrada, en el fríjol alcanza el 4 por ciento, etc. En consecuencia es aún muy bajo el promedio de empleo de semillas mejoradas en el conjunto de la agricultura nacional. El mismo fenómeno se presenta para el resto de insumos químicos.

Examinemos la relación existente entre el desarrollo de los precios de los insumos modernos portadores de la nueva tecnología, y el de los productos agrícolas por tipos de cultivo: comerciales, tradicionales, mixtos y café. Se consideran cultivos mixtos, aquellos en los cuales aparecen tanto formas modernas de explotación agrícola, como las manifestaciones de la agricultura tradicional, con escasa o nula incorporación de técnicas modernas, deficiente organización del trabajo, productividad completamente estancada e incluso negativa, etc.

Los cultivos comerciales han sufrido una disminución de su precio relativo con respecto a los de los insumos empleados (Ver Cuadro No. 13), especialmente a partir de 1968. Además, en general han mantenido una relación desfavorable con respecto a los insumos en comparación con otros cultivos. Así, una explicación a la incorporación de nueva tecnología en este tipo de cultivos, puede ser que dicha incorporación ha permitido aumentos sustanciales en la productividad física, de tal manera que a pesar de la relación desfavorable de precios es rentable incorporar tecnología nueva.

Es un hecho que los precios de la maquinaria, insumos químicos y semillas mejoradas han aumentado más aceleradamente que los precios de los productos agrícolas de tipo comercial. Además la mecanización de tierras y su incorporación a la tecnología moderna ha producido un encarecimiento acelerado de las tierras, a causa de que la mayor rentabilidad se capitaliza en el precio de la tierra, que se manifiesta en el incremento de las rentas, lo que implica un nuevo traslado de parte del incremento de la ganancia del empresario a manos del terrateniente que ejerce el monopolio sobre las tierras aptas para la agricultura de tipo comercial, y que son explotadas a través de contratos de arriendo.

Por otra parte, la industria productora de insumos agropecuarios sin detenernos a examinar el origen o nacionalidad de su capital, conforma una estructura oligopólica, donde el productor agrícola no tiene muchas alternativas en cuanto a escoger la aplicación de tal o cual producto. Además, los diferentes laboratorios producen insumos que no son perfectamente sustitutos (lo cual configuraría una gama de precios y calidades a la decisión del consumidor - productor agrícola) provocando una estructura del mercado donde los precios suben a ritmos, por encima del nivel que alcanzarían en un mercado competitivo entre productores.

En consecuencia, en las condiciones de excesiva concentración de la propiedad rústica y de la actual estructura oligopólica de la industria productora de insumos e implementos agropecuarios imperante en Colombia, la aplicación de la nueva tecnología no beneficia principalmente al productor o empresario que la emplea, sino que buena parte de dichos beneficios van a parar a manos de los productores de insumos químicos e importadores de maquinaria, y a las de los terratenientes. La presión, en última instancia, recae sobre el trabajador asalariado que vé mermar el valor real de su salario a medida que las nuevas corrientes tecnológicas se introducen en el campo y sin que haya podido calificar su fuerza de trabajo en cualquiera de las actividades especializadas de las labores agrícolas, que contrarreste la tendencia a la baja del salario real. De esta manera se manifiesta uno de los efectos de la actual estructura agraria en el sentido de interponerse como un serio obstáculo al desarrollo de la agricultura a tasas satisfactorias para el desarrollo nacional.

La relación que guardan los precios de los productos de cultivos mixtos con respecto a los de sus insumos, en la cual se benefician los primeros, nos puede estar señalando la escasa utilización de nuevas técnicas de explotación en forma de insumos químicos, máquinas y semillas mejoradas en estos tipos de cultivos./ 1 Son precisamente esta clase de insumos los que presentan el menor ritmo de aumento de precios, después de los insumos para cultivos tradicionales, debido seguramente a la imposibilidad económica de estos campesinos para la incorporación de esta clase de tecnología. Ello nos induce a pesnar que en la mayor parte de las explotaciones que configuran la agricultura mixta proliferan y se resisten a ser eliminadas, formas de explotación y técnicas obsoletas de cultivos y uso de la tierra. Este hecho trae como consecuencia la relativa rigidez de la oferta agrícola en el corto y mediano plazo, encareciendo, como en efecto ha ocurrido, los precios de estos productos agrícolas, que son precisamente los que tipifican la canasta del consumo obrero. Estos productos generalmente surten mercados irregulares, con enorme cantidad de intermediarios que someten a su dominio a buena parte de medianos productores y multitud de pequeñas economías campesinas, que no teniendo acceso al almacenamiento, se ven obligados a entregar las cosechas a dichos intermediarios, acosados por las exigencias ante los vencimientos de las obligaciones de créditos y el resto de factores económicos y sociales que los afectan. En este caso, tampoco son los pequeños y medianos productores e incluso empresarios quienes se han beneficiado de los precios en permanente alza, sino los intermediarios y comercializadores de la producción agrícola que no asiste a mercados relativamente organizados. Además, con los niveles tecnológicos en que opera

1/ El reducido mercado efectivo de insumos que representa este tipo de cultivos, que se manifiesta en una demanda en cierto sentido estática, relativamente inelástica, impide o atenúa el aumento de los precios de los insumos para estos cultivos.

buena parte de estos productores no es posible alcanzar niveles de consumo muy alejados del simple nivel de subsistencia, haciendo muy difícil un proceso de acumulación de excedentes. Se perpetua así, una agricultura tradicional, campesina, incapaz de asimilar las innovaciones tecnológicas e impulsar así el desarrollo de una agricultura próspera y dinámica.

En las explotaciones parcelarias, típicamente tradicionales, donde se desarrolla la explotación de cultivos como la yuca, el plátano, fríjol, etc. lo señalado para los cultivos mixtos se manifiesta con mucha mayor crudeza y gravedad. Pues si en las explotaciones de agricultura mixta se puede desarrollar la mediana empresa y crear un proceso de diferenciación con las explotaciones que se rezagan, posibilitando el uso de métodos modernos de explotación agrícola, en las explotaciones parcelarias, por su tamaño, la miseria del productor, las condiciones físicas y químicas precarias de la tierra, etc. está completamente imposibilitada para la aplicación de nuevas y productivas técnicas de cultivos, pues ellas implican la disponibilidad de buenas sumas de capital-dinero que no posee nuestro productor tradicional.

2.6. El Crédito Agropecuario.

"La importancia del crédito en la producción agrícola es notoria, pues un alto monto de financiación oportuna puede asegurar un alto nivel de oferta, con la obvia condición de que esta oferta pueda realizarse con una rentabilidad mínima para el productor, que le permita liquidar su pasivo. Es decir, no se podría encontrar una relación de causalidad mínima entre crédito e incremento de la producción, pero sí una relación de complementariedad entre estas dos variables" (Kalmanovitz, Salomón. La Agricultura en Colombia 1950 - 1972 -DANE. Boletín mensual No. 278, Pág. 134). Dentro de este criterio, la tasa o tipo de interés dirigido al sector agrícola tiene una importancia fundamental en cuanto constituye a determinar la tasa de ganancias del productor agrícola. En Colombia el crédito institucional para el sector agrícola opera a tasas subsidiadas de interés, definidas por algunas normas jurídicas vigentes (Ley 5a. de 1973, Fondo Financiero Agrario, etc.).

Si bien el crédito agrícola ha aumentado considerablemente entre 1950 y 1972 (participaba en el 5.2 por ciento del crédito total en 1950, sin incluir café, en 1972 ocupaba el 17.6 por ciento -participación inferior a 1970, cuando fue de 20.2 por ciento) y ha disminuido en la ganadería (en 1950 ocupaba el 15.0 por ciento del total del crédito, y en 1972, el 10.1 por ciento), también es igualmente cierto que dicho crédito está bastante concentrado y tiende a beneficiar casi exclusivamente a la gran explotación comercial y en menor medida a la mediana, en tanto que pueda constituir garantías reales y cumplir los dispendiosos trámites para su consecución. Es decir, el crédito institucional subsidiado -excepción hecha del crédito supervisado del INCORA para pequeños y medianos productores y algún porcentaje de la Caja Agraria- se dirige a beneficiar exclusivamente a medianos y grandes empresarios agrícolas.

Con respecto al crédito del INCORA, al cual sí tienen acceso los pequeños productores -aunque generalmente cuando están reunidos en alguna forma asociativa de producción-, en su mejor momento alcanzó el 15.6 por ciento del total del crédito agrícola, en 1968; a partir de este año comienza a perder participación hasta que en 1972 ocupaba el 7.5 por ciento del total de créditos agropecuarios. Aunque hasta 1975 conserva una tendencia al aumento del monto nominal alcanzando $625.0 millones, disminuye en términos reales a una tasa anual del 12.0 por ciento entre 1969 y 1976. Nominalmente también disminuyó entre 1975 y 1976: pasó de $625.0 a $472.7 millones de pesos, que corresponden a una disminución del 32.2 por ciento.

Cientos de miles de familias campesinas no tienen acceso al crédito institucional y se ven obligadas a caer bajo el dominio de comerciantes y usureros que aprovechando las premuras de los campesinos por crédito, les financian sus cultivos a tasas de interés leoninas quedándose con gran parte de los excedentes, cuando no con la parcela, por imposibilidad física del productor de dar cumplimiento a sus obligaciones con el cultivo.

Esta estructura del crédito se corresponde directamente con las características de la estructura agraría y opera como un elemento al servicio de dichas estructura y la reproduce antes que contribuir a resquebrajarla.

2.7. Fuerza de Trabajo Rural y Distribución del Ingreso.

Durante las primeras décadas del presente siglo existieron abundantes instituciones en la explotación del trabajo rural, caracterizadas por la sujeción del campesino a la tierra mediante presión extraeconómica y pago de rentas, bien sea en servicios, especie o dinero. Esta sujeción de los campesinos a la tierra se complementaba con la ocupación de vastas extensiones como recurso para sujetar la mano de obra campesina. Pues, como sostiene McGreevey en "Historia Económica de Colombia", una frontera abierta significa que el excedente económico de los campesinos no podía ser apropiado por los propietarios. En consecuencia, la mejor parte del territorio nacional se encontraba titulado en el siglo XX./ 1

El desarrollo de las obras públicas, a partir de la tercera década del siglo XX, con sus grandes requerimientos de fuerza de trabajo, presionó fuertemente sobre la fuerza de trabajo movil disponible terminando por crear su relativa escasez, y sobre la fuerza de trabajo sujeta a las haciendas a través de vínculos precapitalistas de adscripción. Se sientan así las condiciones que harán estallar conflictos entre arrendatarios y propietarios, que se dan con especial crudeza en regiones de Cundinamarca y Tolima y en las cuales, se exigía por parte de los campesino el fin de

1/ McGREEVEY, W. Paul. Historia Económica de Colombia 1845-1930. Tercer Mundo.

la prestación de servicios gratuitos al hacendado, pago de salarios iguales a los de las obras públicas y el derecho a sembrar cultivos comerciales en sus lotes de pancoger.

Otras regiones del país también presenciaron estos conflictos en mayor o menor grado que en última instancia contribuyeron a la eliminación de formas atrasadas de explotación del trabajo rural.

Al mismo tiempo que los campesino eran liberados de las haciendas, la pequeña propiedad parcelaria arrojaba excedentes demográficos que aumentaban a medida que confrotaban la competencia al interior mismo de la economía parcelaria y con las primeras manifestaciones de explotaciones modernas en la agricultura. Si bien, la migración campesina a las ciudades hizo decaer la oferta de fuerza de trabajo rural, la demanda de brazos no aumentó al mismo ritmo del aumento natural, vegetativo de la oferta, pues el desarrollo agrícola fue particularmente lento, al menos hasta la mitad del siglo, y a partir de aquí, el desarrollo viene acompañado de trascendentales innovaciones tecnológicas que reducen los requerimientos de fuerza de trabajo por unidad de producto. Es decir, la tendencia es a sustituir el trabajo vivo por trabajo anterior, por capital en forma de máquinas, sustancias químicas, etc.

Estudiando los cambios demográficos sufridos en el campo entre 1936 y 1964 (comprenden 3 censos nacionales de población: 1938, 1951, 1964) el Profesor Salomón Kalmanovitz en su estudio que hemos citado dice:

> "Se puede caracterizar la información censal analizada así: la población del campo sufrió profundas modificaciones en su composición, en su número y en su movilidad. Mientras que hubo una notoria disminución de las formas atrasadas de explotación del trabajo -no se puede hablar de extinción, pues incluso aumenta el número de campesinos parcelarios- se incrementa la utilización de la fuerza de trabajo asalariada. La migración campo-ciudad produjo un acelerado proceso de despoblación rural relativa, y las tasas de mortalidad rural, más altas que las urbanas, dieron lugar a un crecimiento muy lento de la población económicamente activa, que entre 1951 y 1964 alcanza sólo el 1.0 por ciento anual. Al mismo tiempo se presentó un proceso de concentración de la producción, al disminuir el número de empleadores, especialmente a partir de 1951. En total, los cambios que tendrán lugar en la población rural del país indican un proceso de profundización del desarrollo capitalista, que aunque no es muy acelerado, si alcanza a perturbar todas las relaciones demográficas que aparecen en el período de 26 años que comprenden los tres censos analizados"./1

1/ Kalmonovitz, Salomón. La Agricultura en Colombia. 1950-1972. DANE.

Con el desarrollo de la agricultura empresarial, se han generado grandes ejércitos de trabajadores que atienden los requerimientos de fuerza de trabajo de dicha agricultura, caracterizando la demanda de trabajo por una función discontínua que señala la estacionalidad de las labores agrícolas. Por otra parte, el campesinado parcelario atado a las peores tierras, crece demográficamente y fracciona el espacio de su parcela, expulsando a buena parte de sus efectivos más jóvenes que enganchan los ejércitos de obreros trashumantes agrícolas, obreros ocasionales de la contrucción en las ciudades, etc.

En general, el desarrollo de las formas modernas de explotación agropecuaria con la introducción de máquinas desplazadoras de fuerza de trabajo rural, empleo de matamalezas, etc, sumado al hecho de la superpoblación relativa del campo, que se manifiesta en el elevado índice de desempleo promedio (cerca del 25 por ciento para el año) ha provocado una tendencia a reducir la participación del salario dentro del P.B.I. agropecuario, e incluso una disminución relativa del salario rural frente al salario industrial. Según Berry, en 1955 el salario rural era del 37.2 por ciento del salario industrial, mientras que en 1967 la relación fue del 22.9 por ciento./1

Esta reducción de los salarios rurales ha permitido a las empresas agrícolas mantener sus niveles de tasa de ganancia cuando el desarrollo de los precios de los productos agrícolas de tipo comercial ha manifestado una disminución relativa frente a los precios de los insumos y costos de maquinaria.

La revolución operada en los cultivos comerciales, con la tendencia a sustituir trabajo vivo por maquinaria moderna, pone un techo a las aspiraciones de aumentos salariales de los trabajadores agrícolas en las épocas de fuerte demanda de fuerza de trabajo por parte de las explotaciones comerciales; es el caso que se presenta durante la recolección de algodón en la costa norte; donde existe la amenaza de desplazar grandes masas de obreros trashumantes por la introducción de máquinas recolectoras que pueden desplazar hasta 250 trabajadores-día. Yo ocurrió con la implantación de combinadas para la recolección de arroz y sorgo en el Tolima, Meta, etc.

El caso de los productores parceleros, con explotaciones atomizadas y niveles de productividad en permanente deterioro, que no alcanzan a veces, ni siquiera el nivel medio de salario rural, como ingreso de su parcela, es también un problema que tiende a agravarse. Más o menos el 70 por ciento de los campesinos parcelarios obtienen menos de un 60 por

1/ Nota de Pie de Página en el Estudio de Salomón Kalmanovitz citado. DANE. Boletín Mensual...No. 277, Agosto 1974, Pág. 123.

ciento del ingreso mínimos deseado, o ingreso mínimo de subsistencia; más o menos un 16 por ciento obtienen entre el 60 y el 80 por ciento; y el 14 por ciento, entre el 80 y el 100 por ciento, de dicho nivel de ingreso. Se nos presenta, así, la fuente de la creciente proletarización del campesino colombiano, pues en estas condiciones él se ha visto obligado a abandonar la parcela y engancharse como jornalero.

En las explotaciones parcelarias el mayor esfuerzo productivo del campesino es retribuído con niveles de consumo cada vez menores.

3. EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS Y REFORMA AGRARIA.

Los agudos conflictos sociales que se insinuaban amenazantes del orden social preestablecido en los países de América Latina, provocados por la creciente pauperización de las grandes masas populares, fenómenos de desempleo y subempleo con elevados índices, irracional e ineficiente uso de los recursos naturales existentes, especialmente tierra y aguas que provocan rigidez de la oferta agrícola agudizando la miseria de los más vastos sectores de la población, excesiva concentración de las tierras de uso agropecuario, bajo niveles de productividad de la producción agropecuaria, marginamiento de las grandes masas campesinas con condiciones de tenencia precaria de tierras o asalariados sin tierra, altísimos índices de analfabetismo en el campo especialmente, etc., todos estos fenómenos y muchos otros más influenciaron la Reunión de Presidentes en Punta del Este a principios de la década de los sesenta acordándose impulsar y ejecutar reformas agrarias en los respectivos países, por haberse concluido que el foco principal de los malestares sociales, económicos y políticos que afrontaban los países de América Latina se encontraba en las estructuras agrarias imperantes en los países en cuestión.

Se dá comienzo así, a un nuevo intento de reforma de las estructuras agrarias, intento guiado por una concepción que consideraba la modernización del sector agrario y la redistribución de tierras como los objetivos principales. Es por esta razón que durante la década de los sesenta la acción de reforma agraria se reduce a la afectación y expropiación de tierras periféricas y marginales de los latifundios y adjudicación y dotación en fincas o Unidades Agrícolas Familiares a los Campesinos; el panorama político que este hecho señala se define por la alianza de las burguesías industriales urbanas y los terratenientes burgueses que representan el sector moderno, comercial e industrial del agro latinoamericanao, que ante los peligros que para sus intereses representan los conflictos sociales, deciden afectar los intereses de los terratenientes que tienen las tierras en condiciones de explotación inadecuada y con relaciones laborales precapitalistas a su interior, y así, impulsar la modernización del sector rural, y solucionar graves problemas de desempleo. La correlación de fuerzas entre estos dos sectores sociales al interior de cada

país, determinaría el grado en que se cumpliría este proceso. Realmente, la decisión política nunca fue más allá de la simple pretensión de modernización del sector rural (excepción hecha de Perú y Chile, a principios de la década de los setenta). Este hecho nos explica por qué la "Reforma" siempre operó y sigue operando dentro de los mismos marcos jurídicos que normaban la preexistente estructura agraria y se reducía a afectar tierras marginales y periféricas de los latifundios y parcelarlas en fincas en "propiedad individual" a los campesinos sujetos de reforma agraria. El criterio jurídico de la propiedad privada que inspiraba la reforma agraria excluía por principio las explotaciones agropecuarias modernas, con altos niveles de eficiencia y racionalidad como objetos de reforma. Pues "en la hipótesis de que el proceso redistributivo hubiera conducido a la parcelación de latifundios capitalizados y tecnificados, también se habría renunciado a las ventajas de la economía de escala echando por la borda logros de racionalización y eficiencia de importantes unidades productivas"/1

En general, las unidades agrícolas resultantes del proceso de reforma agraria consultaban los siguientes principios: extensión que explotada en condiciones de razonable eficiencia pueda suministrar a la familia ingresos adecuados para su sostenimiento, para el pago de la deuda agraria y para el mejoramiento de la vivienda, equipo de trabajo y nivel de vida; además, debe tratarse de una extensión que no requiera más que el trabajo del propietario y de su familia.

Se establece entonces, como norma de adjudicación y dotación en la mayoría de los países de América Latina durante la década de los sesenta, la unidad de explotación familiar, así entendida.

A partir de 1968, tanto en Colombia como en el resto de América Latina, como consecuencia de la evaluación de los resultados efímeros del proceso se cambia el denominador común de adjudicaciones; se comienzan a promover formas asociativas de producción agropecuaria.

A partir de 1970, casi todas las adjudicaciones y asignaciones se realizan bajo un esquema comunitario, haciendo las dotaciones en común y proindiviso al grupo campesino. Así el campesino no recibe un lote de terreno determinado, sino una cuota parte que transfiere en usufructo a la respectiva empresa comunitaria.

Mario Suárez Melo en su artículo "Las Empresas Comunitarias Campesinas en América Latina sostiene: "este desplazamiento de la dotación individual a la dotación comunitaria se atribuye en Colombia a la necesidad de agilizar la marcha demasiado lenta que venía mostrando la reforma agraria;al cambio de enfoque logrado después de la labor de autoanálisis realizada por los propios

1/ Lorenzo Tolentino, TAPIA. "Problemas Jurídicos de las Empresas Asociativas de Producción". Organización de ECC. IICA. Pág. 312

ejecutores del proceso de reforma agraria; a la necesidad de producir un desplazamiento del poder político de las élites tradicionales a la población campesina segregada (?); a los modernos métodos para inducir la toma de conciencia que pusieron en práctica al estimular una campaña nacional de organización campesina; a la posibilidad de reducir costos administrativos y a la conveniencia de crear factores que impidieran la reversibilidad de la reforma agraria"/1

La Ley 4a. de 1973 define las empresas comunitarias campesinas como:

"La forma asociativa de producción agropecuaria por la cual campesinos de escasos recursos deciden aportar su trabajo, industria, servicios y otros bienes en común, con la finalidad primordial de explotar uno o más predios rústicos, industrializar y comercializar sus productos, o bien de cumplir una de estas dos finalidades a más de la primera enumerada para repartirse entre sí las ganancias o pérdidas que resultaren, en forma proporcional a sus aportes".

En términos generales, se puede conceptualizar a las empresas comunitarias con los elementos que como características que las definen, produjo la IV Reunión Interamericana de Ejecutivos de Reforma Agraria realizada en Panamá:

3.1. Están formadas por"campesinos", entendiendo por tales a personas de escasos recursos que derivan su subsistencia del sector rural. Estas empresas deben tener, por tanto, una connotación de clase que las diferencien de otras organizaciones de productores agropecuarias con medianos o grandes recursos económicos.

3.2. Su carácter de "empresa" estará dado por una eficiente combinación de los factores productivos y una racional utilización de los recursos naturales, con el propósito de producir rendimientos económicos. En esta actividad empresarial, el aumento del capital constante no debe implicar eliminación de fuentes de trabajo sino capitalización progresiva destinada a crear nuevas oportunidades de ocupación.

3.3. El carácter comunitario estaría basado en la propiedad o uso común del conjunto de elementos que integran la explotación, en la distribución de utilidades en base al trabajo aportado y en la capitalización social de parte de los excedentes generados, de tal manera que estos se utilicen no sólo en beneficio de sus trabajadores directos de la empresa, sino para el desarrollo de todo el sector campesino.

1/ SUAREZ MELO, Mario. "Las Empresas Comunitarias Campesinas en América Latina" Rev. Desarrollo Rural en las Américas IICA-CIRA. Vol 4 No. 2 1972. Pág. 146.

3.4. Es también esencial que estas empresas permitan lograr la capacitación de todos sus integrantes sobre aspectos internos y externos de la explotación, que contengan mecanismos eficientes para garantizar la participación efectiva de todos sus miembros en la planificación y gestión de la actividad empresarial y que impidan toda forma de explotación de unos campesinos sobre otros.

Los esquemas comunitarios de adjudicación han permitido acelerar el impacto -aunque casi insignificante en algunos países- y la obtención de algunos de los objetivos de las reformas agrarias al agilizar los trámites de adjudicación, disminuir los costos de administración del proceso, agrupar a los campesinos facilitando la consecución de servicios sociales, de educación y salud, de crédito, de asistencia técnica, etc. Pues la dotación individual implicaba una dispersión que hacía más dispendiosa y prolongada la adjudicación al tener que atender el proceso por individuos aislados; la cantidad de las unidades dificulta cuando no hace imposible la asistencia técnica adecuada y el suministro de crédito oportuno y eficiente, el tamaño de las explotacionres resultantes no estimula la adopción de nuevos métodos de producción; etc.

Se pueden señalar entre muchas otras, como ventajas de la adjudicación y explotación asociativa de los predios rurales las siguientes:

3.1.1. Permite una aplicación intensiva de la mano de obra a las labores agrícolas y además hace posible la utilización de la fuerza de trabajo sobrante o estacional en la construcción de obras de infraestructura productiva o de beneficio social como viviendas, escuelas, instalaciones de recreación, etc. que contribuyen a elevar el nivel de vida de los campesinos.

3.1.2. Propician condiciones favorables para un más rápido desarrollo de la capacidad y productividad de los trabajadores que son los mismos socios: se comparten experiencias y destrezas en la actividad productiva, su agrupación facilita cursos de extensión, manejo de nuevas técnicas, administración de empresas rurales, etc..

3.1.3. El tamaño de la explotación así configurada permite los beneficios de las economías de escala: reducción de costos de producción por los volúmenes y calidad de los insumos utilizados; reducción de costos de sostenimiento familiar al comprar vituallas y demás bienes de consumo en cantidades que reducen los costos unitarios, etc..

3.1.4. Mejor posición en el mercadeo de sus productos. Su oferta deja de ser tan atomizada lo cual beneficiaba a los intermediarios. Los volúmenes de producción reducen costos unitarios de transporte y almacenamiento. Es decir, en general, tienen mayor poder competitivo.

3.1.5 Como consecuencia de lo anterior, los beneficios per cápita son mayores, repercutiendo en un más acelerado proceso en el mejoramiento del nivel de vida y satisfacción de necesidades de tipo social.

3.1.6. Los márgenes de capitalización permiten la construcción de obras de infraestructura que benefician la empresa y promuevan el desarrollo de agroindustrias o industrias rurales y demás actividades que aumenten las posibilidades de empleo para el resto de la población.

3.1.7. Ejercen más fácilmente una presión organizada por la obtención de servicios sociales por parte del Estado: servicios de salud, educación, recreación, etc.

3.1.8. Facilidades para la obtención de crédito.

Se podría elaborar una larga lista de ventajas sobre la dotación individual, además de las referentes al empleo adecuado y racional de los recursos naturales y la posibilidad de implementación eficiente de prácticas de conservación y renovación.

Sin embargo, para que las empresas campesinas logren plenamente sus objetivos es necesaria la decisión política de los ejecutores de los programas de reforma agraria y transformar también la superestructura jurídica que consulte e impulse la significación social, política y económica de la nueva estructura que proyectan las ECC. Es precisamente en este campo -el jurídico- donde se manifiesta más nítidamente la debilidad de la decisión política en transformar las existentes estructuras agrarias en América Latina. Excepción hecha de Perú, y Chile hasta 1973.

Las empresas comunitarias son colectivas por oposición a las individuales. Sin embargo, dicho colectivismo exige diferenciación y no debe confundirse ni con la empresa estatal socialista, por un lado, ni con el colectivismo de las sociedades anónimas y mercantiles, de corte capitalista. He aquí el origen formal del vacío de normas jurídicas que tipifiquen las empresas asociativas campesinas en la mayoría de los países de la América Latina.

La nueva modalidad adoptada en materia de adjudicación desde que se abandonó el tipo de dotación en parcelas individuales, no ha sido consecuentemente complementada con un esfuerzo paralelo destinado a crear modelos jurídicos que consoliden dicha nueva modalidad - las formas asociativas de produccción campesina. Excluyendo al Perú, todos los países de América Latina manifiestan la tendencia a emplear los viejos modelos jurídicos tradicionales propios de actividades cooperativas civiles o mercantiles para normar las nuevas formas de tenencia y producción agropecuarias.

"Desde luego -dice Mario Suárez Melo en su Trabajo "Algunas Experiencias Latinoamericanas en Empresas Asociativas" no siempre existe la posibilidad de crear reglamentaciones propias para estos modelos empresariales típicamente agrarios, de acuerdo con las limitaciones de los ordenamientos jurídicos nacionales. Sin embargo, la necesidad transitoria de adaptación no debería hacer perder la perspectiva final consistente en que la nueva estructura agraria demanda nuevos tipos de propiedad social y nuevas formas empresariales que deben obtener su propia tipología jurídica, diferente a las formas tradicionales civiles o mercantiles". (El subrayado es nuestro). Es que en las empresas campesinas se elimina el criterio de la propiedad como fuente de riqueza, bienestar y seguridad, y en cambio se reivindica el de el trabajo como fuente de toda riqueza, bienestar, estabilidad y seguridad social. El socio de la Empresa es socio principalmente a través del trabajo y no a través de la propiedad, y en tal medida obtiene sus beneficios. "De este modo -sostiene Ernesto Liboreiro en su artículo-"Voz en Capítulo"/1 el trabajo es dignificado al máximo, ya que constituye el factor básico que otorga al campesino el carácter estable de socio de la empresa, pasando a ocupar el capital un plano secundario".

En algunos países los modelos de empresas han alcanzado instrumentos jurídicos que los tipifican. Tal es el caso de las sociedades agrícolas de interés social en el Perú, los asentamientos de Chile y Panamá, la Uniones de Prestatarios de Venezuela. Sin embargo, en los demás casos, aún se está en proceso de definiciones, bien porque el respectivo modelo está en periodo de experimentación, o bien porque se atraviesa por un momento de incertidumbre e indefinición con respecto a la reforma agraria. Tal puede ser el caso de Colombia. Esta indefinición produce grados de incertidumbre e inseguridad entre los beneficiarios de los programas de Reforma Agraria, que se interponen como obstáculos para el desarrollo de las empresas existentes y el surgimiento de nuevas.

"La formulación de normas jurídicas que regulen empresas campesinas de producción, se relacionan directamente con los objetivos de reforma agraria que cada país haya decidido alcanzar. Si los cambios son periféricos o convencionales, las normas configurarán organismos anémicos, con escasa gravitación social y económica, cuya presencia más bien consolida el latifundio, preservando los contenidos de valor del sistema. Por el contrario, las reformas agrarias radicales se orientan a la sustitución del orden tradicional en base a normas de distinto contenido axiológico, en cuyo marco las empresas asociativas adquieren connotación como vehículos de transferencia de poder"./2

1/ LIBOREIRO, Ernesto. "Voz en Capítulo". En CERES FAO, mayO-junio 1976. Pág. 49.

2/ TOLENTINO TAPIA, Lorenzo. "Problemas Jurídicos de las Empresas Asociativas de Producción". Organización de Empresas Comunitarias Campesinas. IICA. Pág. 311.

Todo lo anterior nos lleva a la conclusión de que la única garantía de lograr que las empresas asociativas campesinas constituyan la base firme de un nuevo ordenamiento agrario que logra la integración y la dignificación de millones de campesinos latinoamericanos es la firme decisión política de los ejecutores respaldada por nuevas normas jurídicas que consoliden las empresas, que las integran en un sistema coherente a nivel del sector, que determine sus relaciones con los organismos del Estado que tienen que ver con el sector rural, además de definiciones político-jurídicas sobre la propiedad de los medios de producción, el regímen laboral, la personalidad del arte jurídico, etc.

Ejemplos de que las actuales normas que rigen las formas asociativas de producción en la mayoría de los países de América Latina están inspiradas en los tradicionales principios que orientan las sociedades civiles o comerciales capitalistas, lo constituyen las disposiciones sobre duración de las empresas como asociaciones de campesinos, consignadas en los textos legales. No parece lógico señalar plazos breves con la consiguiente inseguridad jurídica para propios y extraños, si tenemos en cuenta que el fin colectivo que se persigue tiene relación con estos plazos. "Se están sustituyendo estructuras cuatricentenarias de propiedad con otras nuevas que se proyectan al futuro con contenidos de perennidad. Su mutación o extinción, será el resultado de los propios hechos sociales pero no puede ser establecida en disposiciones o estatutos cuando el fin social que se ha señalado no sólo concierne al interés de los socios sino a la colectividad nacional. Obviamente la duración debe ser indefinida". En Colombia, por ejemplo, el establecer que después de tres años es posible la liquidación y división de la empresa, se abre la puerta más amplia por donde se introducen los elementos que provocan la disolución y la frustración tanto de los intereses individuales de los campesinos como generales de la sociedad. Es esta una vía que permite la reversión de los limitados logros alcanzados con el proceso de reforma agraria.

Otra condicionante grave para el funcionamiento y desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas provocado por el carácter marginal y convencional de las reformas agrarias en la mayoría de los países de América Latina, lo constituye el hecho de que proceso de reforma no obedece a un plan racional y programado de transformación y desarrollo de zonas y regiones dentro de un modelo de desarrollo nacional, sino que se limita a la afectación aislada y discontinua de parte de fundos calificados de objeto de reforma por su grado bajo de explotación económica, cuando no es porque existe oferta de éstos por parte de terratenientes. El resultado de este vicio de las Leyes de Reforma Agraria existentes -no incluimos Perú- es el aislamiento geográfico y económico de las empresas que las coloca en una situación de debilidad e incapacidad para producir efectos que tiendan a modificar en un sentido favorable la estructura agraria en la que se insertan; por el contrario, se ven absorbidas y no logran concretar los beneficios que se esperan tanto para sus socios, como para el resto de la población campesina. Mientras no se sustituyan los modelos de reforma agraria fundo por fundo, por los de zonas y regiones, sin

las sujeciones a los límites prediales anteriores de los fundos y más bien orientados por criterios de racional y adecuada utilización de los recursos naturales de la zona y eficiencia en la combinación de los factores: tierra, trabajo y capital, no será posible eliminar muchas de las limitaciones y problemas que hoy enfrentan las Empresas Comunitarias en América Latina./1

Un problema común en las empresas comunitarias es el relacionado con la falta de planeación de la producción y de escasa asistencia técnica para la definición de los planes de acción. Este elemento -planeación y asistencia técnica para su elaboración- está estrechamente ligado a los objetivos superiores de las formas asociativas de producción y requiere, por tanto, la atención de los organismos ejecutores de la reforma agraria. Es común a la mayoría de los modelos de empresas comunitarias que se presentan en América Latina, la falta de planificación a mediano y largo plazo y la indeterminación de programas con objetiv · y adecuadas orientaciones técnicas, económicas, sociales y políticas, destinados a promover el cumplimiento de los objetivos generales de las Empresas Comunitarias Campesinas en su tarea fundamental de construir una nueva estructura agraria basada en los principios de autogestión campesina y dignificación del trabajo. Mientras tanto, "se trabaja con

1/ "La correspondencia entre predio expropiado y empresas constituida ha conllevado limitaciones que obstaculizan la ejecución del proceso de reforma agraria. En efecto: (a) Se dificulta la planificación por regiones no pudiendo establecerse programas integrados de producción, infraestructura, asistencia técnica y crediticia; (b) Se mantiene una deficiente utilización de los recursos naturales pues la discontinuidad de los predios impide en la práctica la adopción de un plan coordinado para la plena utilización de los recursos y para la adecuada conservación de los mismos; (c) Se desaprovechan las ventajas de las economías de escala; (d) Se multiplican los gastos administrativos y; (e) Se desperdician obras de infraestructura que por el tamaño de los predios no proporcionan todo el rendimiento posible.

Además de los factores mencionados, este sistema de dotación predial puede llegar a generalizar dos limitaciones...En primer término, se señala que este sistema de dotación ha contribuido a que se mantenga en los campesinos una visión recortada del problema agrario y del proceso de cambio, reduciendo la perspectiva de los beneficiarios a una visión predial que generalmente no excede los linderos físicos del fundo. Casi que al parcelamiento físico de los asentamientos ha correspondido un parcelamiento mental de los asentados. En segundo lugar, las dotaciones predio por predio mantienen una organización atomizada que impide la integración del sector campesino, disminuyendo sus posibilidades económicas y políticas". Suárez Melo, Mario: "Las Empresas Comunitarias Campesinas en América Latina" Desarrollo Rural en las Américas IICA - CIRA. Vol IV. No. 2. Mayo - Agosto 1972. Pág. 155.

base en planes anuales de crédito, los cuales no permiten llevar a cabo una política de desarrollo de la empresa y además de proporcionar una visión parcial del problema, en muchos casos dan una idea equivocada sobre el desempeño físico y económico de la misma". (Murcia, Héctor: "Aspectos Administrativos de las Empresas Comunitarias)".

Un problema colateral con el anterior es el tipo de relaciones que se establecen entre las empresas y los organismos del Estado encargados de los asuntos del sector rural. Los funcionarios de dichos organismos reproducen un esquema de dominación - sumisión sobre el sector campesino, esquema que tiene su origen en la concepción peyorativa sobre el elemento campesino al cual asimila a la incultura y la incapacidad. Se requiere entonces, un proceso de motivación que alcance tanto a campesinos como a funcionarios en un programa de masiva capacitación intrasectorial de donde salgan beneficiadas las empresas comunitarias. El esquema actual de dominación - sumisión que define la participación de los organismos del Estado lleva a que, en el caso en que se formulen planes y proyectos a mediano y largo plazo, estos tengan apenas un cumplimiento parcial cuando no un rechazo simulado por parte de la empresa, por no corresponder a las necesidades y disponibilidades concretas de las empresas, o por falta de una efectiva comunicación y comprensión de los programas, para, que sean asimilados y ejecutados por los campesinos.

Por consiguiente, es importante que se entienda por parte de los funcionarios del sector rural, que uno de los objetivos fundamentales de los modelos asociativos de desarrollo rural es la promoción y consolidación de la autogestión campesina como garantía de irreversabilidad del proceso. Y es en esa dirección que se deben dirigir las acciones y relaciones entre los dos sectores.

Síntesis precisa de lo anterior representa la siguiente cita del artículo "Voz en Capítulo" del Doctor Ernesto Liboreiro, publicado por la revista CERES de la FAO.

> "Las ECC, nacidas sin un acceso adecuado a la tecnología, al crédito y a la capacitación; sin un tamaño adecuado para poderse beneficiar de las economías de escala internas y externas a la empresa; sin una organización a nivel de segundo grado o superiores; sin una legislación apropiada; sin programas de educación social; con trabas para la organización de los campesinos; y teniendo que hacer frente a sectores interesados en su fracaso, corren riesgo mayores que los mencionados anteriormente...
>
> Si bien puede citarse como origen de la mayoría de los problemas de las ECC la carencia de legislación, de normas y procedimientos adecuados por su creación y funcionamiento, la carencia de programas de educación social y capacitación adecuados a nivel de funcionarios y campesinos y la carencia de un proceso de planificación adecuado para su creación y operación a través del espacio y el tiempo, también es cierto que estas causas se originan

a su vez, en otras anteriores. Estas otras son la escasa experiencia acumulada hasta el momento en estas modalidades de organización, la escasa difusión de las lecciones de tales experiencias y la carencia de decisiones políticas que impulsen vigorosamente un proceso de esta naturaleza, lo cual, a su vez, está determinada por la configuración del poder, que rechaza la adopción de medidas que puedan poner en peligro la estabilidad del "statu quo".

La transferencia de poder político y económico que la ECC implica en favor del campesinado y en perjuicio de quienes ahora detentan el poder, conspira contra su factibilidad política. Son muy pocos los países en los que se ha tomado la decisión de charlas, con todas las consecuencias de organización del campesinado, elevación de su nivel cultural, pérdida de poder de los terratenientes, disminución de los excedentes derivados de las operaciones de comercialización, financiación, exportación, etc. Por esto, algunos países solo han utilizado a las ECC como instrumentos para aumentar la eficacia económica, disminuir las presiones campesinas, colonizar a costos más bajos, o para otro tipo semejante de acciones que no ponen en peligro la estabilidad de las instituciones que ellos consideran fundamentales para la preservación del sistema en su conjunto."/1

1/ LIBORETRO, Ernesto. "Voz en Capítulo". En CERES. FAO. mayo-junio 1976. Pág. 51.

Cuadro No. 1

Distribución de la Tierra Por Superficie en Hectáreas y Participación Porcentual, Según Tamaños 1960 - 1970-71

Tamaño de las Explotaciones Hectáreas	Número de Explotaciones				Superficie Total (Has.)			
	1960		1970-71		1960		1970-71	
		%		%		%		%
Menores de 5 hectáreas	756.605	62.6	700.225	59.5	1.138.976	4.5	1.145.945	3.7
de 5 a menos de 10	169.145	14.0	159.659	13.6	1.164.749	4.3	1.088.338	3.5
de 10 a menos de 20	114.231	9.4	117.863	10.0	1.572.076	5.7	1.598.668	5.2
de 20 a menos de 50	86.7[illegible]	7.2	100.010	8.5	2.638.701	9.7	3.054.488	9.9
de 50 a menos de 200	62.307	5.1	74.316	6.3	5.676.623	20.8	6.749.717	21.8
de 200 a menos de 500	13.693	1.1	16.344	1.4	3.994.319	14.6	4.700.980	15.2
de 500 y más	6.502	0.5	8.394	0.7	11.052.383	40.4	12.655.054	40.8
Total	1.209.672	100.0	1.176.811	100.0	27.337.827	100.0	30.993.190	100.0

Fuente: DANE Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 2

Participación del Aprovechamiento en Niveles de Tamaño de las Explotaciones 1960 - 1970-71

Tamaño de las Explotaciones (Has.)	Cultivos Permanentes		Cultivos Temporales		Tierras en Descanso		Tierras en Pastos		Tierras en Otros Usos	
	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %
Menos de 5	23.9	20.5	35.9	29.1	10.8	8.0	17.6	24.3	11.8	9.9
De 5 a menos de 10	21.3	25.5	24.6	20.6	10.0	11.5	28.7	32.3	15.4	10.4
De 10 a menos de 50	13.1	16.9	13.6	11.8	9.3	15.4	38.2	40.8	25.8	15.2
De 50 a menos de 100	5.5	7.7	7.3	7.7	8.1	16.0	43.4	47.1	35.6	20.5
De 100 a menos de 500	2.5	4.6	4.4	5.6	6.3	12.2	51.2	55.3	35.5	22.3
De 500 a menos de 1000	1.3	2.8	2.6	3.7	4.6	8.4	58.9	62.3	32.5	22.7
De 1000 y más	0.6	2.1	0.9	1.3	1.8	5.0	73.2	72.8	23.4	18.2
Total	5.5	7.6	7.1	6.8	5.8	10.3	53.4	56.3	28.1	18.9

Fuente: Datos obtenidos de información suministrada por el DANE, Censo Nacional Agropecuario 1970-71.

Cuadro No. 3

Variación Porcentual del Aprovechamiento por Tamaño de las Explotaciones Entre 1960 y 1970-71

Tamaño de las Explotaciones (Has.)	Cultivos Permanentes	Cultivos Temporales	Tierras en Descanso	Tierras en Pastos	Tierras en Otros Usos
	Var. 1960/1970	Var. 1960/1970	Var. 1960/1970	Var. 1960/1970	Var. 1960/1970
Menores de 5	14.3	- 25.1	- 31.4	27.6	-28.8
de 5 a menos de 10	11.6	- 25.6	5.0	5.2	-37.1
de 10 a menos de 20	26.8	- 16.7	45.3	9.7	-36.7
De 20 a menos de 50	57.0	7.6	104.3	22.2	-34.0
De 50 a menos de 200	93.2	33.7	137.0	27.6	-28.8
De 200 a menos de 500	125.9	57.2	157.1	28.1	-25.7
De 500 y más	215.6	103.6	165.4	15.2	-13.5
Total	55.0	8.1	102.6	19.6	-23.6

Fuente: DANE, Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 4

Participación de los Tamaños de Explotación en los Tipos de Aprovechamiento 1960 - 1970-71

Tamaño de Explotaciones (Has.)	Cultivos Permanentes		Cultivos Temporales		Tierras en Descanso		Tierras en Pastos		Tierras en Otros Usos	
	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %
Menores de 5	19.5	14.4	22.8	15.7	8.5	2.9	1.5	1.6	1.9	1.8
De 5 a menos de 10	16.4	11.8	14.6	10.6	7.4	3.8	2.3	2.0	2.3	1.9
De 10 a menos de 20	17.9	14.6	14.1	10.9	9.5	6.8	3.7	3.4	4.3	3.5
De 20 a menos de 50	18.6	18.9	15.1	15.0	15.4	15.6	7.3	7.4	9.8	8.5
De 50 a menos de 200	16.4	20.4	18.2	22.5	27.1	31.7	17.9	19.1	26.5	24.7
De 200 a menos de 500	5.3	7.6	7.7	11.2	14.3	15.9	14.6	15.7	18.3	17.8
De 500 y más	6.0	12.3	7.4	14.0	17.8	23.3	52.7	50.8	41.8	41.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Datos obtenidos de la elaboración de información suministrada por el DANE. Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 5

Participación Comparada de las Explotaciones y su Superficie

Según Formas de Tenencia

Formas de Tenencia	Número de Explotaciones %		Superficie %	
	1960	1970	1960	1970
Propiedad	62.4	68.7	72.5	74.6
Arrendamiento	11.4	5.8	3.8	2.7
Colonato	3.9	4.1	12.1	9.5
Aparcería	12.0	8.3	3.5	2.6
Otras Formas	2.1	6.0	2.0	4.5
Bajo más de una Forma.	8.2	7.1	6.1	6.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: DANE. Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 6

Participación Porcentual en las Formas de Tenencia de los Tamaños de Explotación 1960 - 1970-71

Tamaño de las Explotaciones (Has.)	Superficie en: Propiedad %		Arriendo %		Colonato %		Aparcería %		Otras Formas %	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970
Menos de 5	3.6	3.1	11.3	7.2	0.8	1.2	17.9	12.2	3.5	4.5
5 - 10	3.7	3.1	5.6	5.2	1.0	1.2	14.9	9.5	3.2	3.1
10 - 20	5.7	5.0	8.1	7.7	2.3	2.6	18.8	14.9	5.4	5.9
20 - 50	9.9	9.8	11.5	12.6	6.4	7.0	19.0	20.2	9.2	9.8
50 - 200	21.4	22.2	22.6	24.6	21.3	20.8	17.6	22.8	15.3	18.0
200 - 500	15.8	16.0	14.2	15.9	13.1	12.5	6.2	8.8	12.6	12.4
500 y más	31.7	40.8	26.7	26.8	55.0	54.7	5.7	11.6	50.9	46.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Datos obtenidos de la elaboración de información suministrada por el DANE Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 7

Intensidad de la Forma de Tenencia "En Propiedad" en los Diferentes Tamaños de las Explotaciones (Participación Porcentual) y Variación 1960 - 1970-71

Tamaño de las Explotaciones (Hás.)	Número de Explotaciones 1960 %	1971 %	Var. %	Superficie 1960 %	1970 %	Var. %
De menos de 5	59.0	67.1	5.4	58.4	65.8	4.2
De 5 a menos de 10	64.1	68.4	0.7	64.6	68.3	- 1.2
De 10 a menos de 50	69.6	70.9	10.5	70.6	71.7	12.2
De 50 a menos de 100	71.4	74.0	23.9	72.1	74.4	23.0
De 100 a menos de 500	74.7	77.3	23.2	76.3	78.0	20.7
De 500 a menos de 1.000	80.9	80.6	18.5	81.8	80.6	16.5
De 1.000 y más	77.0	72.8	18.6	70.0	72.8	17.8
Total	62.4	68.7		72.5	72.5	

Fuente. Elaborado a partir de los datos del DANE 1970-71

Cuadro No. 8

Intensidad del Arrendamiento en los Tamaños de Explotaciones y Variación Para 1960 - 1970-71

Tamaño (Hás.)	Número % 1960	Número % 1970-71	Var. %	Superficie % 1960	Superficie % 1970-71	Var. %
De menos de 5	15.1	7.2	-56.1	11.6	6.5	-48.2
De 5 a menos de 10	6.5	4.8	-29.8	6.1	4.9	-25.6
De 10 a menos de 50	4.5	3.5	-14.7	4.3	3.4	-12.0
De 50 a menos de 100	3.9	3.0	- 5.9	4.0	3.0	-11.0
De 100 a menos de 500	3.6	2.8	- 7.4	3.8	2.8	-14.7
De 500 a menos de 1.000	3.0	2.5	1.6	2.9	2.5	- 1.2
De 1.000 y más	2.8	1.8	-18.2	2.4	1.4	-31.4
Total	11.4	5.8	-50.2	3.8	2.7	-21.3

Fuente: Ibid

Cuadro No. 9

Intensidad de la Aparcería en los Tamaños de Explotaciones y Variación para 1960 - 1970-71

Tamaño (Hás.)	Número % 1960	Número % 1970-71	Var. %	Superficie % 1960	Superficie % 1970-71	Var. %
De menos de 5	13.7	9.8	-34.1	15.1	10.0	-39.1
De 5 a menos de 10	12.8	8.2	-39.3	13.4	8.1	-43.1
De 10 a menos de 50	8.7	6.4	-19.9	8.3	5.9	-21.2
De 50 a menos de 100	3.2	3.5	28.0	3.5	3.3	12.4
De 100 a menos de 500	1.9	1.8	11.1	1.8	1.6	5.7
De 500 a menos de 1.000	0.9	1.2	48.7	1.0	1.3	55.7
De 1.000 y más	0.3	0.3	44.4	0.2	0.5	119.3
Total	12.0	8.3	-32.4	3.5	2.6	-16.2

Cuadro No. 10

Intensidad del Colonato en los Tamaños de Explotaciones y Variación Durante 1960 - 1970-71

Tamaños (Has.)	Número % 1960	Número % 1970	Var. %	Superficie % 1960	Superficie % 1970-71	Var. %
Menos de 5	2.1	3.1	34.7	2.4	3.3	24.0
De 5 a menos de 10	3.4	3.5	- 4.2	3.4	3.4	- 4.8
De 10 a menos de 50	6.8	5.3	-14.8	5.6	4.3	-13.8
De 50 a menos de 100	14.5	9.1	-25.1	2.7	2.1	- 6.2
De 100 a menos de 500	13.4	8.7	-22.8	17.2	11.5	-20.5
De 500 a menos de 1.000	8.6	6.9	- 4.2	7.8	6.9	4.3
De 1.000 y más	12.6	14.2	41.7	16.9	15.0	- 7.4
Total	3.9	4.1	2.0	12.1	9.5	-11.5

Fuente: Ibid.

Cuadro No. 11

Porcentaje del Número y Superficie Bajo Otras Formas de Tenencia Según Tamaños. Variación 1960 - 1970-71

Tamaños (Has.)	Número % 1960	Número % 1970	Var. %	Superficie % 1960	Superficie % 1970	Var. %
De menos de 5	2.1	7.1	216.4	1.7	6.5	253.8
De a menos de 10	2.3	4.6	89.2	1.6	4.6	163.7
De 10 a menos de 50	2.2	4.3	108.3	1.7	4.4	279.8
De 50 a menos de 100	1.8	3.8	160.1	1.5	3.7	206.4
De 100 a menos de 500	1.7	3.4	141.0	1.5	3.6	174.3
De 500 a menos de 1.000	2.1	3.6	100.0	1.9	3.6	128.7
De 1.000 y más	2.4	5.8	203.0	3.0	5.7	117.3
Total	2.1	6.0	174.3	2.0	4.5	150.4

Cuadro No. 12

Area Sembrada con Semillas Mejoradas 1967 - 1971
(Miles de Hectáreas)

Cultivos	1967 % del Area Con Semilla Mejorada	1970 Area Total	1970 Con Semilla Mejorada	1970 %	1971 Area Total	1971 Con Semilla Mejorada	1971 %
Algodón	94.2	266.6	239.2	89.7	216.0	214.7	99.4
Ajonjolí	-	36.0	25.2	70.0	55.0	32.7	59.4
Arroz	22.7	233.2	88.6	38.0	249.0	98.6	39.6
Cebada	71.1	52.0	31.7	61.0	66.0	39.2	59.4
Sorgo	83.6	69.0	67.9	98.4	113.4	113.4	100.0
Soya	81.7	60.0	53.4	89.0	58.4	35.8	61.7
Caraota	-	-	7.3	-	11.0	9.2	83.6
Frijol Común	-	66.0	2.7	4.1	68.0	2.7	4.0
Maíz	22.3	658.0	166.8	25.3	686.0	161.2	23.5
Papa	0.4	90.0	0.9	1.0	85.0	0.3	0.3
Trigo	45.1	45.6	16.9	37.1	56.0	14.5	25.9
Total		1.575.4	700.6	44.4	1.663.8	722.3	43.4

Fuente: DANE. La agricultura en Colombia 1950-1972

Cuadro No. 13

Indices de Precios Relativos Producto /Insumo, por Tipos de Cultivo 1960 - 1971

(Indice Base: 100 = 1958)

Año	Comerciales	Mixtos	Tradicionales	Café
1960	97.0	95.0	96.0	70.0
1961	94.0	116.0	111.0	83.0
1962	94.0	92.0	113.0	81.0
1963	91.0	120.0	124.0	76.0
1964	108.0	145.0	162.0	90.0
1965	105.0	114.0	150.0	84.0
1966	105.0	125.0	144.0	76.0
1967	94.0	119.0	138.0	71.0
1968	100.0	122.0	150.0	81.0
1969	89.0	119.0	124.0	77.0
1970	89.0	124.0	136.0	101.0
1971	95.0	152.0	214.0	107.0

Fuente: Banco de la República.

Cuadro No. 14

Participación de 5 Tipos de Cultivos* en el PBI Agropecuario por Quinquenios 1950 - 1972 (Precios de 1958)

Años	P B I Agropecuario.	Comerciales.	Tradicionales	Plantación	Mixtos	Café	Resto PBI Agropecuario
1950	100.0	4.5	13.0	2.1	13.8	16.6	50.0
1955	100.0	6.0	11.9	2.2	12.2	20.8	46.8
1960	100.0	10.4	9.7	2.3	10.8	16.9	49.4
1965	100.0	13.5	11.8	3.0	10.3	13.5	47.9
1970	100.0	11.0	9.8	2.3	8.8	13.3	54.8
1972	100.0	11.8	9.9	1.8	8.3	11.0	57.2

* Se han tomado 7 cultivos comerciales: Algodón, ajonjolí, arroz, cebada, sorgo, soya y caña de azúcar; cuatro cultivos tradicionales: caña (panela), frijol, plátano, yuca; 2 de plantación: banano y cacao; cuatro mixtos semimecanizados: maíz, tabaco, papa, trigo.

II DESCRIPCION BASICA DE LAS EMPRESAS

CAPITULO II

DESCRIPCION BASICA DE LAS EMPRESAS

1. CARACTERIZACION DE LOS ESTRATOS DETERMINADOS PARA EL ESTUDIO DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS

El curso taller sobre Empresas Comunitarias Campesinas realizado en marzo de 1976 agrupó las empresas en cinco (5) estratos:

Estrato I. Sector plano de agricultura moderna.

Estrato II. Sector quebrado con explotaciones de buena potencialidad productiva, con instalaciones de procesamiento y beneficio.

Estrato III. Sector quebrado de explotaciones tradicionales.

Estrato IV. Sector plano con predominio de ganaderías extensivas o semi-intensivas.

Estrato V. Sector ocupado por comunidades indígenas.

Dentro de estos estratos las empresas y grupos comunitarios en Colombia, se encuentran distribuidos así:

Sector	No. de Empresas o Grupos	%
I	355	27.6
II	81	6.3
III	199	15.5
IV	624	48.5
V	28	2.1
Total	1.287	100.0

Estos estratos fueron diferenciados con base en tres elementos principales:

a) La configuración física y características químicas de las tierras en que se han instalado las empresas;

b) La organización empresarial y características de aplicación más o menos intensivas de los diferentes factores de la producción: trabajo, tierra y capital. Es decir, el tipo de explotación agropecuaria que se desarrolla;

c) Las características de tradición productiva y social del grupo humano que configura la empresa asociativa.

La configuración resultante de estos factores determina en buena medida el carácter de la forma asociativa de producción que se pueda conformar. Es decir, el grado de asociación que inicialmente sea factible y conveniente.

Hemos tomado la información y elaboración consignada en los diferentes estudios que produjo el seminario de marzo de 1976, provenientes de cada uno de los Proyectos del INCORA, en lo que hace referencia a la caracterización de los diferentes estratos.

Esta síntesis nos puede dar una visión más o menos precisa en cuanto a diferenciar los estratos y encontrar posibles relaciones de complementariedad o de causalidad con el desarrollo exitoso o no de las empresas comunitarias, cuando relacionemos el medio físico y social en que se desarrollan éstas, con los efectos y alcances logrados.

1.1. Sector Plano de Agricultura Moderna

Corresponden a este estrato, las empresas asociativas de producción que se destacan por la posesión de suelos clasificados entre las categorías I y II y en menor escala en la categoría IV, y por una agricultura intensiva sobre la base de productos comerciales o una ganadería intensiva orientada en la producción de leche con logros de altos niveles de productividad (La Esperanza, Proyecto Cundinamarca No. 1).

Buena parte de estas empresas están beneficiadas por las obras de adecuación de tierras, canales de riego, etc. desarrolladas por el INCORA dentro de esta clase de programas.

Estas empresas desarrollan la producción con aplicación de alta tecnología, uso intensivo de maquinaria: tractores, máquinas recolectoras de cosechas, etc. Por esta razón, generalmente obtienen índices de productividad superiores a los establecidos por la media de la zona; es el caso de las empresas que cultivan arroz, sorgo, algodón, etc.

En la mayoría de estas empresas -al menos en las de la muestra estudiada- la economía familiar depende cada vez menos del pancoger, donde existe. A medida que la explotación comunitaria demuestra ser más productiva, se ejerce una presión sobre el pancoger como vía inmediata de la expansión del área comercial de explotación: la comunitaria.

Finalmente, gozan de relativamente buenas vías de comunicación con extensos e importantes mercados del país, facilitando la realización de la producción y mejorando sus condiciones de mercadeo. Generalmente han sido tierras adquiridas por negociación directa con el antiguo propietario.

1.2. Sector Quebrado con Explotaciones de Buena Potencialidad Productiva.

Las empresas clasificadas dentro de este estrato se caracterizan por presentar un relieve ondulado con lomos afilados o redondeados y diferentes formas de inclinación y pendientes, etc. Sus suelos están clasificados entre las categoría II y IV, con suficientes aguas y con distancias moderadas a los centros de consumo y mercados importantes. Vías de comunicación entre buenas y regulares, aunque para el acceso a la empresa propiamente dicho, en algunos casos se hace por medio de caminos de herraduras, lo que condiciona el transporte hasta las vías centrales, por medio de mulas o caballos. Las líneas de explotación típicas de estas explotaciones son principalmente, café, caña de azúcar para la producción de panela, cacao y pastos para ganadería, y en general, productos de la agricultura que se ha denominado tradicional. En estas explotaciones se dan prácticas sanitarias e intensivas de cultivo y ganadería, con tendencia a la implantación de las formas intensivas, dadas las características de buena potencialidad productiva de los suelos. Además, se han ejecutado y ejecutan diferentes obras de adecuación de tierras y de procesamiento y beneficio.

Generalmente corresponden a fincas que estaban deficientemente explotadas y que además, fueron descuidadas durante el tiempo que duró el proceso de afectación y adjudicación a los campesinos, y que además se han logrado avances en la productividad y aplicación de modernos métodos de cultivo, dentro de las limitaciones que imponen las condiciones físicas del terreno. Pues la aplicación de maquinaria es casi imposible en esas condiciones de topografía; sin embargo, se emplean buena cantidad de abonos, correctivos químicos, matamalezas, etc.

El pancoger es importante en algunas de estas empresas, llegando incluso a sustraer fuerza de trabajo a la explotación comunitaria y manifestando tendencias a la expansión ante la presión de las tradiciones de aparceros y arrendatarios de algunos socios. En otras empresas es poco significativo y su tendencia es contraria al caso anterior: tiende a desaparecer. Esto ocurre cuando los ingresos generados por el pancoger son muy pequeños comparados con el conjunto de ingresos generados en las actividades comunitarias, lo que provoca una pérdida de interés en el pancoger individual.

1.3 Sector Quebrado de Explotaciones Tradicionales.

Estas empresas, que corresponden al 15.5 por ciento del total (199 de las 1.287) están generalmente instaladas en áreas quebradas o semiplanas donde se desarrolla una agricultura de subsistencia con la presencia de explotaciones minifundistas y cuyas líneas de explotación se caracterizan por agricultura tradicional o ganadería extensivas o semiintensivas debido a la calidad relativamente baja de sus suelos (clasificados entre la III y VI clase). Estas empresas se hallan afectadas por dichas condiciones estructurales y físicas.

Los productos típicos de estas empresas son: panela, trigo, cebada, papa, fríjol, maíz, ganaderías de leche y cría extensivas, las cuales se obtienen con aplicación escasa de nuevas tecnologías, debido a los altos costos que representan la adecuación y mejoramiento de sus tierras y las tradiciones de explotación de la tierra que aún pesan sobre estos campesinos.

Sus productos son intervenidos por gran cantidad de intermediarios que a la postre se apropian buena parte del valor de la producción; los productores a menudo se ven obligados a vender la producción sin tener en cuenta las condiciones de precios en los mercados, por no tener instalaciones de beneficio que les permita almacenar su producción para esperar precios favorables.

1.4. Sector Plano con Predominio de Ganaderías Extensivas o Semiintensivas

En este estrato se clasifican el 48.5 de las empresas y grupos comunitarios existentes o sea, 624 (hasta 1976).

Están ubicadas en áreas planas u onduladas con suelos de vocación ganadera (cría, levante y leche, extensiva o semiintensiva) aunque existan muchos casos de empleo en explotaciones agrícolas como arroz, algodón, etc. especialmente en la Costa Atlántica son generalmente suelos de fertilidad natural regular aunque mecanizables en su mayoría.

Estas empresas están caracterizadas por explotaciones ganaderas con buena potencialidad en cuanto a rentabilidad, dependiendo de un oportuno y eficiente servicio de crédito y asistencia técnica, como es el caso de algunas que funcionan en Atlántico y Bolívar donde se ha llegado a niveles bastante elevados de productividad y desarrollo económico de dichas empresas, con base en esta línea de explotación (ganadería cría, leche, etc.).

Generalmente, en estas empresas, el pancoger cumple una función de estimular la cohesión entre los socios de la empresa y de arraigo a la misma, por parte de los campesinos, por cuanto mientras que la actividad productiva comunitaria no comienza a generar excedentes que posibiliten una distribución de utilidades sin que se debilite económicamente la empresa, los ingresos de los socios dependen en su mayor parte de su cultivo de pancoger. Así, el pancoger en este estrato de empresas es muy importante, pero desde un punto de vista diferente a como se manifiesta en estrato III. Aquí cumple un papel de generador de ingresos y fuente de sustento familiar mientras la línea de explotación comunitaria entra a jugar un papel dominante en el ingreso familiar, ya que las explotaciones ganaderas de cría y leche extensivas o semiextensivas, implican un período relativamente largo para comenzar a generar márgenes de beneficio capaces de garantizar el sostenimiento de los socios y sus familias y además márgenes para acumulación y capitalización de la empresa. Así, el pancoger cumple una función de estimular el apego de los campesinos a la empresa, mientras ésta comienza el ciclo de beneficios normales. Ejemplo del desarrollo de este tipo de empresas del estrato IV, constituye la empresa comunitaria La Isla No. 1 del Proyecto Atlántico, en la que el pancoger ha pasado a ser un simple complemento para el consumo familiar, y en general, la empresa ha podido pasar de la simple subsistencia a una etapa de ahorro y acumulación progresiva con base en el éxito de su línea de explotación : la ganadería de cría y leche.

1.5 Sectores Ocupados por Comunidades Indígenas

Existen hasta ahora 29 empresas comunitarias que se han conformado a partir de comunidades indígenas instaladas en áreas a las cuales tradicionalmente han pertenecido y que generalmente les han sido arrebatadas, tanto por colonos como por terratenientes de la región. Se trata de zonas con regulares o malas vías de penetración lo que dificulta la comercialización de su producción, y posibilitando la permanencia de intermediarios que se aprovechan para obtener grandes márgenes de utilidad en perjuicio de la economía indígena.

Al interior de estas empresas se observa la permanencia de las tradiciones de la comunidad sobre la propiedad de la tierra, lo cual condiciona las formas asociativas que se pueden desarrollar con estas comunidades.

Se conservan en gran parte los métodos y tradiciones de explotación agropecuaria, lo cual perpetúa una agricultura con base en el empleo intensivo de fuerza de trabajo y prácticas de rotación que atentan contra la preservación de los recursos naturales. Pues casi siempre la rotación sigue la línea de roza y quema para luego cultivar y dejar abandonado por un período de varios años, volviendo al ciclo de roza y quema de más montañas.

2. DESCRIPCION BASICA DE LAS EMPRESAS

2.1 Recursos Físicos.

Teniendo en cuenta la estratificación que se elaboró para el análisis de la muestra de las 38 empresas comunitarias, se constata la caracterización hecha en el capítulo anterior, en cuanto a las condiciones físicas y de relieve que diferencian a las empresas ubicadas dentro de cada uno de los estratos.

En el cuadro 2.1 elaborado a partir de la información primaria suministrada por los trabajos de evaluación de Empresas Comunitarias Campesinas, producto del curso taller en cada uno de los Proyectos del INCORA, se puede observar que las empresas del estrato I, que representan el 29.7 por ciento disponen del 9.6 por ciento de la superficie total de las empresas consideradas, y en promedio tienen una extensión de 65.8 hectáreas (comprendida esta medida en una dispersión que va desde 33.0 hectáreas hasta 100 hectáreas); las cuatro empresas del estrato II, que representan el 10.8 por ciento de las Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra disponen del 7.1 por ciento de la superficie, y poseen una extensión promedio de 134.1 hectáreas; las del estrato III, que son el 21.6 por ciento controlan el 27.0 por ciento de la superficie muestral, presentando un promedio de 251.1 hectáreas por empresa; en el estrato IV se ubican el 37.8 por ciento de las empresas con el 56.4 por ciento del área, con promedio de superficie por empresa de 300.2 hectáreas. Se debe anotar que dentro de cada estrato la extensión y calidad de

los predios expropiados o comprados determina el número de familias a asentar; esta relación es la resultante de un criterio de afectación predio por predio en vez de la afectación por zonas, acomodando los recursos al número de familias sujetos de programas de Reforma Agraria. El asentamiento se hace, entonces, a través del cálculo de un ingreso predeterminado como aceptable. Como lo señalamos antes, el estrato I está conformado por empresas caracterizadas por explotaciones agropecuarias intensivas de tipo comercial, con una alta rentabilidad hectárea, como tendremos oportunidad más adelante de constatarlo, hecho que se refleja en que este estrato presenta el promedio de superficie por familia más bajo (7.9 hectáreas); en tanto que en el estrato III, caracterizado por explotaciones que conservan rasgos de agricultura tradicional, que operan sobre zonas quebradas, con una relación costo-beneficio bastante elevada en cuanto a adecuación de suelos, determinan una mayor proporción de tierra necesaria para garantizar el sostenimiento familiar. Se refleja lo anterior en el hecho de que en este estrato el promedio de hectáreas/familia,sea de 23.7 hectáreas. El estrato IV, que presenta la mayor relación hectáreas/familia, por tratarse de explotaciones ganaderas extensivas o semi-intensivas que operan sobre suelos que en las condiciones actuales de tecnología y recursos financieros disponibles fijan está línea de producción, registran un promedio de 33.6 hectáreas por familia. En este caso, insistimos en que la mayor superficie necesaria por familia no es debida a que la explotación del predio esté afectada por una baja productividad del trabajo, como es el caso del estrato III, sino a la productividad física de sus suelos.

En cuanto a vías de comunicación entre las empresas estudiadas y los centros de consumo o de mercados también son manifiestas las diferencias entre los estratos. Pues es explicable que las empresas del estrato I, instaladas en zonas que por su desarrollo socio-económico presenten las mejores condiciones en cuanto a vías de comunicación se refiere. Esto debido a dos razones principales: la tradición comercial de las explotaciones agropecuarias de la zona presionan la construcción de vías de comunicación que permitan un eficiente suministro y transporte de insumos y productos; en segundo lugar, estas regiones están ubicadas cerca a los principales centros urbanos y mercados del país, beneficiándose de las redes viales que convergen a éstos; y en tercer lugar, por tratarse de regiones planas, los costos de construcción de vías e infraestructura son los más reducidos.

En el caso de las empresas del estrato II, por tratarse de zonas con una topografía ondulada o quebrada, se presentan diferentes grados en cuanto a disponibilidad de buenas vías de comunicación, pues algunas de estas empresas si bien se encuentran cercanas a grandes centros de consumo, no tienen vías de acceso para automotores hasta la empresa propiamente dicha y deben recurrir a la tracción animal para el transporte de su producción hasta encontrar una vía principal, que generalmente no pasa muy lejos (máximo 5 kilómetros en las empresas de la muestra).

Cuadro No. 2.1

Distribución de la Superficie de las Empresas Comunitarias Campesinas

por Empresas según Estratos, Número de Socios y Promedios

	Extensión (Has.)	No. de Familias	Cupo Técnico	Has/Familia
Estrato I				
Lomariza (Atl.)	39.0	6	6	6.5
La Palma (Huila)	56.2	5	5	11.2
La Esperanza (Cund.)	37.2	6	6	6.2
San Roque (N.S.)	85.0	6	6	14.1
22 de Octubre (N.S.)	51.0	9	4	5.6
La Fortuna (Bol.)	100.0	12	12	8.3
Flor del Sinú (Cor.)	96.0	10	10	9.6
La Ceibita No. 4 (Cor.)	86.0	10	10	8.6
Miraflores (Huila)	44.0	16	6	2.7
La Pedregosa (Tol.)	95.0	11	11	8.7
El Socorro (Valle)	33.9	6	6	5.6
Total	724.1	97	82	
Promedios	65.8	8.8		7.9
Estrato II				
Guayaca (Sant.)	130.0	5	5	26.0
La Esperanza (Per.)	94.1	9	9	10.4
Babega (N.S.)	239.0	16	16	14.9
Chinauta (Cund.)	73.5	7	8	10.5
Total	536.6	37	38	
Promedios	134.1	9.2		15.4
Estrato III				
Galeras (Nar.)	169.0	7	9	24.1
Guadalajara (Tol.)	594.0	15	15	39.6
El Placer (Cund.)	85.3	5	6	17.1
Granja Bonita (Ant.)	224.8	7	8	32.1
El Atardecer (Cauca)	229.2	10	10	22.9
Veracruz (Per.)	197.4	13	15	14.8
La Reforma (Cund.)	237.4	11	7	21.6
El Cacique (Sant.)	271.7	15	15	18.1
Total	2.008.8	83	85	
Promedios	251.1	10.3		23.7
Estrato IV				
La Esperanza (Atl.)	80.0	8	5	10.0
La Isla No. 1 (Atl.)	84.0	5	5	16.8
El Porvenir (Meta)	286.5	6	6	47.6
Las Delicias (Meta)	690.0	6	6	123.3
Buenos Aires (Cor.)	129.0	8	8	16.1
Romero C. (Cord.)	111.0	9	9	12.3
Socorro I (Sucre)	239.5	14		17.1
Porvenir (Sucre)	75.6	5		15.1
Membrillo (Sucre)	323.0	11		29.3
La Martha (Sucre)	665.0	42		15.8
La Paz (Bol.)	270.0	24	11	11.4
Santa Fé (Bol.)	170.0	7	7	24.3
El Poleo (Ces.)	507.0	6	6	84.5
La Ilusión (Ant.)	574.0	12	12	47.8
Total	4.204.6	163		
Promedios	300.3	11.6		33.6
Estrato V				
Las Mercedes x				

Las empresas del estrato III, en general gozan de buenas vías de comunicación, con la salvedad hecha para el estrato II, que se presenta con mayores agravantes: zonas más quebradas, mercados y centros de consumo relativamente pequeños con su natural consecuencia en cuanto a mantenimiento de vías por parte del Estado, carácter tradicional que conforma el tipo de explotaciones de la zona con sus secuelas de miseria y abandono de sus pobladores, etc. Como consecuencia de la poca importancia económica de las explotaciones de estas zonas, el desarrollo de vías eficientes de comunicación no se ha estimulado.

El estrato IV se destaca por sus inferiores condiciones en sus vías de comunicación;son generalmente tierras de sabanas alejadas de los centros de consumo y asistidas por vías de comunicación entre regulares y malas. Sin embargo, el tipo de explotación que allí se desarrolla amortigua los efectos negativos y desventajosos que acarrea una deficiente red de comunicación y transportes. Pues en explotaciones agrícolas sus efectos serían más fuertes.

En general, del relativo desarrollo de las redes viales de las zonas en las cuales se encuentran las empresas, dependerán algunas condiciones que caractericen el mercadeo de sus productos: presencia o desalojo de la actividad de intermediarios, vinculación directa con los consumidores, etc. Recurso importante para el desarrollo de las explotaciones agropecuarias representa la disponibilidad adecuada de aguas. En general, las empresas comunitarias de los estratos I y II registran buena dotación de aguas, pues de las 15 de la muestra, 9 presentan excelentes condiciones en la tenencia del recurso y las otras 6 con regular dotación; en el estrato III, solamente la empresa comunitaria Veracruz de Pereira manifiesta problemas de escasez de aguas; entre las empresas comunitarias del estrato IV, la muestra registra un índice bastante grande de limitaciones en la disponibilidad de aguas: solamente 4 de las 14 empresas están adecuadamente dotadas de aguas, 6 con dotación regular y parcial disponibilidad durante el año de suficiente agua para el consumo de los ganados y humano; 4 con mala dotación y con dificultades para la instalación de una infraestructura de adecuación para el suministro eficiente y oportuno para el consumo de los ganados y humano.

En cuanto al estrato I, es importante destacar que estas empresas en gran parte se encuentran beneficiadas por distritos de riego que garantizan la satisfacción de las necesidades del consumo productivo del recurso. Es frecuente la presencia de acueductos rurales que surten de agua para el consumo humano dentro de estas empresas.

Las aguas para el consumo humano registran una presencia cada vez menor de obras de infraestructura como tanques de almacenamiento, redes de distribución, etc., a medida que las empresas se clasifican dentro de los estratos II, III y IV. Se destaca el aprovisionamiento de agua para el consumo humano a través del transporte en recipientes desde las quebradas o caños cercanos a las viviendas que se lleva a cabo entre la mayor parte de las empresas del estrato III. Entre las del estrato IV es frecuente el uso de jagüeyes, de los cuales se extrae el líquido por medio de valdes, etc.

2.2. Población.

Sin incluir la empresa comunitaria Las Mercedes y Flores, en total en las 37 Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra hay 380 familias asentadas; en las Mercedes y Florez hay 80 familias de otros tantos socios. La comparación del número de familias por empresas permite apreciar que ellos difieren según el estrato al cual corresponde la empresa, así: entre las empresas del estrato I el promedio de socios es de 8.8; en las del estrato II el promedio es de 9.2 socios por empresas; en el III, 10.3 socios por empresa; en el IV, 11.6 socios por empresa. (Ver Cuadro No. 2.1).

Dentro de las empresas del estrato I existe una correspondencia entre el número de socios y el cupo técnico de los predios, excepción hecha de las empresas "22 de Octubre" del Norte de Santander y "Miraflores" del Huila que presentan un enorme sobrecupo: 16 socios cuando el cupo técnico es de 6 en la segunda; y 9 socios cuando el cupo técnico es para 4, en el caso de la "22 de Octubre".

En el estrato II, existe también correspondencia entre el número de socios y la cabida técnica familiar de los predios. Sin embargo, la empresa "Chinauta" de Cundinamarca teniendo cabida para 8 familias, tiene 7 socios por razón de que no ha sido posible encontrar una persona que además de cumplir los requisitos para ser socio esté en capacidad de adquirir la parte correspondiente del interés social de la empresa.

Entre las empresas del estrato III se manifiesta una tendencia, no al sobrecupo, sino a conformar las empresas con una cantidad de socios inferior al cupo técnico del predio. Tal es el caso de las empresas "Galeras" de Nariño, "El Placer", Cundinamarca; "Veracruz", Pereira; "Granja Bonita", Antioquia. Este fenómeno es debido a la gran inestabilidad de los socios de estas empresas, que no han comprendido los beneficios y las ventajas de las formas asociativas de producción agropecuarias y además por diferencias de tradición productiva entre los socios, que a la postre se manifiesta en la ruptura y liquidación de socios cuando no de la empresa.

En el estrato IV, exceptuando las empresas de Sucre y "La Paz" de Bolívar, también se corresponden el cupo técnico de los predios y el número de familias asentadas. El caso de "La Paz" se presenta porque al constituirse la empresa, el INCORA determinó en 24 la cabida familiar cuando se ha demostrado que solamente era para 11. En tanto que en Sucre, el sobrecupo se presenta por la acción política de los campesinos que incorporan a las empresas ya constituidas nuevos socios como medio para presionar la distribución de tierras a los campesinos que no han sido beneficiados con los programas hasta ahora desarrollados y como medio para presionar al INCORA a afectar tierras de latifundistas de la región.

El cuadro 2.2 registra el empleo de trabajadores no socios en las empresas comunitarias según estratos. De acuerdo a este cuadro, dentro del estrato III el 50 por ciento de las empresas utilizan trabajadores

temporarios. El empleo de trabajadores temporarios en este estrato es debido al enganche de fuerza de trabajo que exigen las labores de desyerbe y recolección y además, en las empresas con explotaciones de caña, durante la molienda. Estas labores, por su marcada estacionalidad, desbordan las disponibilidades de la empresa en cuanto a jornales y debe recurrir a los trabajadores temporarios. Además, en las parcelas de pancoger, que atraen gran parte del trabajo de los socios y sus familias, muchas veces coinciden las labores de recolección, desyerbe, siembra, etc. con las de la explotación comunitaria, viéndose precisados los socios a contratar trabajadores que los sustituyan en dichas labores. Otro factor que hace que en estas empresas (Estrato III) sea frecuente el empleo de trabajadores temporarios es la imposibilidad de la mecanización de las labores, mecanización que sí se presenta entre las explotaciones del estrato I donde solo el 27.2 por ciento de las empresas contratan trabajo temporal. En el estrato II, solamente se emplea un trabajador temporal en la empresa comunitaria "Chinauta" de Cundinamarca; esta empresa tiene un déficit permanente de 3 trabajadores agudizándose dicho déficit en época de molienda, ya que además de la molienda de la caña de la empresa, su trapiche presta servicio a explotaciones vecinas. Así, de los cuatro trabajadores permanentes del estrato II, 3 pertenecen a la empresa "Chinauta" por la razón expuesta. En el estrato IV, el 42.9 por ciento de las empresas comunitarias contratan trabajadores temporales los cuales son empleados principalmente para labores como limpia y mantenimiento de potreros, construcción de cercas, etc. En total, las 38 empresas de la muestra contratan 225 trabajadores temporales distribuidos entre los estratos así: 78 trabajadores en el estrato I, 1 en el II, 79 en el III, 95 en el IV y 2 en el V.

Cuadro No. 2.2

Trabajadores no Socios de las Empresas por Estratos

Estratos	No. de Empresas con Trabajadores		No. de Trabajadores		% de Empresas con Trabajadores		Total E.C.C.
	Temporarios	Permanentes	Temporarios	Permanentes	Temporarios	Permanentes	(muestra
I	3	1	78	4	27.2	9.1	11
II	1	2	1	4	25.0	50.0	4
III	4	2	79	12	50.0	25.0	8
IV	6	3	95	20	42.9	21.4	14
V	1	-	2	-			1
Total	15	8	225	41	21.0	21.0	38

En cuanto al empleo de trabajadores permanentes en el estrato I, solamente una empresa, la "San Roque" de Norte de Santander emplea trabajadores permanentes en un número de 4, localizados en labores cotidianas. Estos trabajadores completan las exigencias permanentes de fuerza de trabajo de las 85 hectáreas en arroz, totalmente mecanizadas. En el estrato II dijimos ya que de los 4 trabajadores permanentes, 3 pertecen a la empresa "Chinauta": dentro del estrato III existen 2 empresas que contratan 12 trabajadores permanentes: 9 pertenecen a la empresa "Veracruz" de Pereira y los otros 3 a "La Reforma" de Cundinamarca. Es difícil de explicar el hecho de que en la empresa "Veracruz" presentando, en primer lugar sobrecupo de socios, en segundo, fracaso en programas de cultivos como el de cacao por baja calidad de los suelos, y en tercer lugar, la frecuente salida de los socios a otras empresas en busca de trabajo a jornaleo para completar sus ingresos de subsistencia, registre un número tan elevado de trabajadores permanentes./1 La empresa "La Reforma" por tener déficit entre disponibilidad y necesidades de jornales para las labores de explotación del predio se ve en la necesidad de contratar 3 trabajadores permanentes. En el estrato IV, de las 14 empresas, 3 emplean 20 trabajadores permanentes. Se destaca la empresa "La Paz" que contrata 13 de los 20, y "Las Delicias" con 6. Estos son generalmente trabajadores miembros de las familias de los socios: hermanos, hijos, etc.

En el Cuadro 2.3 se registra la distribución de la población de las Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra. Del total de 460 familias de las 38 empresas el 21,1 oir cuebti cirresponden a empresas del estrato I. el 8 por ciento al estrato II, y el 70.9 por ciento a los estratos III, IV y V. La mayor parte de los asentamientos se han efectuado en tierras marginales, con muy baja potencialidad productiva, como se verá más adelante cuando se estudien los efectos producidos al interior y al exterior de las formas asociativas de producción que analizamos.

Las 380 familias* están compuestas por 2633 personas de las cuales el 35.1 por ciento representan la población económicamente activa. En general se ha considerado como P.E.A. a las personas mayores de 16 años.

1/ Una posible explicación sería la siguiente: la selección o imposición de un cultivo inadecuado que condujo a un fracaso económico que ocasionó la salida de una cantidad relativamente grande de socios; al cambiar los cultivos necesitan contratar mano de obra permanente porque los socios que quedaron no son suficientes para atender las necesidades de mano de obra del cultivo comunitario. Por otra parte, los socios que quedaron no desean incorporar nuevos socios, prefiriendo contratar mano de obra porque aumentan de esa manera sus utilidades. Finalmente, la baja rentabilidad de la empresa los obliga a acudir en busca de ingresos complementarios por medio del jornaleo en fincas vecinas.

* No se consideran las 80 familias de la Empresa Comunitaria "Las Mercedes" Estrato V.

Cuadro No. 2.3

Distribución de la Población de las Empresas Comunitarias Campesinas de la Muestra por Estratos

Estratos	No. de Familias		Población				P. E. A.	
			Hombres	Mujeres	Total	%	No.	% de Población.
I	97	21.1	403	333	736	28.0	235	31.9
II	37	8.0	145	127	272	10.3	85	31.2
III	83	18.1	319	256	575	21.8	201	35.0
IV	163	35.4	580	550	1.130	42.9	404	35.7
V/1	80	17.4					20/2	
Total	460	100.0	1.368	1.265	2.633		925	35.1

1/ La información registrada en el estudio de la Empresa Comunitaria "Las Mercedes y Florez" del Proyecto Cesar, no suministra las cifras de población total, y obtiene la P.E.A. en base al número de socios: de los 80 socios, 20 representan la P.E.A., pues solamente estos permanecen laborando en la empresa.

2/ No se incluye esta cifra en el total de P.E.A. de las Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra.

No ha sido posible distribuir la población por edades, pues al no haberse fijado rangos de edades, homogeneos para todos los estudios, estos se registran con muchas diferencias, lo que imposibilita la tarea. La única observación que se puede hacer en este sentido es que dentro del estrato I, la población mayor de 16 años representa el 31.9 por ciento, en el estrato II, el 31.2 por ciento, en el III, el 35.0 por ciento y finalmente, el 35.7 por ciento en el estrato IV. En resumen, cerca del 65 por ciento de la población de las Empresas Comunitarias Campesinas estudiadas es menor de 16 años.

El promedio de personas por familia es de 7, siendo de 7.6 y 7.3 personas por famila en los estratos I y II, respectivamente, en tanto en los estratos III y IV de 6.9 personas por familia.

Muy significativas son las cifras que se registran en el Cuadro No. 2.4 que se refieren al grado de estabilidad en la composición de las empresas. En total desde la iniciación de las empresas de la muestra hasta 1976 se habían retirado 80 socios (11 por muerte) los cuales han sido reemplazados por 46 nuevos socios. El estrato con mayor grado de estabilidad, depués de la empresa "Las Mercedes" que representa el estrato V, es el I con un total de 13 socios retirados, dos de los cuales por muerte, para un porcentaje del 13.4 por ciento del total de socios; le sigue en estabilidad el estrato IV con 27 retiros, 7 de los cuales por muerte, para un índice de inestabilidad del 16.6 por ciento por retiros; los socios retirados han sido reemplazados por 10 nuevos socios para un índice de 6.1 por ciento para nuevos socios del estrato IV. Son los estratos II y III, los que presentan los índices de inestabilidad por retiros más altos del grupo: de 29.7 por ciento y 30.1 por ciento respectivamente. También sus índices de ingresos de nuevos socios son los más altos del grupo: de 24.3 por ciento y 26.5 por ciento, respectivamente.

Cuadro No. 2.4

Grado de Estabilidad en la Composición de las Empresas por Estratos

Estratos	Total Socios	Retiros No.	(muerte)	%	Ingreso Socios Número	%	Nuevos Socios/Retiros %
I	97	13	(2)	13.4	5	5.1	38.5
II	37	11	(1)	29.7	9	24.3	81.8
III	83	25	(1)	30.1	22	26.5	88.0
IV	163	27	(7)	16.6	10	6.1	37.0
V	80	4		5.0	-		
Total	460	80		17.4	46	10.0	57.5

En el Cuadro No. 2.5 se registra la composición de las empresas por estratos, de acuerdo con las relaciones sociales de producción en que se encontraban los socios antes de constituida la empresa respectiva.

De las 37 empresas (no incluimos "Las Mercedes" del estrato V) 15 han sido constituidas por asalariados, que representan el 40.6 por ciento; 7 que representan el 18.9 por ciento por aparceros; 4 que son el 10.8 por ciento por arrendatarios; y 11, que representan el 29.7 por ciento por campesinos con diferentes tradiciones en la producción.

Dentro del estrato I, el 72.8 por ciento de las empresas se han constituido con base en trabajadores asalariados, lo que explica la relativamente buena estabilidad de estas empresas.

Cuadro No. 2.5

Tradición de Relaciones Sociales de Producción de los Socios por Estratos

Número de Empresas Comunitarias Campesinas Conformadas con Base en:										
Estrato	Asalariados		Aparceros		Arrendatarios		Minifundistas		Mixtos	
	ECC	%	ECC	%	ECC	%	ECC	%	ECC	%
I	8	72.8	1	9.0	-	-	-	-	2	18.2
II	1	25.0	1	25.0	1	25.0	-	-	1	25.0
III	2	25.0	3	37.5	-	-	-	-	3	37.5
IV	4	28.6	2	14.3	3	21.4	-	-	5	35.7
V										
Total	15	40.6	7	18.9	4	10.8	-	-	11	29.7

Para los restantes estratos son mayoría las empresas conformadas con base en aparceros, arrendatarios y de diferentes tradiciones. Entre el 25 por ciento y el 28.6 por ciento de estas empresas (de los estratos II, III y IV) se han constituido con asalariados rurales. Procuraremos demostrar que este hecho compromete la estabilidad y perspectivas de las empresas así conformadas y su desarrollo en el sentido de lograr un nivel de productividad y eficiencia del sector que permita beneficiar a los campesinos con niveles de ingreso capaces de elevar su nivel de vida y de obtener excedentes para la inversión y reinversión con la perspectiva de generalizar el desarrollo de las formas asociativas de producción.

Las Empresas Comunitarias Campesinas más inestables son precisamente los grupos de empresas conformadas por elementos cuyas tradiciones sociales en la producción y su situación y relación con los medios de producción, la tierra entre ellos, los colocaban, antes de ser socios de una Empresa Comunitaria Campesina, en algún nivel, por precario que fuera, como propietarios de medios de producción. Esta situación concreta tiende a reproducirse y desarrollarse al interior de las empresas, que por ser precisamente éstas las de más baja rentabilidad promedio, no incentivan y estimulan los elementos comunitarios frente a los individualistas que representan las tradiciones y expectativas de estos campesinos.

Por el contrario las empresas conformadas con individuos en su mayoría despojados de la propiedad de medios de producción registran los más bajos índices de inestabilidad. Son precisamente los campesinos que no tienen tradiciones de control sobre los medios de producción los que más fácilmente comprenden y se acomodan a las prácticas asociativas de producción rural. Son estos los que permiten su movilidad en el espacio y además están mejor dispuestos a adoptar técnicas y líneas de producción que garanticen un desarrollo dinámico de sus empresas. Pues nunca han dispuesto de nada excepto su fuerza de trabajo. En cambio, a los aparceros, arrendatarios y minifundistas les resulta muy difícil abandonar sus parcelas anteriores, trabajar en empresas donde exista una división social del trabajo, efectuar inversiones que beneficien a los miembros de la empresa en su conjunto, etc.

Lo anterior se confirma al examinar las causas de los retiros de socios. Se manifiestan dos líneas completamente diferentes: entre las empresas conformadas por aparceros y minifundistas, los retiros se presentan voluntariamente por discrepancias entre socios, impulsados por las tendencias a fortalecer explotaciones individuales; entre las empresas de jornaleros asalariados los retiros en gran proporción se presentan por expulsiones como respuesta a la indisciplina o incumplimiento en las labores obligatorias de la empresa. Son dos tendencias que reflejan dos clases de expectativas: por un lado, la expectativa de la producción individual, por el otro, la explotación asociada, comunitaria.

La relación entre ingresos y retiros es más baja en el estrato I y el estrato IV, en tanto es bastante elevado en los estratos II y III. Adquirir el interés social en una empresa del estrato I es muy costoso, comparado al de una del estrato II ó III, las cuales tienen niveles de excedentes relativamente bajos. Además, un asalariado no dipone del capital que exigiría la empresa del estrato I para aceptar su ingreso como socio, en tanto que un minifundista, aparcero o arrendatario puede aportar como cuota parte su parcela y las mejoras para ingresar como socio a una empresa del estrato II y III.

Nos fue completamente imposible elaborar un cuadro que señale la escolaridad tanto de los socios como del total de la población por razón de que la información registrada en la mayoría de las evaluaciones de las empresas sustituyó la información precisa cuantitativa y discriminada por apreciaciones personales e información imprecisa e irregular, que si bien, destaca las características más importantes y las tendencias dentro de la variable educación, no permite una comprobación empírica a nivel del estudio, como sería posible, de haberse logrado elaborar un cuadro detallado.

En términos generales, entre las empresas que forman el estrato I se manifiesta un promedio más elevado de alfabetismo que los promedios de las respectivas zonas. Existen empresas, como "La Pedregosa" en el municipio de Purificación, Tolima, en las cuales todos o más del 80 por ciento saben leer y escribir. La empresa con el más alto índice de analfabetismo dentro de este estrato es "La Fortuna" de Bolívar, con un 42 por ciento de analfabetismo entre los socios. Sin embargo, en todas las empresas es sobresaliente el interés de los socios por la educación de los hijos. En cuanto a cursos de capacitación y extensión para labores agropecuarias existe buena disposición de los socios hacia los mismos.

En las empresas del estrato II también se observó un índice bastante bajo de analfabetismo entre los socios y sus esposas. También existen varias empresas donde la totalidad de los socios saben leer y escribir. Presentan en general, interés por la educación de sus hijos y por los cursos de capacitación en labores agropecuarias; han recibido cursos del SENA, INCORA y el ICA sobre ganadería, cultivos, modistería, alfabetización, etc.

En el estrato III dada la posición social que ocupaban los socios antes de conformarse la empresa: jornaleros, aparceros, arrendatarios o minifundistas es notorio el grado de analfabetismo existente entre los socios que varía entre el 20 por ciento y el 75 por ciento de los mismos. Por ejemplo en la empresa "Galeras" de Nariño, de 7 socios que forman la empresa 6 son analfabetos. Solamente en la empresa "El Atardecer" del Cauca, todos los socios sabían leer y escribir, ya que por pertenecer al antiguo resguardo indígena de Calibio tuvieron acceso a alguna educación que se impartía en el Concejo de la municipalidad. Es de destacar que la empresa "Veracruz" de Pereira a pesar de su precaria situación económica ha logrado construír una escuela por medio de acción comunal, donde asisten los hijos de los socios. En la empresa "Granja Bonita" de Antioquia, el nivel de analfabetismo está muy por debajo del índice para la zona, ya que aquel es de 8.7 por ciento en tanto que el de la zona es del 22 por ciento. El nivel de escolaridad entre los alfabetos es de 2.7 años por persona. En general los socios han recibido cursos de capacitación impartidos por entidades como el SENA, INCORA e ICA, entre los cuales se destacan las empresas de Antioquia con 6 cursos en promedio: educación hogareña, empresas comunitarias, etc. La empresa "La Reforma" de Cundinamarca ha recibido cursos de mejoramiento de hogar, principalmente.

En resumen, los socios manifiestan buena disposición hacia la educación de sus familias y personal.

En el estrato IV se presentan los índices más elevados de analfabetismo el cual sobrepasa el 50 por ciento entre los socios de las empresas. Es importante señalar que también aquí es donde menos se han beneficiado, los campesinos con los cursos extraescolares que dictan los organismos vinculados al desarrollo rural, a pesar de la actitud positiva de los socios hacia este tipo de capacitación. La escolaridad, en cambio es elevada entre los hijos de los socios./1

En el Cuadro 2.6 se registra tanto la disponibilidad total de mano de obra familiar en jornales como las necesidades de estos para llevar a cabo los programas de explotación. Igualmente la oferta de jornales por parte de los socios, únicamente se advierte que los registros de necesidades son reflejo de las proyecciones agroeconómicas para un período de producción, y que por tanto, están sujetos a que se cumplan tanto los requerimientos financieros programados como el destino de los créditos y, además otra serie de elementos complementarios que determinan la realización o no de los programas proyectados.

Por norma general en todos los estratos, excepto el II, las disponibilidades de jornales de socios son mayores que las necesidades, para un período productivo. Sin embargo, las razones que explican este fenómeno son diferentes en cada estrato y comportan elementos también diferentes.

1/ Estas diferencias en los niveles de analfabetismo son el reflejo de las diferencias de intensidad del desarrollo del capitalismo en cada una de las regiones en que se insertan las Empresas Comunitarias Campesinas. Es natural que, por ejemplo, en el Tolima y Valle, en regiones caracterizadas por un elevado grado de desarrollo de la agricultura comercial, se hayan desarrollado empresas con mayores niveles de rentabilidad, mayor división social del trabajo, mayor incorporación de tecnología, etc., como una consecuencia de condiciones relativamente óptimas de calidad de las tierras y ubicación con respecto a grandes centros de consumo. El grado de desarrollo del capitalismo en las diferentes zonas geográficas y medios económico-sociales determina los grados y niveles de inversión en bienes de producción directa, en infraestructura física productiva (caminos, riego, etc.) y social (escuelas, salud, etc.). En consecuencia, las regiones más atrasadas, desde el punto de vista del capitalismo, presentarán los más altos índices de analfabetismo, insalubridad, etc.

Cuadro 2.6

Oferta Total de Mano de Obra Familiar y Demanda por Estratos

Estratos	Oferta M. de O. Socios (Jornales)	Oferta M. de O. Familiar (Jornales)	Necesidades de Jornales año
I	23.280	30.090	19.420
II	8.880	9.698	8.790
III	19.920	28.624	22.037
IV	39.120	46.060	27.361
V **	19.200	19.200	S.I.*
Total	110.400	136.272	

* Sin información

** Se considera por parte del estudio de evaluación de la empresa la cantidad de socios igual a la PEA de la Empresa.

En el estrato I, por ejemplo, esta diferencia es debida a los altos niveles de mecanización alcanzada en sus cultivos: arroz, riego, sorgo, etc. Dicha mecanización opera en el sentido de ahorro de jornales. Es por esta razón también, que son precisamente estas empresas las que proporcionalmente, contratan menos trabajadores permanentes (Ver Cuadro No. 2.2). La contratación de trabajadores temporales es debida a la estacionalidad de las labores, que en estos casos desbordan las disponibilidades de jornales.

Las empresas del estrato II mantienen una ligera superioridad de la disponibilidad sobre las necesidades de jornales; sin embargo, como vimos antes son las más propensas a contratar trabajadores permanentes. La contrata de estos trabajadores ocurre principalmente en las empresas con explotación de caña (panela) y trapiche. Las labores de molienda ocupan buena parte de estos trabajadores.

En el estrato III, es explicable la contrata adicional de trabajadores temporarios y permanentes, pues mantiene un déficit de jornales socios disponibles con respecto a sus necesidades. Lo contradictorio es la tendencia observada, a salir en busca de "jornaleo" en explotaciones vecinas por parte de algunos socios. Este fenómeno es debido, por un lado a la estacionalidad de las labores culturales, por otro lado, el bajo nivel de ingresos obtenido de la explotación de la Empresa Comunitaria Campesina que obliga a los socios a salir en busca de trabajo que le reporte el ingreso complementario para la subsistencia, otro factor puede ser, que debido a sus tradiciones de aparceros y arrendatarios se dan fenómenos de diferenciación a partir de diferentes niveles de ingreso entre los socios de una misma empresa, haciendo que los socios más pobres deban salir de la empresa a jornalear.

El tipo de explotaciones de las fincas del estrato IV, ganaderías extensivas, principalmente, que requiere relativamente poca mano de obra, explica la gran diferencia entre disponibilidades y necesidades de jornales.

2.3. Proceso de Formación de las Empresas.

Dentro de este subtítulo nos ocuparemos de examinar las características y tendencias sobresalientes y que pueden influir en la marcha futura de la empresa comunitaria como tales, en tanto que el proceso de conformación de las empresas puede ser medida del relativo interés político del Estado en impulsar las empresas comunitarias como instrumento de la Reforma Agraria o de la correlación de fuerzas entre campesinos y terratenientes que se refleja en la actitud política del Estado de materia de desarrollo rural.

En el Cuadro 2.7 se manifiesta como hecho principal la conformación de empresas comunitarias con base en la totalidad del predio, o unidad de explotación anterior; pues el 75.7 por ciento de las empresas corresponder a esta clasificación, correspondiendo a las del estrato II y I el mayor porcentaje: 100 por ciento y 81.8 por ciento. No es muy confiable el dato para el estrato II debido al tamaño de la muestra (4 empresas de 81); sin embargo, puede aproximarse a la realidad. De las 8 empresas del estrato III, 5 han sido conformadas con base en el predio anterior, o sea el 62.5 por ciento.

El 16.2 por ciento de las empresas de la muestra se han constituido sobre la fusión de predios vecinos, correspondiendo a los estrato III y IV los mayores procentajes: 37.5 por ciento y 14.3 por ciento respectivamente.

Lo menos frecuente es la afectación parcial de los predios para la conformación de Empresas Comunitarias Campesinas; pues sólo el 8.1 por ciento de las empresas de la muestra pertenecen a esta clasificación, siendo el estrato IV el que más se destaca, con sun 21.4 por ciento de las empresas sobre esta base constituidas.

La conclusión que podemos extraer del cuadro 2.7 se refiera a que se observa que las unidades o predios mediana o adecuadamente explotados (que se trataban de explotaciones de extensión media) ha beneficiado principalmente a las empresas de los estratos I y II. Aunque los estratos III y IV también presentan un alto porcentaje de empresas constituidas sobre la totalidad del predio anterior, sus características físicas y químicas y calificación para la afectación las señalaron como inadecuadamente explotadas en su mayoría (en el estrato IV); en tanto que para el estrato III, por tratarse de suelos de baja calidad y topografía difícil, y de zonas con alta presión demográfica (lo que explica su ocupación por presión de los campesinos, principalmente) representan escasas posibilidades de adelantar una gestión alta o medianamente rentable.

Cuadro No. 2.7

Conformación de la Empresa Actual

Estrato	Número de Empresas Constituidas con Base en:							
	Predio Anterior	%	Fusión de Predios Vecinos	%	Parte de un Predio anterior	%	Total	%
I	9	81.8	1	9.1	1	9.1	11	100
II	4	100.0	-	-	-	-	4	100
III	5	62.5	3	37.5	-	-	8	100
IV	9	64.3	2	14.3	3	21.4	14	100
V*	-	-	-	-	-	-		
Total	28	75.7	6	16.2	3	8.1	37	100

* Sin información.

La fusión de predios vecinos es relativamente importante dentro del estrato III en la formación de Empresas Comunitarias Campesinas. Estos predios fusionados han sido por lo general unidades agrícolas de economía campesina familiar, minifundios que escasamente producían para la simple subsistencia, con métodos y líneas de producción tradicionales, sin posibilidades de generar y asimilar tecnología, etc.

La afectación parcial de predios para constituir base de un asentamiento campesino, se presenta principalmente entre las empresas del estrato IV. Ello es explicable por el carácter de la tenencia de la tierra en las zonas de la Costa Atlantica, y LLanos Orientales, típicamente latifundista, por un lado, y por el otro, por las movilizaciones campesinas que invadieron lotes de los latifundios que estaban inexplotados o inadecuadamente explotados. También es frecuente el ofrecimiento voluntario de un terrateniente a vender al INCORA una porción del latifundio, que por lo general corresponde a tierras marginales del mismo, enrrastrojadas, inundables, etc.

De todas maneras se manifiesta que lo general no es la conformación de empresas comunitarias sobre la base de unidades agrícolas adecuadamente explotadas, ni siquiera sobre la base de tierras con buena potencialidad aunque inadecuadamente explotadas. Pues el total de empresas de los estratos I y II existentes en Colombia apenas si alcanza el 34 por ciento con menos del 19 por ciento de la superficie de las Empresas Comunitarias Campesinas. Lo general entonces es el asentamiento de los campesinos en tierras marginales de laderas o de los latifundios ganaderos de la Costa Atlántica, principalmente, o los LLanos Orientales. Esta orientación de los programas de asentamientos se manifiesta en la proporción en que se encuentran participando los diferentes usos de las tierras de las Empresas Comunitarias Campesinas: de un total de 358.288 hectáreas que comprendían las 929 empresas comunitarias, el 35.2 por ciento se encontraban en rastrojos, bosques, montes e improductiva, o sea, 129.980 hectáreas, de las cuales 82.129 hectáreas estaban en rastrojos/1 en 1976; el resto se distribuía así: 173.270 hectáreas, en ganadería pastos (48.4 por ciento), área agrícola de pancoger 15.766 hectáreas (el 4.4 por ciento) y en superficie agrícola comercial, 39.272 hectáreas o sea el 11.0 por ciento.

El Cuadro 2.8 indica que la forma de adquisición dominante es la compra directa (el 81.6 por ciento de las Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra han cumplido este proceso). Generalmente la negociación ha sido precedida de presión de los campesinos a través de invasiones de tierras o por exigencias al INCORA. También es importante la acción del INCORA a través de los programas de arrendatarios y aparceros, en los cuales los funcionarios desplegaron actividades de afectación que en muchas ocasiones terminaron en la afectación de predios que aunque albergaban arrendatarios o aparceros, antes que ser objetos de reforma agraria, bien podrían clasificarse como sujetos de la misma. En varios predios del estrato III se presentó este error, corregido más tarde, aunque ya cuando entró en receso e inercia, el "proceso de reforma agraria" en Colombia.

El Cuadro 2.9 registra el proceso mediante el cual se llegaron a obtener las tierras de las empresas. Se observa que más del 55 por ciento de las empresas adquirieron sus tierras por presión directa de los campesinos; el 26.3 por ciento por medio de gestión administrativa del INCORA, especialmente por el programa de arrendatarios y aparceros; el 15.8 por ciento por acción voluntaria de los propietarios.

1/ INCORA. "Las Empresas Comunitarias en la Reforma Agraria" Pág. 33.

Cuadro No. 2.8

Forma de Adquisición de las Tierras. Número de Empresas Comunitarias Campesinas por Estratos

Estratos	Compra Directa	%	Expropiación	%	Cesión	%	Total	%
I	7	63.6	3	27.3	-	-	11	100.
II	4	100.0	-	-	-	-	4	100.
III	7	87.5	1	12.5	-	-	8	100.
IV	13	92.9	-	-	-	-	14	100.
V	-	-	-	-	1	100.0	1	100.
Total	31	81.6	4	10.5	1	5.3	38	100.

Cuadro No. 2.9

Proceso Mediante el Cual se Llegaron a Obtener las Tierras de las Empresas Comunitarias Campesinas por Estratos

Estrato	Acción Voluntaria de Propietarios	%	Presión de los Campesinos	%	Gestión Administ. INCORA	%	Presión de Otros Grupos	%
I	1	9.1	5	45.4	4	36.4	1	9.1
II	1	25.0	2	50.0	1	25.0	-	-
III	2	25.0	5	62.5	1	12.5	-	-
IV	2	14.3	8	57.1	4	28.6	-	-
V	-	-	1		-		-	
Total	6	15.8	21	55.3	10	26.3	1	2.6

En cuanto a los criterios empleados para la selección de socios, existen algunas diferencias entre los diferentes estratos. Estas diferencias obedecen a las condiciones objetivas y el tipo de relaciones de producción que se manifestaran como dominantes en cada región donde se constituían las empresas por ejemplo, donde se desarrollaba una agricultura comercial con base en el trabajo asalariado (Estrato I) es dominante la selección teniendo en cuenta los trabajadores anteriores de la empresa con algunas reglamentaciones sobre antiguedad, edad, condición de jefe de familia, etc. En regiones donde se presentan formas modernas de explotación agropecuaria en convivencia con formas tradicionales de tenencia y explotación del trabajo rural, es natural que se combinen los criterios de selección, según se trata de arrendatarios y aparceros o trabajadores asalariados. Es el caso del estrato II. En zonas de minifundio y predominio de las relaciones sociales de producción basadas en aparcerías, pequeño arriendo, medierias, etc., dominan los criterios de asentamientos con base en ocupantes anteriores, minifundistas, arrendatarios, etc.; es el caso dominante en el estrato III.

En regiones de fuerte concentración de tierras, de dominio del latifundio ganadero se combinan formas de explotación que van desde el trabajo asalariado, pasando por pequeños arrendatarios y aparceros, terrazqueros; "roceros" portadores de una agricultura trashumante dentro de los latifundios (Costa Atlantica), hasta la explotación del trabajo familiar de minifundistas vecinos. En estas regiones fue donde más beligerancia alcanzó el movimiento campesino. Por esta razón se desbordan los criterios de selección preestablecidos y se constituyen las empresas sobre la base de campesinos participantes en la lucha por las tierras, selección que muchas veces establece el mismo grupo campesino. Este fenómeno fue frecuente durante los años en que estuvo en auge el movimiento campesino. Esta es la situación característica del estrato IV.

El estrato V no necesita comentario, pues siempre se trata de comunidades indígenas, donde en general, deben seguirse las normas establecidas por la organización y tradiciones de la respectiva comunidad indígena.

Con respecto al lugar de origen de los socios, si bien no existe unidad de origen entre los socios de las empresas, sí los unen, en general, tradiciones de arraigo y apego a las respectivas regiones en las que se formen las empresas. Pues, generalmente llevan varios años de vinculación a la región, período durante el cual han podido asimilar y adaptarse al "modus vivendi" de la zona.

Los mecanismos de ejecución de los programas de asentamientos campesinos, caracterizados por su lentitud, han producido efectos negativos sobre las empresas comunitarias. Lo más frecuente es que el período entre la afectación de los predios y el asentamiento de los campesinos exceda de un año cuando no es que llega a dos y tres años, como es el caso de varias Empresas Comunitarias Campesinas. Las consecuencias consisten en que el propietario sigue explotando el predio sin preocuparse por garantizar el buen estado de

la finca, convirtiéndose en rastrojos y malezas sus potreros que antes pudieron estar mediana o adecuadamente asistidos; se enrrastrojan lotes que antes eran objeto de cultivos comerciales; se descuidan las obras de infraestructura; etc. Cuando se produce el asentamiento, los socios deben dedicar grandes esfuerzos y recursos financieros en la readecuación de las fincas, con sus naturales efectos de penurias económicas en los primeros años cuando no la liquidación definitiva de la empresa.

2.4. Organización de la Producción.

Las empresas comunitarias de la muestra, por lo general siguen líneas diferentes en cuanto a la forma como se organiza la producción y demás tareas que tienen que ver con su objeto como empresa. Esto en razón de la influencia que ejerce el INCORA a través de sus funcionarios, quienes promueven e impulsan una concepción general de la explotación asociativa consignada en el decreto 2073, concepción que se realiza de acuerdo -en algunos casos, cuando los funcionarios tienen la capacitación para interpretarlas correctamente- a las condiciones concretas que caracterizan el grupo de campesinos socios de la que ha de ser una empresa comunitaria. Estas condiciones están definidas por su tradición de asalariados, arrendatarios, minifundistas, aparceros, etc., tradición que determina el grado de asociatividad que se puede lograr en un comienzo y que permite y prepara el camino hacia formas más avansadas y perfectas de cooperación y asociación en la producción agropecuaria.

Estos "niveles" o grados de asociación conllevan diferencias en cuanto a la organización y planificación de las tareas y acciones orientadas a la producción, comercialización, etc. No consulta los mismos principios y procedimientos una empresa totalmente comunitaria, conformada por antiguos asalariados, que una que reproduzca en su interior la producción individual y su asociación se dirija a la esfera del beneficio y mercadeo con reparto de utilidades proporcionalmente a la producción de la parcela individual/1 .

1/ Otro elemento que introduce diferencias en las formas de organización de la producción debido al grado de asociatividad que promueve, es el que tiene que ver con las líneas de producción y métodos y prácticas de tecnología desarrolladas en las empresas. Existen líneas que estimulan y desarrollan las actitudes asociativas y comunitarias de los campesinos, en tanto que otras tienden a debilitarlas. Nos referimos a líneas de explotación comerciales, mecanizadas, con uso intensivo de la mano de obra de los socios, en el primer caso; a líneas de producción tradicionales, a explotaciones extensivas de ganadería, con ocupación parcial de la fuerza de trabajo de los socios, en el segundo caso.

En términos generales, en todas las Empresas Comunitarias Campesinas se elaboran planes de producción para cada año, en cuya elaboración intervienen fundamentalmente los funcionarios de los proyectos del INCORA, en razón de que la capacitación para la autogestión campesina aún presenta grandes deficiencias a nivel general. Existe una dependencia del INCORA por parte de las empresas, dependencia que es un obstáculo para su libre desarrollo. Se conforman así, relaciones de paternalismo entre el INCORA y las empresas, que surgen del ejercicio de un estilo de trabajo vertical, autoritario e impositivo de los funcionarios, con sus negativas consecuencias sobre las perspectivas de desarrollo de los grupos y posibilidades reales de garantizar una autogestión campesina eficiente y dinámica.

La escasa participación de los socios en la elaboración de los planes de producción tiene como resultados que muchas de las proyecciones o planificaciones aunque fuesen aprobadas por la asamblea general de socios ante la presión de funcionarios, no logren ser ejecutas por los campesinos que al no sentirse objetivamente comprometidos (pues solo han dado una aprobación subjetiva, presionada por la "elocuencia" del funcionario), por ser un plan ajeno a sus convicciones y tradiciones, no se preocupan de darle cumplimiento a cabalidad.

El error en la concepción de algunos funcionarios, que subestiman la posibilidad de la autogestión campesina, lo confirman varias empresas de los estratos I, II y IV, que han logrado romper su dependencia del INCORA y de otras instituciones y obtenido magníficos niveles de productividad, eficiencia y grados de organización empresarial, y en las cuales la influencia de los funcionarios se limita a recomendaciones que son aceptadas no por la autoridad de quien las expone sino por su justeza y real conveniencia.

Desde el punto de vista de la mecánica de la forma como se organiza el proceso productivo en las Empresas Comunitarias Campesinas se observa una línea más o menos semejante: se elaboran planes y proyecciones agroeconómicas, con o sin participación real de los socios dependiendo del grado de desarrollo de la empresa, teniendo en cuenta recursos naturales (fertilidad de los suelos, aguas, etc.), tradiciones productivas de los socios, disponibilidades financieras propias y provenientes de crédito del INCORA, Caja Agraria, etc. y recursos humanos...Estos planes son puestos a consideración de la asamblea general de socios, organismo que los aprueba. La asignación y distribución de tareas generalmente corre a cargo de la junta directiva o el presidente, y quienes supervisan el cumplimiento pueden ser el fiscal, el presidente o la misma junta directiva. En la mayoría de empresas existe un organigrama en el cual se establecen Jefes de Trabajos por frentes de producción, quienes dirigen las labores de su respectivo frente. En casos de incumplimiento injustificado en las tareas asignadas a cada socio o de faltas sin excusa justa al trabajo por parte de los socios se han establecido penalidades que van desde la pérdida del derecho a reclamar su ración familiar de leche (cuando se trata de empresas de ganadería de cría o leche) del correspondiente día, o la obligación de reintegrar el anticipo en proporción a su falta en el trabajo, hasta la expulsión y liquidación como socio. Esta decisión drástica es tomada únicamente por la asamble general de socios/1 .

1/ Sin embargo hay empresas en Sucre por ejemplo, donde no existen sanciones por incumplimiento o por faltas.

En lo que hace referencia al proceso de la toma de decisiones se puede observar que en general, las personas que no ocupan cargos directivos tienen poca influencia y se configura un liderazgo al interior de las empresas. Sin embargo, en gran parte de ellas, por normas estatutarias se deben rotar las responsabilidades directivas; este procedimiento atenúa los efectos negativos del liderazgo, donde se ha adoptado.

Las tradiciones y convicciones culturales de los campesinos impiden la participación de las mujeres y los hijos en las decisiones sobre la empresa.

Entre los trabajadores temporales o permanentes de la empresa también se observa un marginamiento en la toma de decisiones. Esto por razón de que entre los socios se comienza a desarrollar una postura de "patrón" sobre los trabajadores de la empresa no socios.

En cambio, sí se manifiesta la influencia de personas ajenas a la empresa, especialmente de funcionarios del gobierno (ICA-INCORA, etc.).

Entre las empresas que mayores índices de analfabetismo registran es donde menor es la participación y rotación de los socios en las posiciones directivas y por tanto menor influencia en las decisiones; mayores las tendencias a la consolidación de líderes perpetuos que monopolizan y se reservan su condición de dirigentes, con algunas consecuencias negativas en varias empresas, o con resultados benéficos, cuando se trata de la exaltación de personas honestas y desinteresadas.

Los obstáculos que se interponen e impiden la participación de las mujeres y los jóvenes giran alrededor del nivel educativo, tradiciones machistas entre los campesinos, actitud servil de la mujer campesina ante su compañero, etc. Todos estos factores se conjugan y conforman una concepción cultural que impide el desarrollo de canales adecuados de comunicación entre esposa y jefe de familia, padres e hijos, etc, concepción que no solamente con un relativo acceso a la escolaridad queda eliminada, sino que corresponde a factores más complejos y profundos que se reproducen a nivel de toda la práctica cotidiana del pueblo colombiano. Es necesario transformar la estructura agraria, la cual es la que determina la concepción que del mundo han de tener las personas relacionadas entre sí, dentro de esta estructura.

2.5. Uso Actual de la Tierra

En el cuadro 2.10 se registra el uso de la tierra de las 38 empresas comunitarias consideradas como muestra, teniendo en cuenta cultivos transitorios, semipermanentes, permanentes, forrajes, rastrojos, montes, etc.

El área agrícola participa en el 11.0 por ciento de la superficie de la muestra; el área en ganadería, el 43.6 por ciento; en pancoger el 4.1 por ciento, indirectamente productiva el 1.8 por ciento y totalmente improductiva el 38.7 por ciento; cifras muy semejantes a las encontradas para el uso de las tierras de las E.C.C. a nivel nacional. (Ver: INCORA. Las Empresas Comunitarias en la Reforma Agraria. Bogotá, Marzo de 1977. Pág. 33).

En el cuadro 2.10 se observa cómo las empresas del estrato I dedican casi el 60 por ciento de sus tierras a cultivos transitorios comerciales, generalmente mecanizados y con uso intensivo de tecnología moderna. Representan una posesión privilegiada del recuros tierra frente a las demás empresas, especialmente las del estrato III, en las cuales el 26.9 por ciento de sus tierras se encuentran en pastos naturales y el 35.8 por ciento en superficie totalmente improductiva. El estrato I solamente tiene el 7.8 por ciento en superficie improductiva y ninguna tierra en pastos naturales. Representan entonces, dos polos: el uso extensivo de las tierras por su mala calidad, ante la explotación intensiva beneficiada por condiciones óptimas de calidad de sus suelos.

La superficie en cultivos permanentes representa el 12.7 por ciento en el estrato II, el 12.4 por ciento en el I y solamente el 1.2 por ciento y el 0.4 por ciento en los estratos III y IV respectivamente.

La superficie que ocupan los pastos naturales es significativamente grande entre las empresas del estrato II, pues éstas dedican el 35.0 por ciento a este uso; las del estrato III, el 27.5 por ciento, las del estrato IV, el 26.9 por ciento y las del V, el 4.4 por ciento. En total, las tierras en pastos naturales de las empresas de la muestra representan el 20.3 por ciento del total.

En pastos artificiales el estrato IV utiliza el 38.3 por ciento de su superficie; en tanto que los estratos I, II y III utilizan el 8.4 por ciento, el 21.1 por ciento y el 19.5 por ciento, respectivamente.

El pancoger es más importante entre las empresas del estrato II; representa el 11.0 por ciento del total de superficie. Entre las del estrato III casí el 8 por ciento de la superficie está en pancoger.

El área improductiva representa el 90 por ciento de la superficie de la empresa "Las Mercedes" del estrato V.

Las diferencias señaladas, en cuanto al uso de las tierras, entre los estratos, indican la vocación productiva de las tierras y además la dirección adoptada por la Reforma Agraria en Colombia en materia de afectación de tierras. El 27.6 por ciento de las empresas se ubican en el estrato I y sus tierras tienen vocación de agricultura comercial intensiva, pero solamente representan alrededor de 7 u 8 por ciento de la superficie de las Empresas Comunitarias Campesinas. En tanto que los sectores III y IV que

representan más del 64 por ciento de las empresas, mantienen cerca del 33 por ciento de su superficie en montes, bosques y ratrojos improductivos; esto es debido a que por el carácter marginal de las tierras de estas empresas, los costos de adecuación son muy elevados.

Sin embargo, se debe destacar que estas tierras están mejor explotadas por las empresas comunitarias que por los anteriores propietarios. Los niveles de productividad alcanzados, superan los anteriores a la afectación de los predios, como norma general.

Cuadro No. 2.10

Uso Actual de la Tierra en las Empresas Comunitarias Campesinas por Estratos

os en-	Semiper- manentes		Transitorios		Pastos Naturales		Pastos Artificiales		Pancoger		Indirectamente Productiva		Improductiva	
%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%
12.4	25.0	3.4	432.6	19.7	-	-	60.5	8.4	22.0	3.0	38.0	5.2	56.3	7.8
12.7	21.6	4.0	31.0	5.8	188.0	35.0	113.0	21.1	50.8	11.0	5.6	1.0	97.5	18.2
1.2	55.0	2.7	88.0	4.4	553.0	27.5	391.6	19.5	159.0	7.9	17.9	0.9	719.3	35.8
-	42.0	1.0	168.0	3.9	1.145.0	26.9	1.631.1	38.3	150.0	3.5	118.7	2.8	1.030.1	24.2
0.4	-	-	15.0	0.6	100.0	4.4	85.0	3.8	15.0	0.6	-	-	2.023.0	90.0
2.0	143.6	1.5	734.6	7.5	1.986.0	20.3	2.281.2	23.3	396.8	4.1	180.2	1.8	3.926.2	38.7

Cuadro No. 2.11

Participación de los Estratos en las Líneas de Producción

Estrato	Cultivos Permanentes %	Semipermanentes %	Transitorios %	Pastos Naturales %	Pastos Artificiales %	Pancoger %
I	45.4	17.4	58.9	-	2.6	5.5
II	35.6	15.0	4.2	9.5	5.0	12.8
III	12.9	38.3	12.0	27.8	17.2	40.1
IV	-	29.3	22.9	57.7	71.5	37.8
V	5.2	-	2.0	5.0	3.7	3.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Ante la imposibilidad de obtener de los estudios de evaluación de cada una de las empresas una información completa,susceptible de ser tabulada, referente a las líneas de producción que se dan en las Empresas Comunitarias Campesinas principalmente por la forma incompleta e irregular como está consignada dicha información en los estudios, debimos recurrir a los registros sobre uso de las tierras y procurar inferir de aquí para las líneas de producción sin poder discriminar por tipos de cultivos.

Teniendo en cuenta que en la totalidad de los asentamientos campesinos en el año 1975, los cultivos permanentes y semipermanentes contribuyeron con el 15.6 por ciento del producto total (generaron una producción por un valor de $168.301.056 de los $1.078.232.896 que fue el valor total de las producción de los asentamientos campesinos en 1975/1), los cultivos transitorios produjeron $500.080.482 o sea el 46.38 por ciento del total, los cultivos de pancoger $162.253.020, que equivalen al 15.04 por ciento, la ganadería generó $206.267.779 que corresponden al 19.13 por ciento del valor total de la producción; el 3.87 por ciento restante proviene de otras actividades como: maquinaria (alquiler), maderas, carbón vegetal, artesanias, industrias menores, etc, su valor fue de $41.329.759.

1/ Ver: INCORA. La Producción Agropecuaria en los Asentamientos Campesinos 1975. Bogotá, octubre de 1975.

La superficie ocupada por cada uno de estos rubros fue como sigue: 12.257.1 hectáreas en los permanentes y semipermanentes, 40.029.9 hectáreas (en los dos semestres) para los cultivos transitorios, en el pancoger se ocuparon 15.766.2 hectáreas, mientras en la ganadería se utilizaron 169.456.6 hectáreas, para un gran total de 220.088.8 hectáreas (Ver Cuadro No. 2.12). Como se puede comprobar, la mayor parte de las tierras de los asentamientos se encuentran utilizadas en ganaderías extensivas o semiintensivas, lo que igualmente ocurre en las empresas de la muestra. Solamente el 10.27 por ciento de las tierras de los asentamientos tienen vocación para la agricultura con base en cultivos transitorios mecanizados como el arroz de riego, el sorgo, la cebada, el ajonjolí, de los cuales, según la muestra, podemos calcular que entre el 50 y el 60 por ciento de esta producción corresponde a empresas del estrato I, más o menos el 20 por ciento a las del estrato IV; si la muestra es más o menos representativa.

Cuadro No. 2.12*

Area y Valor de la Producción por Líneas 1975/1

Líneas de Producción	Valor Prop. por Hectárea $	Valor de la Producción $.000.	%	Area Ocupada Has.	%	Margen Bruto Por Has $
Transitorios	13.259.6 (I)	500.080.5	46.38	22.608.9	10.27	3.376.7
	11.497.3 (II)			(17.421.0)/2		2.696.0
Permanentes y Semipermanentes	13.730.4	168.301.1	15.61	12.257.1	5.57	7.116.8
Pancoger	10.291.2	162.253.0	15.04	15.766.2	7.16	5.346.8
Ganadería	1.184.2	202.267.8	19.13	169.456.7	77.00	795.2
Otros	-	41.329.8	3.84	-	-	
Total		1.078.231.2	100.00	220.088.8	100.00	

* Tomado de INCORA. La Producción Agropecuaria en los Asentamientos Campesinos. Pág. 4.

1/ Para la totalidad de los asentamientos campesinos.

2/ Area utilizada en el segundo semestre

Se puede observar también cómo los cultivos permanentes (café, cacao, banano, etc.) se presentan principalmente entre las empresas de los estratos I y II, ya que contribuyen estos estratos con el 45.4 por ciento y el 35.6 por ciento respectivamente, del total de área empleada en esta clase de cultivos. Los cultivos semipermanentes (caña, algunos frutales, etc) se encuentran principalmente entre las empresas del estrato III y IV, los cuales participan en el área total sembrada con estos cultivos con el 38.3 por ciento y el 29.3 por ciento respectivamente; también tiene relativa importancia entre las empresas del estrato II, especialmente la caña de panela.

La ganadería se lleva a cabo fundamentalmente en las empresas del estrato IV, ganadería generalmente extensiva, en buena parte sobre áreas con forraje natural; aunque se está desarrollando rápidamente la adecuación de potreros con pastos artificiales y obras de infraestructura que aumenten considerablemente la cabida y productividad de las explotaciones. Actualmente existe una cabida de 0.6 cabezas (U.G.G.) por hectárea como promedio en los asentamientos; un índice de nacimientos por vaca de 0.63; índice de mortalidad de terneros, 5 por ciento; producción de terneros por hectárea de 0.17, etc. Estos índices relativamente bajos explican el registro señalado de margen bruta por hectáreas para la ganadería de los asentamientos de $795.2 que es realmente bajo. La ganadería que se lleva a cabo en el estrato I y II se caracteriza por ser de tipo intensivo, de leche, con buenos índices de productividad tanto de la tierra como del ganado.

Los cultivos de pancoger son significativamente importantes entre las explotaciones de los estratos III y IV. Contribuyen estos estratos con el 40.1 por ciento y el 37.8 por ciento respectivamente, de la superficie en cultivos de pancoger de las empresas de la muestra. Ya antes analizamos la importancia y las implicaciones del pancoger en el funcionamiento de estas empresas comunitarias.

2.6 Normas Generales por las que se rigen las Empresas

Por lo general las empresas se rigen con arreglo a los términos del Decreto 2073 o estatuto sobre el régimen jurídico de las Empresas Comunitarias. El artículo 1o. de este Decreto define las Empresas Comunitarias como: "...la que tendrá como objetivos principales la explotación agropecuaria de uno o más predios rurales, la organización y promoción social, económica y cultural de los campesinos, sin perjuicio de poder dedicarse a otras actividades conexas y necesarias para el cumplimiento de sus fines".

El artículo 9o. del mismo Decreto señala que "Podrán ser socios de la empresa los campesinos de escasos recursos mayores de dieciocho (18) años, no afectados de incapacidad física o mental que los inhabilite para el trabajo". En general, todas las empresas aceptan este criterio y lo contemplan dentro de sus estatutos internos.

Es importante señalar que por regla general, los socios rechazan el "librito verde", o sea el Decreto 2073; sin embargo en materia de organización y normas generales, los estatutos adoptados siguen este Decreto.

Las obligaciones que contemplan los estatutos de cada empresa se pueden resumir en las siguientes:

1. Aportar a la empresa su trabajo personal y la cuota parte de la tierra de la empresa.

2. Cumplir los estatutos y reglamentos adoptados por la empresa.

3. Asistir a las asambleas generales.

4. Cumplir los horarios de trabajo.

5. Acatar las decisiones de la asamblea general.

Los derechos que se fijan para los socios de las Empresas Comunitarias campesinas se resumen en:

1. Participar con voz y voto en las asambleas generales.

2. Elegir y ser elegido para los cargos directivos de la empresa.

3. Acceso a los libros y registros de contabilidad de la empresa.

4. Participar de los beneficios de las utilidades provenientes de las actividades productivas y sociales de la empresa.

Los aportes de los socios se refieren a su fuerza de trabajo de acuerdo con los estatutos internos. En algunas empresas se establecen aportes de trabajo que no copan el tiempo laboral total de los socios; solo ocupan una parte (2, 3 ó 4 jornales por semana, etc.). Por lo general en el estrato I el aporte de trabajo de los socios corresponde al total del tiempo de trabajo disponible por socio; en tanto que en estratos como el II y III, solamente aportan a la explotación comunitaria 2 ó 3 jornales por semana. Este fenómeno por razón de la importancia relativa de la parcela individual frente a la comunitaria.

En materia de lo que deben ser los aportes de los socios a la empresa, es determinante el grado de asociatividad o nivel de la forma asociativa.

El máximo organismo de gobierno dentro de las empresas lo constituye la asamblea general de socios. El organigrama administrativo es como sigue: asamblea general; junta directiva conformada por presidente, tesorero, secretario; un fiscal. Es este el organigrama más frecuente.

Los socios tienen derecho a anticipos que se pueden asimilar al jornal medio de la zona, que paga la empresa en efectivo o especie. En algunas empresas del estrato III no existen anticipos, debido al relativamente pequeño aporte de jornales de los socios por semana, acordados por estatutos internos. En este caso el pancoger sustituye los anticipos.

Los criterios y procedimientos para distribución de excedentes finales de ejercicio varían de acuerdo a la forma asociativa adoptada: se pueden repartir excedentes de acuerdo a los aportes de trabajo, en el caso de las propiamente comunitarias; proporcionalmente a la producción de su parcela, en el caso en el que se asocian para el mercadeo, el crédito, etc.; por partes iguales; etc.

La reglamentación sobre retiro de socios, constituye un elemento que permanentemente atenta contra la estabilidad de la empresa. La posibilidad de liquidar la empresa ante la discrepancia entre los socios que alientan las preferencias de los campesinos por la explotación independiente, individual, encuentra una reglamentación jurídica que ampara y constituye en derecho de los socios, su retiro voluntario y liquidación de la cuota parte, en perjuicio de la estabilidad de la empresa. Tal vez en empresas comerciales constituidas por socios con tradición de jornaleros y asalariados sin ninguna propiedad sobre medios de producción este hecho pase generalmente sin atentar contra la empresa, al menos en el mediano plazo. Mientras que en empresas constituidas por socios con tradiciones de aparceros, arrendatarios y minifundistas, con aspiraciones permanentes de disponer de "su" parcela individual esta reglamentación representa un camino limpio y abonado en la vía de liquidar la empresa y constituir sus "propias" explotaciones individuales.

En el caso de fallecimiento de socios se debe reemplazar bien con el hijo mayor, o con la esposa del difunto, siempre y cuando la asamblea lo apruebe. En caso contrario; la empresa tendrá derecho preferencial para la adquisición del beneficio social. Se debe reemplazar el socio con uno que cumpla los requisitos para el efecto.

La propiedad de las tierras de la empresa es de carácter social con derecho al usufructo de una parcela de pancoger, que en el caso de empresas cuya explotación comunitaria es altamente rentable se convierte en obstáculo para la empresa y desaparece. Los socios tienen derecho a establecer vivienda dentro de los predios de la finca.

La responsabilidad civil ante terceros compromete la totalidad del patrimonio social; dentro de la empresa la responsabilidad de los socios está limitada a sus aportes.

2.7. Organización Administrativa

Anotamos antes que el organigrama de las empresas constaba fundamentalmente de: Asamblea general, junta directiva y fiscal. Sin embargo, existen empresas principalmente de los estratos III y IV en los cuales no existen organigramas administrativos, sino que la explotación del predio se lleva a cabo a través de acuerdos entre los socios y distribución de tareas, generalmente con la participación de todos los socios. Por otro lado, algunas empresas han alcanzado niveles de organización más complejos en los cuales además de los organismos anotados existen grupos de trabajo según las líneas de producción que atienda la empresa, además de organismos de promoción social y educativa de los socios y sus familias.

Los esquemas de organización más complejos y eficientes desde el punto de vista de garantizar una gestión empresarial acorde con las características y objetivos de las Empresas Comunitarias Campesinas se encuentran entre las fincas clasificadas entre los estratos I y II, en este último en menor medida. Es en estas empresas donde se puede observar una diferenciación de funciones entre los diferentes organismos de gobierno y administración de las empresas. Otro elemento que tiene que ver con el grado de complejidad de la organización administrativa de las empresas es la diversidad de líneas de explotación que existan a nivel de la empresa.

Las empresas de los estratos III y IV manifiestan una gran heterogeneidad en sus niveles de organización empresarial que van desde la completa independencia de los socios en materia de iniciativa en la producción hasta formas más o menos adecuadas de organización administrativa. En este fenómeno tiene que ver las tradiciones de relativa independencia a través de su vinculación a la explotación de la tierra como aparceros, precarios arrendatarios y minifundistas.

En cuanto a los sistemas de contabilidad que se utilizan entre las Empresas Comunitarias Campesinas se puede observar que en general todas -excepción hecha de un número considerablemente grande de empresas del estrato IV- llevan registros contables sencillos principalmente en lo que respecta a entradas y salidas, costos, jornales, inventarios, etc. En general son sistemas elementales susceptibles de ser entendidos y llevados por los socios con mayores grados de escolaridad. El analfabetismo es uno de los obstáculos que impiden mejorar la calidad de los sistemas de contabilidad debido a la imposibilidad de los campesinos de asimilarlos y entenderlos. Los encargados de llevar la contabilidad de la empresa son generalmente el presidente, el tesorero, el revisor fiscal, o el secretario. En otros casos, son los funcionarios del INCORA quienes llevan estos libros.

La mayoría de los socios de las empresas no están en capacidad de entender los sistemas de contabilidad que se llevan, debido, como dijimos antes, al analfabetismo y niveles bajos de escolaridad; también es debido a que se considera estos sistemas muy complicados.

2.8. Servicios Sociales de las Empresas

En cuanto a la atención que se ha prestado por parte de las empresas a su desarrollo social se puede decir que es casi nulo. El único aspecto que ha obtenido alguna atención ha sido el referente a construcción y mejoramiento de viviendas, en los casos en que los socios viven en los predios de la empresa. Sin embargo, en las fincas del estrato III, debido a los bajos niveles de rentabilidad y excedentes que producen, es casi imposible dedicar recursos a dicho mejoramiento. Las viviendas, entonces, se mantienen casi en las mismas condiciones precarias y antihigiénicas en que encontraban antes de constituirse la empresa, especialmente en este estrato.

En el estrato I y buena parte de las empresas de los estratos II y IV se ha logrado mejorar y construir viviendas que garantizan un nivel más o menos adecuado de sanidad y comodidad.

En cuanto a atención médica y educativa las condiciones, donde se han modificado en alguna medida, ha sido por acción de organismos diferentes a las empresas, aunque con participación de algunos de sus socios: acción comunal, organizaciones campesinas, etc. Así, se ha logrado que el gobierno construya centros de salud y escuelas cercanas a la empresa, donde estudian los hijos de los socios.

En cuanto a otras obras de beneficio social, como: centros de recreación, guarderías, salas de reuniones, etc., la atención ha sido nula. En algunas empresas que han adquirido capacidad económica para emprender esta clase de obras, se puede explicar este defecto, en razón de que al no habitar los socios en los predios de la empresa, sino en poblados cercanos, no se le han creado las necesidades de estas obras y no son tenidas en cuenta en los planes de desarrollo de la empresa. Sobra decir que en los casos de empresas del estrato III y algunas del II y IV, es fundamentalmente por incapacidad económica,entre otras.

2.9. Relaciones Entre las Empresas y con otros Organismos.

Se puede decir, que en Colombia no se han ado manifestaciones de comunicación efectiva y solidaria entre las Empresas Comunitarias Campesinas, que permitan encontrar vías de acercamiento y ayuda mutua, como instrumento para resolverse problemas que quizás, por medio de acuerdos y, cooperación mutua fortalecerían los instrumentos capaces de resolverlos; frentes como: mercadeo, insumos, maquinaria, obras de beneficio social, etc., podrían ser entendidos con grandes beneficios, sobre la base del acercamiento y solidaridad entre las empresas. Sin embargo, se presentan en algunas zonas principios de solidaridad y ayuda mutua entre las empresas comunitarias principalmente en la esfera del suministro de maquinaria, los conocimientos en el manejo de ganadería y agricultura, etc.

Con respecto a los organismos estatales de extensión rural, experimentación, crédito y reforma agraria, por lo general los socios de las empresas manifiestan la necesidad que tienen de los servicios que prestan estas instituciones. Sin embargo, la falta de adiestramiento y capacitación de los funcionarios, por un lado, y el tipo de investigación y experimentación que concluye en la formulación de aplicación de tecnología que en muchas oportunidades es rechazada por los campesinos, consecuencia de varios motivos: resultados negativos por falta de campañas de adiestramiento y capacitación a los campesinos en el manejo de la nueva tecnología equivocada interpretación de las necesidades de los campesinos por parte de los funcionarios, falta de comunicación efectiva entre funcionarios y campesinos (es decir se expresan en "idiomas" diferentes), etc., por otra parte, ha contribuido a crear un clima de reserva y recelo sobre las actividades de estos organismos, limitándose las relaciones a las necesidades de crédito, principalmente. Además, la sobresaturación de promesas incumplidas ha forjado un ambiente de escepticismo alrededor de los programas que se impulsan desde los organismos estatales.

Si bien, muchas de las empresas mantienen relaciones y sus socios pertenecen a organizaciones y movimientos campesinos como ANUC (Línea Sincelejo y Armenia) y otras regionales, que orientaron luchas por la tierra, se manifiesta un enfriamiento de las iniciativas y beligerancia que los pudo haber caracterizado antes de pertenecer como socios a Empresas Comunitarias Campesinas. Este fenómeno es debido, tal vez, a que, satisfechas las necesidades de tierra de algunos socios que fueron beligerantes líderes no se sienten hoy impulsados por lo que consideraban su necesidad principal: la tierra. Las manifestaciones de su participación en las luchas agrarias en el momento actual se reducen a brindar un apoyo estímulo moral a los campesinos que aún luchan por la tierra, cuando no son de completa indeferencia y hasta abierta oposición (?) a las luchas de los campesinos.

En uno de los departamentos del Norte de Colombia, en que tiene expresión mayoritaria la fracción de ANUC, llamada línea Sincelejo, en el cual participan campesinos con mayor nivel de conciencia con respecto a los intereses estratégicos, de largo plazo, del campesinado, es tal vez, el lugar donde los socios se muestran solidarios con las luchas de los campesinos sin tierra. También esta influencia, que impulsa una concepción de reforma agraria integral y masiva, ha producido efectos -en algunos casos negativos, dentro de la concepción oficial de reforma agraria- sobre el funcionamiento de las Empresas Comunitarias Campesinas. Así por ejemplo: los asociados en Empresas Comunitarias Campesinas han permitido e impulsado el sobrecupo de familias en las empresas como mecanismo de presión para afectación y bases de organización de invasiones a latifundios vecinos. El resultado en muchos casos ante la imposibilidad jurídica para afectar, o la debilidad del movimiento frente a la acción terrateniente, es la pepetuación del sobrecupo, con sus consecuencias de bajos niveles de ingreso familiar que arroja la empresa, conflictos, etc.; otra actitud ha sido el rechazo a normas jurídicas que orientan la reforma agraria como el no reconocimiento de la deuda agraria; la negativa a aceptar la prenda agraria, en materia de créditos, la negativa a marcar ganados con el hierro del INCORA, etc. Todo esto ha generado un foco de conflicto entre las empresas y las instituciones de extensión, crédito y reforma agraria que al final de cuentas se ha reflejado en un tratamiento diferente al de las demás empresas por parte de estas instituciones.

III EVALUACION DE LOS EFECTOS DE LAS FORMAS ASOCIATIVAS DE PRODUCCION (FAP)

CAPITULO III

EVALUACION DE LOS EFECTOS DE LAS FORMAS ASOCIATIVAS DE PRODUCCION (FAP)

Se trata en este capítulo de establecer hasta que punto las Formas Asociativas de Producción han cumplido un papel en la transformación de las condiciones económicas, sociales, políticas y culturales de los grupos campesinos a ellas vinculados; además indagar su impacto sobre las respectivas regiones, en el sentido del mejoramiento de las condiciones de vida de la población a través de los efectos sobre el nivel de ocupación, elevación de la productividad, aumentos en los niveles de ingresos y mejoramiento de su distribución, etc.

La heterogeneidad de las metodologías de exposición consignadas en los estudios de casos impide realizar esta tarea a partir de la construcción de cuadros que permitan una medición matemática de los efectos sobre algunas variables que, además de ser susceptibles de este manejo, nos permitirían una comprobación estadística más confiable al juicio de algunos lectores. Confiamos, sin embargo, en poder extraer de los diferentes estudios que sirvieron de materia prima para éste, las valiosas apreciaciones allí registradas sobre los impactos en cada una de las variables a tratar, y presentar así, a manera de síntesis, el impacto promedio del conjunto de empresas de la muestra.

1. APRECIACION GENERAL SOBRE LOS PREDIOS.

Teniendo en cuenta las condiciones de calidad y cantidad del recurso tierra, con que se dotaron las Empresas Comunitarias Campesinas de cada uno de los estratos y que ya examinamos en el anterior capítulo, los efectos producidos por los asentamientos comunitarios en el sentido de la transformación y adecuación de los predios para una mejor y más eficiente utilización, explotación y combinación de los recursos de la empresa son evidentes. En cada una de las empresas, a nivel de todos los estratos se puede constatar no solamente un aumento en el área explotada, obtenido a través de labores de desmonte y eliminación de rastrojos ejecutadas por los campesinos de las empresas, sino también, un mejoramiento, sustancial en la intensidad de explotación de los predios. Así, el efecto, observado se refiere tanto a la vinculación de nueva superficie a la actividad agropecuaria como al mayor grado de intensidad de explotación de las ya existentes, a través de prácticas de adecuación de rotación de cultivos, de implantación de pastos artificiales aumentando la capacidad de carga de los potreros, y de la adopción de nuevas líneas de explotación más convenientes a las características de los predios,como ocurrió, por ejemplo, con la finca que ocupa el grupo comunitario Lomariza, en el Atlántico, en la cual el anterior propietario conducía una ganadería extensiva de cría, y actualmente es base de una agricultura intensiva y altamente rentable.

Empero, la intensidad de este efecto en cada uno de los estratos es bastante diferente. En ello tiene que ver la diferencia en las condiciones físicas y químicas de los suelos, que caracterizan a las empresas de cada estrato, y que determinan la rentabilidad de la explotación y con ello la posibilidad de incorporar tecnología de adecuación y conservación de suelos; también ha sido un factor importante el grado de apoyo financiero recibido por cada empresa, y finalmente, el nivel de explotación anterior del predio.

Así, se observó, que entre las empresas del estrato I, la totalidad o casi toda la superficie (más del 92 por ciento) de éstas, se encuentran explotadas en agricultura o ganadería intensivas. Tierras que antes estaban sin explotar o deficientemente explotadas, han podido incorporarse a prácticas intensivas de producción al ser beneficiadas con obras de riego artificial; es frecuente entre estas empresas la práctica de nivelaciones, drenajes, etc. En la empresa La Esperanza, en Cundinamarca, se construyeron canales de riego que han garantizado una intensiva ganadería de leche y permitido a los potreros una cabida de 2.5 U.G.G. por hectáreas permanentemente. En la empresa Miraflores, en el Huila, además de estar beneficiada por obras de riego, se han construido canales terciarios y sus tomas; otras mejoras comprenden instalaciones de cercos y arreglo de callejones, y establecimiento de áreas para pancoger. En este estrato, por lo general, el número de hectáreas utilizadas por familia es igual al disponible; pues por estar beneficiadas en su mayoría por distritos de riego, se desarrolla una agricultura intensiva sobre la totalidad del predio.

Entre las empresas del estrato II, el impacto debido a la acción de la empresa es tal vez más claro. Pues éstas no se encuentran beneficiadas por obras de infraestructura agrícola que afectan determinadas regiones y que inducen transformaciones en las características de productividad de los suelos; en este caso de las empresas del estrato II, la inducción de los cambios y avances ha provenido de la misma empresa. Por lo general, estos predios se encontraban en su mayor parte en estado de abandono y las áreas explotadas se conducían inadecuadamente; actualmente se ha incrementado, considerablemente el área bajo explotación y se ha intensificado el aprovechamiento de las ya explotadas por medio de labores de adecuación, mantenimiento, renovación e instalación de forrajes artificiales y cultivos semipermanentes y permanentes.

Por ejemplo, en la empresa La Esperanza, en Pereira, al momento del asentamiento solamente existían 18 hectáreas sembradas con cafetales viejos, el resto se encontraba en montes y rastrojos; hasta el momento de realizar el estudio de la empresa, se habían adelantado obras de adecuación, como: renovación de la mayor parte de los cafetales viejos, siembre de 8 hectáreas de café Caturra, establecimiento de 33 hectáreas en pastos artificiales, adecuación de un área de 7 hectáreas para pancoger, construcción de un beneficiadero de café. Así, de las 94 hectáreas existentes, anteriormente se explotaban 18 en regulares condiciones; hoy se aprovechan más o menos adecuadamente 79 hectáreas. En la empresa Chinauta en Cundinamarca, se

han logrado mejorar los cultivos de caña, que el anterior propietario entregó enmalezados, aplicando labores de renovación y limpias y además se ha intensificado su aprovechamiento.

En cuanto al aprovechamiento, la empresa Guayaca, en Santander, explota la totalidad del predio, dando un promedio de utilización de 26 hectáreas por familia; sin embargo, por lo general las condiciones topográficas impiden en varias empresas alcanzar una explotación total del predio. Tal es el caso de la empresa Babega en Norte de Santander, donde el 35 por ciento de la superficie, por su elevada pendiente no ofrece posibilidades de explotación. El resto el 65 por ciento se encuentra adecuadamente explotada.

En el caso de las empresas de los estratos III y IV, también es evidente la incorporación de nuevas áreas a la producción agropecuaria y la adecuación y mejoramiento de las explotaciones existentes. Se han adelantado construcciones y mejoramiento de cercas, implantado pastos artificiales y cultivos semipermanentes o permanentes y mejorado los existentes, etc. Exceptuando las empresas Guadalajara, Tolima, del estrato III y el Socorro I, Sucre, del estrato IV, todas manifiestan un mejor aprovechamiento de los recursos y una mayor explotación del predio. Las empresas mencionadas han estado afectadas de problemas tanto de administración, como fraccionamientos repetidos que han roto la unidad económica de los predios, llevando a disminuciones en la productividad y del aprovechamiento de los recursos naturales.

Por ejemplo, la empresa Galeras, de Nariño, aunque es una de las más pobres de la muestra, ha logrado por medio de desmontes incorporar 67 hectáreas que se hallaban enrrastrojadas, y mejorar los sistemas de conducción de aguas a los lotes. En el caso de la empresa comunitaria El Placer, en Cundinamarca, en un comienzo cada familia explotaba en promedio 6 hectáreas; hoy, mediante prácticas de adecuación e incorporación, le corresponden en promedio, 17 hectáreas. Las características topográficas de las empresas del estrato III, por un lado, con los altos costos de adecuación e incorporación de áreas que implica y, por otro, las elevadas pendientes que inhabilitan áreas relativamente grandes para algún tipo de explotación agropecuaria, han impedido un proceso más acelerado de aumentos, extensivos e intensivos en la explotación de los predios. En cambio, en el estrato IV, a pesar de haberse cumplido dicho proceso de una forma relativamente rápida, el obstáculo para elevar la intensidad del aprovechamiento de la finca ha sido la falta de un adecuado y oportuno apoyo financiero, pues existen empresas cuyos potreros tienen una capacidad de carga de ganados superior a la cantidad que albergan. Tal es el caso de la empresa Santa Fé, en Bolívar.

La empresa del estrato V también registra una ampliación tanto de la extensión explotada como de la intensidad de explotación. Se han sembrado nuevos pastos y se adecuaron áreas para pancogeres. Las nuevas prácticas ganaderas utilizadas: limpieza y rotación y división de potreros, prácticas pecuarias como vacunaciones, castraciones, etc., han mejorado la productividad de la empresa. Actualmente se está explotando el 35 por ciento del área total.

2. AUMENTO EN EL NIVEL DE UTILIZACION DE MANO DE OBRA POR HECTAREA.

La falta de información para todas las empresas de la muestra, también en este caso es un obstáculo para medir los efectos de las formas asociativas de producción, esta falta de información se refiere principalmente al nivel de ocupación que existía antes de constituidas las Empresas Comunitarias Campesinas, respectivas. Por tal razón, apelamos a la descripción de los predios, y en la medida en que éstas hubieran estado más o menos intensivamente explotados con respecto al nivel actual de explotación podremos inferir mayor o menor nivel de utilización de mano de obra. Si este supuesto es correcto, como en efecto creemos que lo es, gran parte de la respuesta en este aspecto está en el punto anterior. Conviene sí, ilustrar con ejemplos de empleo de mano de obra, de algunos de los estudios que traen dicha información en forma cuantitativa.

En el primer estrato constituye excepción/1 la empresa La Palma, en el Huila, en la cual, por razón de la mecanización de las labores hoy se emplean 34 jornales cuando anteriormente se empleaban 37, por hectárea-año. Por el contrario, en la empresa Miraflores, también en el Huila, anteriormente se aplicaban 0.5 jornales por hectárea, por cosecha, y actualmente se están utilizando 20 jornales por hectárea en cada cosecha; lo mismo ocurre con la empresa La Esperanza, en Cundinamarca, donde se empleaban 5.2 jornales/hectáreas y actualmente se aplican 34.7; también es el caso de la empresa El Socorro, en el Valle. Si además tenemos en cuenta que con las obras de riego se incorporaron a la agricultura intensiva tierras que antes se utilizaban en ganaderías extensivas con poca utilización de mano de obra, no es muy aventurado inferir una mayor utilización de la mano de obra por hectáreas, para las fincas del estrato I, También, muchos de estos predios eran anteriormente conducidos por un "encargado" y eventualmente se utilizaba mano de obra adicional; hoy son conducidos por un grupo se socios quienes laboran durante todo el año en el predio, que en ocasiones se ven precisados a emplear mano de obra adicional.

En el estrato II, tres de las cuatro empresas de la muestra registran lo siguiente: anteriormente empleaban en promedio 28 jornales por hectárea-año; en la actualidad, se aplican anualmente 74.3 jornales a cada hectárea como promedio de las empresas. Representa un aumento del 165.4 por ciento en la utilización de la mano de obra.

Para el estrato III, seis empresas de las ocho de la muestra presentan las siguientes cifras promedio: antes de constituidas las empresas, se utilizaban 17.8 jornales por hectárea-año; actualmente se emplean 25 jornales por hectárea-año; significa ello un aumento del 40.4 por ciento en la utilización actual de la mano de obra. De acuerdo con las apreciaciones del funcionario que elaboró la evaluación para la empresa Guadalajara, en el Tolima, parece que actualmente se lleva la explotación del predio de una forma menos adecuada a como se llevaba anteriormente por su antigua propietaria. Este hecho no debe significar una menor utilización actual de la mano de obra, pues antes, la línea de explotación correspondiente era la

1/ Decimos excepción, pues si bien no todos los estudios suministran la información en cifras, sí manifiestan literalmente los mayores niveles actuales en la utilización de la mano de obra.

ganadería semiextensiva, y los actuales socios disponían en aparcería o arriendo, de pequeñas parcelas que no alcanzaban a ocupar la totalidad de su fuerza de trabajo disponible. Empero, con la constitución de la empresa, disponen de parcelas individuales de 5 y 6 hectáreas y además de una -aunque desorganizada- explotación ganadera comunitaria, que entre las dos actividades ocupan la totalidad de su tiempo de labor, disponible. De tal manera, no podríamos afirmar una menor ocupación de mano de obra por la empresa actual.

De las 14 empresas del estrato IV, se dispone de cifras completas de 7 empresas. En promedio, se utilizaban en los predios 5.3 jornales por hectárea-año, antes de constituidas las empresas; actualmente se emplean 14.8 jornales durante el año en cada hectárea, en promedio. Representa ello, un aumento del 178.4 por ciento en la intensidad de aplicación de mano de obra a las explotaciones. Existen casos como el de La Esperanza, en Atlántico, en la cual anteriormente se aplicaba solamente 0.01 jornales por hectárea durante el año y actualmente se emplean en promedio 7.7 jornales por hectárea. Como se ve en este estrato el nivel de explotación de los predios era muy bajo, pues como ya se dijo antes, generalmente comprenden áreas periféricas o marginales de latifundios costeños o de los Llanos Orientales, dedicadas a pastoreo extensivo de ganados o sencillamente enrrastrojados, formando áreas improductivas.

3. AUMENTO EN LOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD FISICA POR HECTAREA.

Las comparaciones entre los niveles actuales de productividad por hectárea y por hombre para cada una de las líneas de producción y productos, y los niveles anteriores no es posible analizarla aquí, en primer lugar, por la deficiente disponibilidad de datos y, en segundo lugar, debido a que varios de estos predios han sufrido cambios en las líneas de explotación, inducidos por obras de infraestructura de riego, por ejemplo, que han afectado zonas relativamente grandes.

Sin embargo, puesto que los niveles de productividad-hectárea están estrechamente ligados a las condiciones de aprovechamiento de los recursos de adecuación y conservación de los mismos, de la intensidad y cuidado en la ejecución de prácticas culturales agrícolas y ganaderas, etc., y que como se ha señalado anteriormente, el conjunto de estos elementos ha registrado un significativo avance con la explotación de los predios a partir de los asentamientos comunitarios, podemos inferir que los niveles de productividad en general, con contadas excepciones, han sido incrementado notablemente, principalmente por razón de la adecuación de las áreas bajo explotación, mejoramiento de pastos, limpia y renovación de los cultivos permanentes, donde existen, construcción de canales de riego, etc.

En el estrato I, entre las empresas arroceras, el índice de productividad física por hectárea, supera ampliamente los establecidos por el Consejo Asesor de Política Agropecuaria. Por ejemplo, La Pedregosa, en el Tolima, obtuvo en el primer semestre de 1976 un promedio de 8.343.5 kilos de arroz por hectárea, cuando el mínimo del Consejo Asesor de Política Agropecuaria estaba en 4.160 kilos/hectárea. En el Huila, La Palma y Miraflorez obtuvieron 5.500 y 5.200 kilos/hectárea, respectivamente superando en más del 50 por ciento los mínimos del Consejo Asesor de Política Agropecuaria (3.680 y 3.600 kilogramos/hectárea, respectivamente). Igualmente ocurre con las empresas San Roque y 22 de Octubre. En la empresa La Esperanza, en Cundinamarca, se obtiene un promedio de 2.400 litros de leche, por vaca al año, superando en más del doble la anterior producción por vaca-año (1.125 litros).

En los estratos II y III, si bien se superan ampliamente los mínimos del Consejo Asesor de Política Agropecuaria en la mayoría de las empresas se está lejos aún, especialmente en el estrato III, de hablar de niveles satisfactorios de productividad por hectárea, pues como se verá, las explotaciones no son aún lo suficientemente rentables como para garantizar convenientes márgenes de capitalización social, lo cual es uno de los efectos de la productividad del predio, siempre y cuando no presente problemas de sobrecupo técnico, que obliguen a dedicar las márgenes de rendimiento a la subsistencia de los socios, como es el caso general en los estratos III y IV.

En las empresas del estrato IV se ha registrado un aumento significativo en la capacidad de carga por hectárea de las fincas. Pues anteriormente se encontraban la mayor parte de estas tierras con forraje natural donde pastaban ganados a los cuales no se les aplicaban adecuadas prácticas de desparasitación, de castración, vacunaciones, etc., y no se seguían normas de rotación y división de potreros, etc. que hoy son frecuentes en las Empresas Comunitarias Campesinas estudiadas. La consecuencia de esto se manifiesta en mayores índices de nacimientos, menores tasas de mortalidad, mejoramiento en la calidad de los ganados, mayores rendimientos en la ceba y levante, etc. que se manifiestan en las actuales condiciones de explotación de los predios.

4. AUMENTO EN LAS INVERSIONES EN BIENES DE PRODUCCION DIRECTA.

Aunque en algunos casos se ha logrado reinvertir parte considerable de las entidades, en bienes de producción directa como maquinaria, compra de ganado, limpias e instalación de pastos, mejoramiento y ampliación de los cultivos, etc., aún no se ha podido establecer una política de inversiones con recursos propios que obedezca a un programa de desarrollo y crecimiento empresarial.

El objeto principal de las utilidades ha sido por lo general elevar los niveles de consumo y satisfacción de necesidades primarias. Este fenómeno es apenas normal; pues habiendo permanecido anteriormente con niveles de ingreso que no les permitían la satisfacción de necesidades fundamentales, como adecuada alimentación, vestimenta, educación y vivienda, cuando se comienza a percibir ingresos superiores, la propensión principal es a satisfacer estas necesidades deficientemente atendidas en en período anterior. A medida que se van logrando niveles de consumo y bienestar familiar adecuados, aparece la posibilidad y la tendencia al ahorro que permite la reinversión de excedentes. Es decir, la propensión al ahorro es mayor. Se puede afirmar que en la mayoría de las empresas estudiadas especialmente en los estratos III, IV y V, la situación actual aún está en la etapa de procurarse los bienes y servicios que eleven su nivel de vida. Sin embargo, como ya veremos se han dado ejemplo significativos de reinversión de excedentes y autofinanciación de inversiones y maquinaria en empresas de estos estratos.

Las empresas del estrato I, debido a los altos rendimientos económicos obtenidos en promedio, han podido hacer reinversiones bien en la autofinanciación de parte de la cosecha siguiente, compra de maquinaria, etc., o bien en la adquisición de ganados y mejoramiento de los reproductores, instalación de pastos artificiales, reparación y construcción de cercas, etc. Empero se da con frecuencia el caso de que el bajo porcentaje de utilidades que se destina al fondo de reinversiones no permite a la empresa la adquisición de bienes de capital. Tal es el caso de la empresa La Palma, en el Huila, que a pesar de obtener buenos márgenes de utilidades, éstas son distribuidas casi en su totalidad entre los socios, lo que les ha impedido la posibilidad de adquirir maquinaria, la cual deben tomarla en alquiler; en ello puede tener alguna influencia el hecho de que en el municipio existe abundancia de maquinaria agrícola y a la postre puede resultar más conveniente su alquiler, ya que los riesgos por los frecuentes robos de costosas piezas en la región, y los costos de mantenimiento, vigilancia, etc., pueden resultar muy elevados. Ejemplos en sentido contrario son: La Esperanza, en Cundinamarca, dedicó el 53.5 por ciento de las utilidades del primer ejercicio a reinversión: un equipo de motobomba, un reproductor e instalación de cercas: El Socorro, en el Valle, ha reinvertido el 21.3 por ciento del total de utilidades obtenidas, en parte de un equipo de riego por aspersión y parte de 2 aspersoras, con un costo total de $154.527.00. La empresa Miraflores a pesar del enorme sobrecupo técnico en el último ejercicio (I sem. 1976) dedicó la casi totalidad de utilidades en la compra de un tractor.

La Pedregosa, en el Tolima, representa un caso digno de análisis. Se trata de una empresa con óptima dotación de recursos naturales: distrito de riego del Saldaña, tierras ricas en materia orgánica, buen drenaje, etc.; el predio se encuentra totalmente aprovechado, con disponibilidad de suficiente maquinaria; con una extensión de 95 hectáreas para 11 socios. Se han repartido utilidades superiores a los $110.000.00 por socio. Sin embargo,no han hecho reinversiones en la empresa. La razón de ello puede ser la siguiente: en las condiciones actuales de explotación del predio no hacen falta

nuevas inyecciones de capital, por lo que la empresa, como unidad productiva no requiere ni obras de adecuación, ni nueva maquinaria, ni ampliación de área productiva. Además el tamaño de la empresa no arroja volúmenes de excedentes que hagan posible la creación de una agroindustria, por las gruesas sumas de capital que para ello se requieren. Para esto, sería necesario un prolongado proceso de acumulación social, que en el caso de esta empresa, los socios prefieren emprenderlo individualmente por medio del reparto de excedente y su inversión en actividades ajenas a la empresa, como transportes, comercio, inmuebles urbanos, etc.. En este caso, como en el de La Palma, en el Huila, el tamaño de la empresa no contribuye a la realización de objetivos de largo plazo de las Empresas Comunitarias Campesinas, como los de servir como impulsoras del desarrollo agroindustrial.

Las empresas del estrato II, a medida que han obtenido márgenes de utilidades relativamente buenas han emprendido reinversiones en bienes de producción directa. Por ejemplo, en las empresas La Esperanza y Babega, de Pereira y Norte de Santander respectivamente se ha reinvertido en la compra de ganado y autofinanciación de parte de la cosecha siguiente y equipos de capital. La empresa Chinauta, de Cundinamarca ha reinvertido entre el 70 y 80 por ciento de sus utilidades. Durante los últimos años, no ha solicitado crédito y se ha autofinanciado completamente con sus utilidades; se hizo una reconstrucción completa de las instalaciones para molienda de caña, y ha renovado y ampliado sus plantaciones de caña.

En el estrato III las inversiones se han hecho principalmente con recursos de crédito del INCORA, debido a la baja rentabilidad de los predios. Empero, empresas como El Placer, en Cundinamarca, han reinvertido en promedio el 38 por ciento de sus utilidades; Granja Bonita, de Antioquia, ha reinvertido la mayor parte de sus utilidades en bienes de producción directa como compra de ganado y mejoramiento de potreros. Esta finca no ha recibido crédito para inversiones desde 1973, y sin embargo, conserva y mejora las condiciones de explotación del predio.

En el estrato IV, las reinversiones de utilidades han consistido especialmente en la capitalización de aumentos de ganados por cría. En algunas empresas como en La Paz, en Bolívar, se venden las crías macho y con el producto se compran novillos de vientre. También se han hecho inversiones en infraestructura de manejo de ganados: caladeros, corrales, etc. La empresa La Isla No. 1, en Atlántico, hizo una compra de un lote de 25 hectáreas para ampliar el predio con recursos propios. El Porvenir, en el Meta, ha invertido el 83 por ciento de sus utilidades en ganado de ceba. Sin embargo, hay varias empresas que no han dedicado ningún porcentaje de utilidades para reinversión, debido por un lado, a desorganización e incumplimiento de los estatutos, y por otro, a que la línea de explotaciones de ganadería de cría y levante no produce beneficios distribuibles, en el corto plazo y, a la baja rentabilidad de las empresas.

Para el estrato V no hay información clara al respecto, pero las inversiones consistentes en ampliación y adecuación de áreas productivas como de implantación de cultivos de café, se han hecho con financiación del INCORA.

5. MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE PLANIFICACION DE LAS EMPRESAS.

Aunque ha venido mejorando la planificación de las actividades de las empresas, gracias a la gradual participación de los campesinos en su elaboración, aún presenta muchas fallas que provienen de la falta de capacitación adecuada tanto de funcionarios como de los campesinos. Los primeros, por actuár -generalmente- al margen de la consulta de los campesinos o por conocimiento parcial de la empresa en su conjunto; lo que hace que los planes que se elaboran y que se "imponen" a la empresa no tengan cumplimiento en la práctica, y en ocasiones ha llevado a fracasos como fue el caso en la empresa Veracruz, en Pereira, donde el INCORA obligó a través del crédito a instalar cultivos de café y cacao, que fracasaron por la mala calidad de las tierras.

Al principio, donde existían planes, éstos se elaboraban por cosechas o cada año; actualmente en la mayoría de las empresas se elaboran planes quinquenales (Proyecciones Agroeconómicas) que comenzaron a tener aplicación a partir de 1976. Estas proyecciones tienen el inconveniente de que, dependen para su cumplimiento de la forma adecuada y oportuna conque se suministren los recursos financieros.

En tanto que el nivel cultural de los campesinos es más elevado la participación real de los mismos en la planificación de la empresa es mayor. Pues uno de los obstáculos para el desarrollo y mejoramiento de los planes agroeconómicos es la no comprensión de los mismos por parte de los socios. Especialmente entre las empresas de los estratos III, IV y V. Se pudo establecer que es en los estratos I y II, y en general, en las fincas donde el analfabetismo es más bajo, en donde los campesinos proceden a discutir conjuntamente con los funcionarios los planes de producción a corto y mediano plazo.

A medida que los miembros de las empresas tienen mayor experiencia en la gestión empresarial, y los funcionarios adquieren práctica en los mecanismos y factores que intervienen en el desarrollo real de las empresas, los planes resultan más apropiados a las condiciones de organización y producción de las mismas.

Aunque ha sido un proceso lento, sí se registra, tanto un mejoramiento de la planificación de su correspondencia con las condiciones reales de producción y organización de las formas asociativas de producción.

6. MAYOR PARTICIPACION DE LOS CAMPESINOS EN LAS DECISIONES.

Por definición, las Empresas Comunitarias Campesinas deben ser garantía de participación democrática de los campesinos en las decisiones y gestión empresarial. Pero esta participación ha podido desarrollarse más efectivamente entre las empresas del estrato I y algunas del II y IV. En la mayoría de las empresas no se va más alla de la participación formal, por medio de la asistencia pasiva a reuniones y asambleas. Los socios directivos son los que tienen el mayor nivel de participación real en las decisiones; este fenómeno es debido a los bajos niveles culturales que se dan entre la mayoría de socios de los estratos III, IV y V, y a la relativamente escasa experiencia, de los campesinos en esta clase de organización empresarial. Empero, son evidentes, los avances con respecto a la situación inicial y en algunas empresas se ha llegado a niveles bastante elevados de participación y se han adoptado mecanismos de promoción de dicha participación, como son la rotación obligatoria de los cargos directivos entre todos los socios, como es el caso de la empresa El Atardecer en el Cauca. En la empresa La Esperanza, en el Atlántico, se estimula conscientemente la participación de todos los socios en los procesos de toma de decisiones y gestión empresarial; por ejemplo, el tesorero del Sindicato de Agricultores de Campo de la Cruz, líder natural de la empresa, no desempeña ningún cargo directivo en la misma y ésta fue una decisión consciente del grupo con el propósito de promover el interés por la participación de todos los socios.

Por lo general todos los socios asisten a las asambleas ordinarias y extraordinarias. En algunas empresas, como en La Ilusión, Antioquia; Miraflores, en el Huila; etc. las asambleas son semanales.

Otro mecanismo complementario de participación es el que se da a nivel informal en conversaciones y reuniones no oficiales; en los lugares de trabajo se discute y decide la forma de ejecutar las labores, etc.

Desde el punto de vista de las relaciones de la empresa con los organismos estatales, todavía se presenta en muchos casos una postura paternalista de funcionarios que conciben al campesino como una persona sin la suficiente capacidad mental como para decidir sobre el destino de la empresa. Esto se refleja en el relativo control que ejercen las oficinas estatales sobre los programas que se deban adelantar por dichas formas asociativas de producción; de esta forma se impide el proceso de desarrollo de la participación efectiva de los campesinos en la toma de decisiones.

7. MAYOR PARTICIPACION DE LAS MUJERES Y JOVENES EN LAS DECISIONES.

En este sentido no ha habido ningún avance con respecto a la situación anterior. Pues debido a la concepción de los campesinos que relega a la mujer a la simple atención de las tareas hogareñas, las esposas no tienen en la Forma Asociativa de Producción ningún grado de participación en las decisiones de la empresa. Exceptuando la empresa El Porvenir en el Meta, en

ninguna se registró ni siquiera la asistencia de las esposas de los socios a las reuniones y asambleas. Aún más, en la empresa El Socorro I, de Sucre, aunque dos mujeres son socias, éstas no tienen ninguna ingerencia en los asuntos de dirección y gestión.

Los jóvenes tienen participación periódica en la producción, cuando los requerimientos de mano de obra lo exigen, pero sin que tengan ningún poder de decisión. Las mujeres, en cambio, solo en algunos casos ejecutan labores en la parcela de pancoger y preferiblemente se dedican a la cría de gallinas, cerdos, labores de ordeño de la vaca, etc. Es decir, labores productivas menores.

Solamente en el estrato V, en las empresas Las Mercedes y Flores, en el Cesar, por tradición cultural de los Arhuacos, la mujer tiene una activa participación en las decisiones, lo que les ha permitido obtener un buen grado de conocimiento y comprensión de la empresa.

8. AUMENTO EN EL NIVEL DE INGRESOS MEDIOS POR PERSONA.

Cuadro No. 3.1

Variación en los Niveles Promedio de Ingreso de los Socios antes y actualmente.

Por Estratos

	Ing. Anterior	Ing. Actual	Var. %
Estrato I	14.351	63.231	340.6
Estrato II	9.066	38.533	325.0
Estrato III	6.496	21.805	235.7
Estrato IV	10.663	39.270	268.3
Estrato V	13.300	29.300	120.3
Total	10.077	43.435.5	331.0

Como se puede observar en el Cuadro 3.1, en el que figuran los promedios de ingreso familiar de los campesinos socios, antes de pertenecer a la respectiva empresa, y el nivel promedio obtenido para 1975 siendo socios de una Forma Asociativa de Producción, el impacto producido por las Empresas Comunitarias Campesinas sobre los ingresos de los campesinos beneficiarios es muy significativo. En total, el promedio de incremento en los ingresos fue de 331.0 por ciento con respecto a la situación inicial.

En las empresas del estrato I obtenían, los socios, de ingreso como jornaleros en promedio $14.350.00; para 1975 alcanzaron en su nueva calidad de socios de una Empresa Comunitaria $63.230.00 de ingreso promedio, lo cual representa un incremento del 340.6 por ciento. Empero, la medida señalada de $14.350.00 resultaría menor ($6.500.00) si no se tiene en cuenta el caso excepcional de los socios de la empresa El Socorro, en el Valle, que obtenían un promedio de ingresos de $47.110.00 al año.

El mayor porcentaje de incremento corresponde a la empresa La Palma, Huila, que pasó de $7.200.00 antes, a $180.000.00 en 1975, o sea un 2.400 por ciento más alto. El menor porcentaje fue para la empresa El Socorro, que pasó de la cifra antes citada a $100.672.00 con un aumento del 113.7 por ciento. En este estrato, más del 80 por ciento del nivel de ingresos proviene de la distribución de utilidades. El resto se distribuye entre pancoger donde existe -y jornales-.

En este estrato, en cierta forma, la cifra del promedio de ingresos actuales, está subestimada, pues no se tiene en cuenta las utilidades o ingresos obtenidos de otras actividades extra-empresa, frecuentes entre los socios de estas Empresas Comunitarias Campesinas.

En el estrato II, los campesinos antes de pertenecer a las Empresas Comunitarias Campesinas obtenían un promedio anual de $9.066.00 de ingreso. Actualmente, han obtenido promedios de $38.533.00, o sea, un 325 por ciento más. En la empresa La Esperanza, en Pereira, alcanzaban $5.000.00 de ingreso anual y han logrado actualmente ingresos de $67.600.00, o sea, un 1.552 por ciento más; en tanto, la empresa Guayacá, en Santander, cuyos socios anteriormente percibían ingresos de $15.600.00 han pasado a $24.000.00 o sea un 53.8 por ciento más; este es el menor porcentaje de incremento que se registra entre todas las empresas, de la muestra de 38.

En este estrato, el pancoger, representa cerca del 25 por ciento del total de ingresos familiares y la distribución de utilidades, más o menos el 40 por ciento.

El promedio de ingresos que registraban los socios de las empresas del estrato III, antes de ser copropietarios, era de $6.496.00 anuales. En 1975, siendo ya beneficiarios, alcanzaron un promedio de $21.805.00 lo cual representa un incremento del orden del 232.7 por ciento. En este estrato, el papel que juega el pancoger es primordial en la constitución del ingreso, ya

que representa más del 35 por ciento del total de ingresos del estrato. Sin embargo, hay empresas en las cuales representa el 60 y 70 por ciento, como en El Placer, Cundinamarca, y Granja Bonita, Antioquia. Otro rubro importante son los anticipos o salarios que paga la empresa al socio, que representan más del 20 por ciento del ingreso total. El hecho de que la participación de las utilidades en la composición del ingreso familiar sea, relativamente baja -menos del 10 por ciento-, está señalando la baja rentabilidad de sus explotaciones comunitarias, especialmente por la mala calidad de los recursos naturales, y que se expresa también en que es en este estrato donde se obtiene el menor nivel de ingresos entre las Empresas Comunitarias Campesinas.

En las empresas del estrato IV, el promedio anterior, fue de $10.663.00 de ingreso anual para los campesinos, en tanto que actualmente alcanzaron promedios de $39.270.00 por socio, lo que significó un aumento del 268.3 por ciento. Si bien, en este estrato el pancoger aporta entre el 35 y 45 por ciento del ingreso total, ello es por razón de que la línea de explotación predominante, ganadería de cría, y levante, no produce los resultados económicos en el corto plazo, y por tanto, los socios para su subsistencia dependen en gran medida del pancoger. A pesar de ello, el rubro correspondiente a la distribución de utilidades aporta más del 24 por ciento al ingreso neto familiar.

Finalmente, en el estrato V, los hoy socios de las empresas Las Mercedes y Flores, en el Cesar, percibían antes de ingresar a éstas un promedio de $13.300.00 anuales; para 1975 obtuvieron un ingreso promedio de $29.300.00 o sea, aumentaron su nivel de ingresos en un 120.3 por ciento.

Como se ve, en líneas generales, es satisfactorio el balance en cuanto al mejoramiento en el nivel de ingresos de los socios se refiere, producido por las Empresas Comunitarias Campesinas.

9. MEJORAMIENTO EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.

En razón de la superación de las relaciones de dominación patrón-asalariado por parte de los miembros actuales de las Empresas Comunitarias Campesinas, se eliminan también, en consecuencia, los términos correspondientes de distribución del ingreso generado por la empresa, que conducían a la concentración del ingreso en beneficio del propietario o patrón. Actualmente, los ingresos tienden a distribuirse igualitariamente entre los socios de las empresas, pues el modelo de distribución de excedentes más generalizado entre las empresas es el determinado por los aportes de trabajo a la explotación; también es frecuente la distribución por partes iguales del excedente entre los socios.

En el estrato donde más igualitariamente se distribuye el ingreso entre los socios, es en el primero (I). Ello es debido a que el componente principal (más del 80 por ciento) del ingreso proviene de la distribución de utilidades la cual se hace según la norma de los aportes en trabajo o por partes iguales. En varias empresas de este estrato, el 100 por ciento del ingreso proviene del rubro mencionado, pues no existe parcela de pancoger individual.

En los demás estratos, en la medida en que la parcela de pancoger represente un porcentaje más elevado del ingreso, aparecen mayores diferencias entre los ingresos de los socios al interior de cada empresa. Pues no todas las parcelas tienen la misma calidad, y en algunas fincas como, Guadalajara, en el Tolima, dichas parcelas tienen diferente extensión y fertilidad natural; además, en no todas las parcelas de una misma finca se explotan los mismos cultivos, siendo unos más rentables que otros. Se genera así un proceso de diferenciación económica al interior de la empresa, evidenciado más claramente en los estratos III y IV, que es donde el pancoger representa hasta el 80 por ciento de los ingresos familiares en algunas empresas. Sin embargo, incluso entre las empresas que comportan mayores diferencias en la distribución del ingreso, éstas tienden a garantizar un mínimo de consumo y satisfacción igualitaria de necesidades, lo que implica un principio mínimo de participación en el ingreso real entre todos los socios, convirtiéndose el ingreso diferencial, en una fracción suplementaria del mínimo igualitario establecido. Empero, esta fracción diferencial del ingreso puede crear elementos de conflicto al interior de las empresas.

10. MEJORAMIENTO EN EL SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE LA EMPRESA.

Las condiciones de comercialización y mercadeo no han sido mejoradas en beneficio de las Empresas Comunitarias Campesinas. Aún persiste, tanto la estructura tradicional para el mercadeo de los productos agrícolas comerciales, propios de explotaciones modernas altamente tecnificadas y mecanizadas, como la correspondiente a la pequeña producción campesina, caracterizada por un sistema de pequeños, medianos y grandes intermediarios entre el productor y el consumidor o entidad procesadora. Dentro de este sistema se inscriben las Empresas Comunitarias Campesinas para la comercialización y mercadeo de productos, insumos y bienes de consumo.

Para el caso de las empresas del estrato I, éstas en general han sido inscritas simplemente como nuevas unidades dentro del imperante sistema de mercadeo, dominado por intermediarios, como los molineros en el caso de los cereales. Estos fijan las condiciones de compra y pago, selección de grano, clasificación, pesaje, etc. que generalmente afectan al productor desmejorando las márgenes de utilidad. Para contrarrestar esta acción, las empresas no han logrado unirse y organizarse en cooperativas y organismos de comercialización y así competir beneficiosamente con los tradicionales intermediarios en el campo de los insumos, bienes de consumo y mercadeo de la producción.

Por otra parte el volumen individual de estas empresas no tiene incidencia en el volumen global de las zonas respectivas; lo mismo ocurre con la incidencia total de la producción de las Empresas Comunitarias Campesinas en el conjunto del producto bruto agropecuario, la cual no alcanza al 1.7 por ciento.

Sin embargo, existen experiencias y casos de agrupaciones en cooperativas que han dado buenos resultados, como es el del grupo comunitario Lomariza que ha jugado un papel importante en la Cooperativa Agropecuaria de Repelón, que ha ejercido una significativa transformación de las condiciones de comercialización y mercadeo en favor de las Empresas Comunitarias Campesinas y demás socios. Han logrado eliminar un gran número de intermediarios y compañías procesadoras.

En la empresa San Roque, de Norte de Santander, por su iniciativa se ha querido impulsar la agrupación de Empresas Comunitarias Campesinas arroceras con el fin de construír un molino, pero no ha habido suficiente respaldo, tanto económico como técnico.

Para los campesinos socios de las empresas de los estratos II y III se manifiesta un mejoramiento de las condiciones de mercadeo y comercialización de productos y bienes de consumo. Pues en su anterior condición de aparceros o pequeños arrendatarios, por sus insignificantes volúmenes de comercialización estaban afectados por escalas de intermediarios minoristas que disminuían sus beneficios como productores. Pues, por los pequeños volúmenes de producción, por un lado, los gastos de transporte aumentaban considerablemente los costos unitarios; por otro lado, la estructura de los mercados establecen escalas relativamente rígidas de intermediarios que impiden la asistencia o presencia directa de los pequeños productores. Actualmente ante los mayores volúmenes de producción que se comercializan, se han eliminado niveles inferiores de intermediarios por medio de dos mecanismos, principalmente: en primer lugar, estos no tienen la suficiente capacidad económica para comercializar dichas cantidades de productos; en segundo lugar, las empresas tienen la posibilidad de negociar directamente con mayoristas de los centros urbanos y mercados relativamente grandes. De esta forma, si bien el mercadeo ha mejorado con respecto a la situación inicial, sigue controlado por intermediarios mayoristas o sencillamente, de mayor escala. Por otro lado, actualmente tienen un mejor conocimiento del mercado, y en algunas empresas disponen de beneficiaderos e instalaciones de almacenamiento que les permiten tener un mayor control de los términos de mercadeo.

Sin embargo, no existe un serio interés en buscar agrupaciones de empresas que resuelvan a mayor nivel los problemas de mercadeo que aun se presentan por la presencia de agentes innecesarios que reducen los márgenes de beneficio.

Como en el caso de los estratos II y III, las empresas del IV han venido mejorando las condiciones de mercadeo, pero desde el punto de vista de la eliminación de ciertas escalas de intermediarios por los mayores volúmenes de comercialización, y del mejoramiento en la calidad de los ganados. Por ejemplo, la empresa El Porvenir, en el Meta, ante la mayor cantidad y calidad de los ganados han podido presentarse directamente en la plaza de Bogotá, mejorando sus utilidades.

En el caso de la Isla No. 1, en Atlántico, se ha logrado un paulatino mejoramiento: "la leche que produce la empresa, anteriormente era vendida a la finca CALEDCO de Barranquilla, pero en razón de que sus pagos no eran muy cumplidos decidieron entregarla a CODEGAN, procesadora con sede en Cartagena. Para ello se pusieron de acuerdo con las empresas y fincas vecinas, a fin de garantizar una producción mínima que posibilitara el que esta última entidad asumiera el transporte diario de la leche desde cada una de las fincas y que se les pagase a precios razonables que se fuesen aumentando periódicamente"./1

En cuanto a las empresas Las Mercedes y Flores del estrato V, se está tratando de cambiar el sistema tradicional de comercialización para anular la participación de intermediarios obteniendo así, mejores beneficios para la empresa, los socios compran y venden sus productos en las cooperativas, Federación Nacional de Cafeteros, Caja Agraria, IDEMA, etc.; se está además, tratando de mejorar la calidad del grano de café con prácticas de beneficio, descerezada, fermentación, lavado, secamiento, etc. No disponen de instalaciones de almacenamiento.

Como se ha visto, la persistencia de las tradicionales estructuras de los mercados y la incapacidad de las Empresas Comunitarias Campesinas para transformar en su beneficio dicha estructura, tiene sus raíces en dos elementos principales: en primer lugar, la falta de masividad en la implementación del modelo de explotación comunitaria y, en segundo lugar, el tamaño relativamente pequeño de las empresas, agravado por la falta de promoción de organizaciones de segundo grado y horizontales entre las empresas, como cooperativas, asociaciones, etc.

11. ENALTECIMIENTO DE ACTITUDES SOLIDARIAS.

Uno de los efectos que han producido las Empresas Comunitarias Campesinas sobre las actitudes de los miembros es la promoción y afianzamiento de la solidaridad. Esta se ha manifestado en frecuentes casos de calamidad doméstica, enfermedades de socios, etc., casos en los cuales los socios voluntariamente han contribuido a solucionar en lo posible, en beneficio de la familia afectada, o reconociendo el anticipo correspondiente a algún socio en caso de incapacidad por enfermedad.

En muchas empresas se han desarrollado obras de beneficio social, por medio de trabajos conjuntos; así, se construyen viviendas con el apoyo técnico y ayuda física de los demás miembros de la empresa; se comparten no sólo conocimientos agropecuarios, sino que se prestan mano de obra en las parcelas de pancoger, como en el caso de la empresa Veracruz, en Pereira. En esta empresa, ante la penuria económica en que se desarrolla, se han hecho colectas para el mantenimiento de la familia del socio, cuando está enfermo.

1/ Estudio de evaluación de la Empresa Comunitaria La Isla No. 1. Proyecto Atlántico. INCORA.

En la empresa Galeras, en Nariño, funciona un fondo de solidaridad social para posibles calamidades domésticas.

Por lo general, los socios celebran conjuntamente las festividades y acontecimientos especiales, lo cual ha contribuido a enaltecer las actitudes solidarias.

Por razones anteriormente anotadas, las empresas no han tenido una política encaminada a dedicar excedentes económicos para obras de beneficio social; por el contrario, se prefiere la distribución individual de dichos excedentes. Solamente en contadas excepciones, las empresas han dedicado recursos propios para dichas obras.

En gran número de empresas de la Costa y Huila, las tradiciones de habitar fuera de las fincas, en los poblados vecinos, opera como un obstáculo al enaltecimiento de la solidaridad entre los socios, al no existir la necesidad de ciertas obras que actuan como vehículos de estrechamiento de los vínculos de amistad, no solo entre los socios, sino entre las familias.

12. AUMENTO EN EL NIVEL DE SATISFACCION DE NECESIDADES BASICAS.

12.1. Mejoramiento del Nivel de Nutrición.

Se pudo comprobar a través de todos los estudios que el nivel de nutrición actual de los socios de las empresas comunitarias ha sido mejorado con la constitución de las mismas.

En el estrato I es evidente el cambio tanto cuantitativo como cualitativo en la dieta alimentacia. Pues anteriormente no tenían acceso al consumo de leche, carne y huevos, y actualmente además de estos productos, pueden consumir verduras, harinas, etc. Por ejemplo, en la empresa Miraflores, la dieta anterior estaba constituida por yuca, plátano y pescado; actualmente, a una mayor cantidad de estos productos han agregado leche, carne 5 libras por semana y cereales.

En el estrato II también se ha logrado aumentar la cantidad y variedad de los productos de la dieta alimenticia. Por ejemplo, en la empresa La Esperanza, en Pereira, una familia de 7 personas, en promedio consume semanalmente: 2 kilogramos de carne, 20 huevos, 14 litros de leche, 2 kilogramos de fríjol, además arroz, maíz, chocolate, verduras, papas y pastas alimenticias.

Entre las empresas de los estratos III y IV, por lo general, ha habido aumento cuantitativo en el consumo de alimentos. En las empresas ganaderas se ha incluido la leche y la carne. En estas empresas, en sus mayoría, si bien se ha aumentado la dieta, desde el punto de vista del nivel ideal, aún es bastante bajo, especialmente por la falta de adecuado consumo de proteinas, cereales, etc.

12.2. Mejoramiento del Nivel Sanitario.

En este aspecto no se ha avanzado mucho con respecto a la situación inicial a la constitución de las empresas. Son relativamente pocas las empresas de cada estrato que han mejorado sistemas de aprovisionamiento de aguas, construído letrinas, creado centros médicos y de salud, promocionado campañas preventivas de enfermedades endémicas y epidemias, etc. Como consecuencia, las enfermedades más frecuentes se presentan por la acción de parásitos intestinales. Son varias las empresas que aún no disponen de letrinas, como El Cacique, Las Delicias y otras.

Entre las empresas que proporcionan un nivel de ingresos más o menos satisfactorio a sus miembros, se ha registrado mejoramiento en el nivel sanitario, pues se han constituído, por ejemplo, fondos de salud que benefician a los socios garantizando su asistencia médica y la adquisición de drogas en caso de enfermedad; han, como en el caso de Las Delicias, en el Meta, afiliado a los socios al Seguro Social Campesino; pactado acuerdos con hospitales y centros médicos para la atención a los socios. En empresas como La Palma,en el Huila, La Pedregosa, en el Tolima y, El Socorro, en el Valle, los socios diponen de servicios de odontólogos y médicos particulares.

Se ha observado que a medida que las empresas van mejorando su situación económica se presta mayor atención a la solución de los problemas de sanidad: se mejoran los sistemas de aprovisionamiento y conducción de aguas para el consumo doméstico, se adecúan las viviendas a las normas mínimas de salubridad, se procuran los servicios básicos, etc.

Sin embargo, en la mayoría de las empresas, que son las de los estratos III y IV, se continua en las antiguas condiciones de insalubridad, falta de servicios médicos, ausencia total de mínimos servicios higiénicos, se recolecta el agua para consumo doméstico de lugares expuestos a contaminación, etc.

Este fenómeno de las diferencias en el nivel sanitario de cada región es consecuencia directa del grado de desarrollo agropecuario desde el punto de vista económico. Al igual, que el fenómeno de la educación en tanto que algunas regiones ofrezcan mejores condiciones para el desarrollo del capital, el Estado ha orientado recursos económicos y humanos para mejorar las condiciones de salubridad, educación, transporte, etc., en ellas; pues dichas condiciones contribuyen a determinar la productividad marginal del capital invertido en tales zonas. Es pues, la salubridad, dentro de las actuales relaciones sociales imperantes en Colombia, un resultado del desarrollo del capitalismo, y no de una supuesta mentalidad de ciertas capas del campesinado por la cual "aceptan" su subsistencia en medio de malas condiciones de sanidad.

En estas circunstancias, son las empresas comunitarias quienes deben proveerse a sí mismas de aceptables condiciones sanitarias pues en su mayoría se encuentran en zonas de agricultura tradicional o en la periferia de los latifundios de ganaderías extensivas.

12.3. Mejoramiento de la Vivienda.

Es evidente el mejoramiento de las viviendas entre las fincas de los estratos I y II. Todos los socios de las muestras de estos estratos actualmente poseen viviendas propias, en su mayoría construídas en ladrillo o bloque y cemento, con techos de zinc o eternit, pisos de cemento, con un promedio de 2 y 3 habitaciones para 6 personas por familia. Estas viviendas por lo general están dotadas de servicios sanitarios relativamente adecuados a las exigencias de las familias. En algunos casos se encuentran equipadas con muebles y aparatos electrodomésticos, como es el caso de los socios de La Palma, en Campoalegre, Huila. Anteriormente, los socios no poseían vivienda propia, y vivían en habitaciones muy mal dotadas de servicios básicos.

Cuadro No. 3.2

Estado de las Viviendas de los Socios por Estratos

	Número de Empresas con Viviendas en							
	Buen Estado	%	Regular Estado	%	Mal Estado	%	Sin Cambios/1	%
Estrato I	8	72.7	3	27.3	-	-	-	-
Estrato II	3	75.0	1	25.0	-	-	-	-
Estrato III	1	12.5	2	25.0	5	62.5	-	-
Estrato IV	1	7.1	1	7.1	10	71.5	2	14.3
Estrato V	-	-	-	-	1	100.0	-	-
Total	13	34.2	7	18.4	16	42.1	2	5.3

1/ Con respecto a la situación inicial

Como se puede apreciar en el Cuadro 3.2 la mayor parte de las viviendas de los estratos III y IV se encuentran en mal estado, esto es, viviendas construídas en bahareque, pisos de tierra, techos de paroi o de palma; una o dos habitaciones para un promedio de 6 a 7 personas por familia, por lo general sin servicios básicos como letrinas y aprovisionamiento de aguas, etc. Según los estudios de casos, el 62.5 por ciento y el 71.5 por ciento de las empresas de los estratos III y IV, respectivamente, se caracterizan por esta clase de viviendas; el 25 por ciento y el 7.1 por ciento respectivamente, poseen viviendas en regular estado; esto es, viviendas construídas en bloque de cemento o ladrillo, techos de eternit o de zinc, pisos en tierra o madera, pero con una alta relación,número de personas-espacio y sin adecuados servicios básicos. Solamente una (1) empresa de cada uno de estos estratos se puede catalogar como con buenas viviendas. No obstante lo anterior, con respecto a la situación inicial, los socios han mejorado sus condiciones de vivienda, pues anteriormente no las poseían propias y vivían en peores condiciones de salubridad; los que poseían viviendas propias las han mejorado.

En cuanto a la empresa del estrato V, las condiciones de vivienda continúan siendo las mismas: aun están habitando la tradicional choza de bahareque con techo de paja y piso de tierra. Los indígenas duermen en promiscuidad en una sola pieza en el suelo sobre pieles.

12.4. Mejoramiento del Nivel Educativo.

Las Empresas Comunitarias Campesinas han demostrado ser un vehículo adecuado para el mejoramiento del nivel educativo de los campesinos a ellas vinculados. En la totalidad de las empresas de la muestra se comprobó cómo la población infantil en edad escolar asiste a escuelas, aún en los casos en que quedan bastante distantes de los lugares de vivienda, debiendo afrontar los gastos de transporte, como en el caso de las empresas Miraflores, Las Delicias y varias de la Costa Atlantica. De esta forma el analfabetismo ha disminuído considerablemente entre las familias de socios de Empresas Comunitarias Campesinas.

En empresas con buenos niveles de ingreso familiar se ha logrado que los hijos asistan a colegios de educación media e incluso han alcanzado niveles de formación universitaria.

En todos los casos los socios han manifestado especial interés por una adecuada educación para sus hijos, y hacen esfuerzos para conseguirlo.

Entre las empresas de los estratos III y IV especialmente, conspiran contra la posibilidad de los hijos de alcanzar mayores niveles educativos, en primer lugar, el bajo nivel de ingreso familiar, presionando la rápida vinculación (a temprana edad) de los hijos a las labores productivas; en segundo lugar, la inexistencia frecuente de escuelas a moderadas distancias de los lugares de residencia, que coadyuva al desestímulo de sostener a los hijos estudiando.

13. NORMAS DE EVALUACION EXTERNAS A LAS EMPRESAS.

En las regiones donde se ha constituido un número considerable de formas asociativas de producción, como en Campoalegre, Huila y en el Departamento de Córdoba se registran significativas transformaciones socio-económicas, como consecuencia de los aumentos de los niveles medios de ingreso, en el área explotada y sus consecuente incrementos en la producción, la incorporación de tecnología moderna a las nuevas explotaciones agropecuarias, etc. En la medida en que las empresas comunitarias contribuyen con parte considerable de la producción agropecuaria de la zona, y que ocupan buena porción de la población económicamente activa del lugar han estimulado la aparición y crecimiento de actividades comerciales locales y desarrollo de unidades agroindustriales, mejoramiento de vías de comunicación y servicios sociales prestados por el Estado, incremento de la actividad bancaria, etc.

Ejemplos de ello constituyen, como ya dijimos, la zona del municipio de Campoalegre. La siguiente cita corresponde a apreciaciones del funcionario del INCORA que elaboró el estudio de las Empresas Comunitarias Campesinas La Palma, de dicho municipio: "El aumento del área en arroz con las Empresas Comunitarias de Campoalegre ha originado gran desplazamiento de actividades económicas". Las casas vendedoras de insumos agrícolas cuentan con agencias locales expendedoras.

"Los almacenes de electrodomésticos de Neiva cuentan con representantes locales y una buena red de agentes vendedores que cubren la región. Actualmente se introduce el comercio de motocicletas. Otra de las actividades económicas favorecidas ha sido el transporte y la ocupación de maquinaria agrícola, por medio de empresarios contratistas que atienden lo relacionado a preparación de tierra, recolección de cosechas y transporte de productos a los molinos, los cuales también han ampliado su capacidad de procesamiento". Antes de constituídas las empresas existían: 2 agencias vendedoras de insumos, 2 empresas de fumigación aérea, 20 contratistas de maquinaria, 5 molinos, 1 casa de electrodomésticos, ninguna trilladora; actualmente existen 6 vendedores de insumos (4 más), 3 empresas de fumigación aérea (1 más), 60 contratistas de maquinaria (40 más), 5 molinos (mayor capacidad), 5 casas de electrodomésticos (4 más), 2 trilladoras.

Empero, son contadas las regiones que muestran concentración considerable de empresas o grupos comunitarios; lo general, en cambio, es la dispersión y aislamiento físico y económico de las formas asociativas de producción existentes. Por esta razón, el impacto que pueden producir las empresas, en general sobre las condiciones sociales y económicas de las zonas es casi nulo, por no afirmar que nulo. Es que la incidencia de los aumentos de producción de un microorganismo económico sobre el conjunto aledaño son insignificantes e incapaces de inducir transformaciones, o de estimular la generalización de las que se producen a su interior. En ello, la falta de masividad en la implementación de las formas asociativas de producción y el tamaño relativamente pequeño que las caracteriza impiden y conspiran contra la realización de incidencias favorables al desarrollo de las economías regionales, que las potencialidades de las formas asociativas de producción pueden provocar.

IV PROBLEMAS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS Y SUS CAUSAS

CAPITULO IV

PROBLEMAS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS Y SUS CAUSAS

1. PROBLEMAS EN LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS ESTUDIADAS.

En el Capítulo III, correspondiente a la evaluación de los efectos de las Empresas Comunitarias Campesinas, se pudieron observar varios problemas que se interponen y obstaculizan el logro de efectos satisfactorios y que han conspirado contra la consolidación y desarrollo efectivo de las empresas comunitarias. Corresponde en esta sección hacer una síntesis de dichos problemas y tratar de esclarecer sus causas inmediatas y mediatas.

Problemas que han conspirado contra el mayor grado y mejores condiciones de explotación de los predios, como mejor utilización de recursos naturales aumentos en áreas explotadas, mayor intensidad de explotación del predio en condiciones racionales, etc. han sido, entre otros, los siguientes:

-La falta de legalización de la tenencia que ha desestimulado el interés de los socios en mejorar las condiciones de explotación del predio, en la medida en que configura un sentimiento de inseguridad sobre su condición de propietarios.

-La posibilidad de desvinculación de los socios, con respecto a la empresa por parte del INCORA, favorece su interés en resultados inmediatos en la explotación del predio, a costa de una adecuada política de aprovechamiento que tenga en cuenta inversiones cuyos beneficios sólo se concretan a mediano plazo.

-Los dilatados trámites para la adquisición y adjudicación de los predios han conducido al fenómeno de que los propietarios afectados se abstengan de hacer inversiones en la finca o la "desmantelen", lo que conlleva a que para su readecuación sean necesarias gruesas sumas de capital que sólo son rentables a largo plazo.

-El crédito insuficiente e inoportuno ha sido uno de los problemas que más ha conspirado contra una adecuada utilización del predio. Además, la reglamentación del crédito en materia,por ejemplo, de garantías exigidas por entidades privadas, el cobro anticipado de intereses, los porcentajes iniciales de financiación, etc., también ejercen poder obstaculizador en el logro del efecto que estamos estudiando.

-La mala calidad de muchas de las tierras adquiridad conspira directamente contra un apropiado uso del predio y adopción de rentables líneas de producción. Pues, por un lado, los costos de adecuación son muy elevados y la incorporación de nuevas áreas está afectada por una alta relación costos-beneficios, y por el otro, la mala calidad del predio no ofrece varias alternativas de producción.

Contra el mejoramiento de los niveles de ocupación de la mano de obra por hectárea se manifiestan los siguientes obstáculos, entre otros:

-El crédito insuficiente e inoportuno que ha impedido una explotación más adecuada de las fincas, desaprovechando áreas por falta de recursos financieros.

-La continuación por la Empresa Comunitaria Campesina de la línea de explotación anterior, cuando ésta no es precisamente la más apropiada a las condiciones del predio (se manifestó en algunas fincas de los estratos III y IV).

-La mala calidad de muchas de las tierras adquiridas que hace, por un lado, más lento el proceso de incorporación de nuevas áreas a la producción, y por el otro, determina líneas de producción con bajo contenido de mano de obra.

-La falta de organización de las Empresas Comunitarias Campesinas a nivel de segundo grado y superior ha sido un factor que no ha permitido aprovechar más satisfactoriamente las potencialidades de las formas asociativas de producción en la elevación del empleo de mano de obra. A través de este tipo de organización de las Empresas Comunitarias Campesinas se facilitaría la incorporación de nuevas fuentes de empleo rural y diversificación de la producción: pequeñas y medianas industrias, plantas de procesamiento y transformación de productos, centros de maquinaria, etc.

Contra el logro de mayores efectos sobre los niveles de productividad física por hectárea y por hombre, han conspirado problemas como:

-La escasez de funcionarios y la falta de capacitación de los mismos que dificulta una adecuada y oportuna asesoría y asistencia técnica a las Empresas Comunitarias.

-La falta de planificación adecuada de la producción y de las labores productivas que trae como resultado el desperdicio y mal aprovechamiento de recursos tanto humanos, como físicos, por razón de la improvisación de las actividades productivas y en la distribución de funciones.

-También aquí, la falta de crédito suficiente y oportuno no permite elevar más aceleradamente los niveles de productividad en las Empresas Comunitarias Campesinas, al no posibilitar la adecuación y mejoramiento de las condiciones de explotación de los predios.

-La escasa labor investigativa desarrollada sobre las condiciones concretas de cada zona por parte de los organismos estatales del sector rural.

-La falta de una efectiva y masiva gestión institucional en la capacitación de los campesinos para la comprensión, asimilación y puesta en práctica de nuevas técnicas productivas.

-La mala calidad de las tierras y las condiciones de relativo abandono en que son recibidas algunas fincas se interponen al avance rápido de la productividad del factor humano.

-La falta de asistencia técnica adecuada a las Empresas Comunitarias.

Las inversiones en bienes de producción directa han sido amenazadas y afectadas por obstáculos como:

-La falta de políticas reales de reinversión, de parte de las utilidades, en bienes de capital que contribuyan a elevar y mejorar las condiciones de explotación del predio, por parte de muchas Empresas Comunitarias.

-El tamaño de los asentamientos demasiado pequeños para permitir niveles de capitalización social que abran la posibilidad de adquirir bienes de capital y emprender obras de infraestructura productiva y de beneficio.

-Dificultad en la consecución de crédito para este tipo de inversiones y su inadecuada reglamentación, como intereses, plazos, requisitos, etc.

-La falta de legalización de la tenencia y la inseguridad percibida por los campesinos en la empresa, que desestimula la acumulación social en beneficio de la individual. Pues se prefiere el reparto individual de los excedentes de cada ejercicio.

-Un sentido de la solidaridad, por un lado, e indefinición de criterios para la determinación de la cabida familiar de un predio, por el otro, han provocado un fenómeno de sobrecupo que impide la capitalización social o el ahorro, al tener que dedicar todos los excedentes al sostenimiento de las familias asentadas (es muy frecuente en los estratos III y IV).

-La mala calidad de las tierras determina una tasa de rentabilidad muy reducida impidiendo la capitalización y el ahorro.

Han conspirado contra el mejoramiento en el sistema de planificación de las empresas, y su correspondencia con las condiciones de producción y organización de las mismas, entre otros, los siguientes factores:

-El bajo nivel cultural de la mayoría de los socios que dificulta la participación activa y real de los campesinos en la planificación y programación de actividades, y que les impide comprender los beneficios de la acción planificada de la empresa. Este hecho se suma a la frecuente actitud paternalista institucional frente a los campesinos y que se manifiesta en la imposición de planes que no son entendidos o compartidos por los socios.

-La falta de capacitación de funcionarios que impide una adecuada y oportuna asesoría a los campesinos.

-La inexperiencia de los campesinos en el modelo asociativo de producción, junto a la falta de una efectiva labor de promoción, información y capacitación previa y posterior al asentamiento.

-La heterogeneidad de los socios en materia de experiencia productiva dificulta la adopción de ciertas líneas de producción que pueden ser recomendadas por un plan agroeconómico (estratos III y IV).

-Las Empresas Comunitarias por su tamaño, no tienen ninguna influencia en la estructura del mercado, lo que a la postre puede terminar en fracasos de los planes por variaciones en los costos de insumos, o precios de los productos en el mercado al momento de vender sus cosechas. Pues estas no asisten a un mercado más o menos perfecto de competencia entre compradores, sino a un mercado dominado por el oligopsonio o monopsonio, a nivel de áreas, zonas o nacional.

-Los planes agroeconómicos siguen dependiendo de la atención oportuna y adecuada del crédito, el cual se ha caracterizado por su insuficiencia y dilación en el tiempo.

-La no existencia de un eficiente sistema de registros e información contable que se ajuste a las características culturales y administrativas de las Empresas Comunitarias, que muchas veces es causa de sobreestimación de utilidades que conduce a la descapitalización de las empresas por repartos de falsos excedentes.

-Las Empresas Comunitarias campesinas no se tienen en cuenta para formular planes de desarrollo nacional o regional que sirva de marco general para el planeamiento y desarrollo de sus actividades productivas.

-Finalmente parecería existir, cierta desconfianza de los campesinos hacia el INCORA, ante el fracaso de otras experiencias anteriores y debilidad para lograr el fortalecimiento de relaciones adecuadas entre el Instituto y las Empresas Comunitarias.

Frente a la necesidad de favorecer e impulsar una mayor participación de los campesinos en las decisiones han conspirado obstáculos como los siguientes:

-El bajo nivel cultural de los campesinos y la falta de masivos programas de capacitación que promuevan la participación.

-Falta de rotación en los cargos directivos y monopolización del proceso de decisiones por parte de algunos socios.

-Heterogeneidad de los socios, tanto desde el punto de vista de sus experiencias productivas y sus tradiciones frente a los medios de producción,

como de jerarquía, en la anterior estructura administrativa de la empresa privada y de edades. Los socios mayores o que antes desempeñaban cargos de capataces o administradores tienden a reproducir en la Empresa Comunitaria la anterior estructura del proceso de decisiones.

-No existe una efectiva labor de promoción, información y capacitación previa al asentamiento que estimule la asociación voluntaria sobre la base de una activa participación en el proceso, de los futuros socios.

-La centralización de las decisiones fundamentales en estamentos superiores de organismos, que reproducen, a través de una concepción paternalista de la función de asesoría a los campesinos, relaciones de dominación de dichos organismos sobre las empresas.

-El conflicto entre la explotación individual y la comunitaria cuando la primera es muy fuerte; pues el campesino puede preferir dedicar mayores esfuerzos y mejor atención a "su" parcela.

La participación de las mujeres y los jóvenes en las decisiones de la empresa se ha visto entorpecida y obstaculizada por problemas como:

-El bajo nivel educativo de los campesinos sumado a su concepción "machista" de las relaciones familiares. A la mujer se le relega, y ella lo acepta, a una responsabilidad que no va más allá de los límites del hogar y de las tareas domésticas.

-La dificultad para incorporar los hijos al trabajo en la empresa. Este hecho no permite desarrollar elementos que preparen el camino hacia la participación de los jóvenes en las decisiones de la empresa.

Contra el logro de mayores aumentos en los niveles de ingresos medios han conspirado:

-El tamaño demasiado pequeños de los asentamientos que no permiten el aprovechamiento de economías de escala tanto en la compra de bienes de consumo y provisión de insumos para la producción, como en el mercadeo y comercialización de la producción.

-La mala calidad de muchas de las tierras adquiridas que junto a su escasez en relación al número de familias que deben vivir en ellas, solo permiten niveles muy exiguos de ingresos netos.

-El crédito insuficiente e inoportuno que ocasiona el desaprovechamiento de recursos naturales y un inadecuado uso de ellos.

-La falta de organización a nivel de segundo grado para fortalecer su posición en la compra de insumos, en la venta de productos, en la transformación de productos agropecuarios, en el acceso al crédito, etc.

-La falta de criterios adecuados para la determinación de la cabida familiar de los predios y un incorrecto sentido de la solidaridad que han ocasionado sobrecupo en las empresas.

-El grado de abandono y desmejoramiento en que se llegan a encontrar los predios al momento del asentamiento debido a lo dilatado de los procesos de afectación y negociación.

Si bien, en general, se pudo comprobar una distribución más o menos igualitaria del ingreso, en algunos casos de empresas de los estratos III y IV, el logro de un efecto satisfactorio en este sentido ha sido afectado especialmente:

-Debido a la mala calidad de muchas de las tierras adquiridas, los ingresos netos de la explotación comunitaria resultan muy bajos produciendo un desplazamiento del interés de los socios hacie el pancoger, el cual, en la generación del ingreso, gana importancia a costa de la explotación colectiva. Las diferencias en el nivel de ingresos resultan de las diferencias de calidad y extensión de las parcelas individuales al interior de la Empresa Comunitaria; de las diferencias en la destreza y capacidad productiva de los campesinos; de las diferentes líneas de explotación adoptadas en cada parcela individual; etc.

Entre los problemas que conspiran contra el mejoramiento en las condiciones y sistemas de comercialización y mercadeo de las empresas podemos señalar:

-Tamaño demasiado pequeño de las empresas que impide la comercialización y mercadeo de cantidades relativamente grandes de productos y que no les permite tener control sobre los sistemas de mercadeo, ni ejercer alguna influencia en la estructura del mercado, ni eliminar intermediarios comerciales, innecesarios, etc.

-La afectación y adquisición de predios dispersos que además de dificultar la acción institucional y minimizar la trascendencia del modelo asociativo, obstaculiza la organización de las empresas en organismos de segundo grado o superiores.

-Las Empresas Comunitarias no se han concebido dentro de un plan de desarrollo regional que sirva como marco general para la planificación de las actividades productivas de las empresas.

-Por lo anterior, las Empresas Comunitarias Campesinas no han podido concretar un impacto significativo sobre el medio en que se encuentran localizadas, que contribuya al mejoramiento de las condiciones de mercadeo y comercialización.

-Al bajo nivel educativo que dificulta a los campesinos una mejor comprensión del mercado, se suma la falta de información sobre precios y alternativas de comercialización en diferentes plazas.

Entre los problemas que entorpecen el enaltecimiento de las actitudes solidarias entre los socios y de estos hacia los demás campesinos, se pueden mencionar:

-En muchas de las empresas que distribuyen entre sus socios altos niveles de ingresos, por su buena rentabilidad, ha surgido un sentimiento de indiferencia y frecuentemente contrario a las aspiraciones reivindicativas de los campesinos no beneficarios del proceso de reforma. En ello ha tenido que ver en primer lugar, la falta de toma de conciencia de clase de los campesinos; en segundo lugar, los errores y falta de masividad en los programas de promoción y capacitación campesina que faciliten la mejor comprensión de las Empresas Comunitarias Campesinas por parte de los socios.

-Por lo general, los socios manifiestan deseos de evitar que entren nuevos asociados, cuando las empresas tienen buenas posibilidades de acogerlos.

-La instalación de las viviendas fuera de la empresa, en los poblados vecinos, obstaculizando la comunicación y consolidación de lazos de amistad entre las familias socias.

-La falta de instalaciones de recreación y reuniones, en las empresas.

Entre los problemas que se han interpuesto para el logro de efectos positivos en materia de satisfacción de necesidades básicas, como nutrición, nivel sanitario, vivienda y educación, figuran:

-El sobrecupo técnico que soportan muchas empresas mantiene subocupada parte de la mano de obra de los socios cuyo producto marginal es nulo, pero que participan proporcionalmente en la distribución del ingreso de la empresa, provocando la disminución del ingreso medio por debajo del nivel normal que se fijaría en condiciones de correspondencia entre el predio y el número de socios.

-La mala calidad de gran parte de las tierras adquiridad no permite excedentes suficientes para mejorar los niveles de vida de los socios.

-El tamaño relativamente pequeño de las Empresas Comunitarias no permite la concentración de esfuerzos y recursos que faciliten la internalización de servicios de educación, vivienda adecuada, sanitarios, médicos, etc.

-La falta de organización de las Empresas Comunitarias a nivel de segundo grado como cooperativas de consumo, organismos de presión para la obtención de servicios sociales, etc.

-La escasez de infraestructura de servicios como escuelas, centros de salud, etc.

-El bajo nivel educativo ha contribuído a que en muchos casos los campesinos establezcan una escala de prioridades de consumo en perjuicio del bienestar familiar: el consumo de licor y de bienes suntuarios cuando aun no están satisfechas necesidades primarias familiares.

-Falta de capacitación campesina masiva y efectiva.

-Los socios no han prestado suficiente atención a la construcción de obras de beneficio social.

Entre los factores que una u otra medida han impedido un impacto satisfactorio, en el sentido de inducir cambios progresivos en la estructura agraria regional y nacional, como resultado de la acción de las Empresas Comunitarias Campesinas, se pueden señalar:

-Afectación y adquisición de predios dispersos que dificulta la acción institucional y minimiza la potencialidad de inducción de cambios. Ello obedece a una concepción predial de la reforma agraria antes que a una visión por zonas o regiones.

-Escasa participación campesina en un proceso que impulse la constitución de FAP, y que busque su generalización como modelos de empresa agraria.

-Tamaño demasiado pequeño de los asentamientos que impide que la forma asociativa de producción representen parte significativa en la producción de su línea de explotación en la región. Por ello, las Empresas Comunitarias tienen una insignificante incidencia en el medio socio-económico en que se encuentran localizadas.

-Falta de organización de las Formas Asociativas de Producción a nivel de segundo grado que fortalezca la acción y la gestión particular de cada Empresa Comunitaria, a través de los beneficios en costos y servicios.

2. CAUSAS DE LOS PROBLEMAS DETECTADOS.

En el aparte anterior se han podido detectar una serie de problemas que han afectado en uno u otro nivel la posibilidad de alcanzar efectos satisfactorios y progresivos, tanto en el campo estrictamente económico como en los sociales y políticos a partir de las empresas comunitarias campesinas. Corresponde, entonces, tratar de analizar estos problemas con el objeto de encontrar las causas que los generan.

El siguiente es un listado de los problemas que hemos registrado anteriormente:

-Falta de legalización de la tenencia.

-Inseguridad para la pertenencia de los socios a la empresa (Decreto 2073, Artículo 15 y Artículo 39, ordinal 6).

-Inseguridad de la familia a la muerte del socio (Decreto 2073, Art. 19)

-Trámites de afectación, adquisición y adjudicación dilatados y engorrosos.

-Crédito insuficiente, inapropiado e inoportuno.

-Mala calidad de muchas de las tierras adquiridas.

-Falta de organización de las Empresas Comunitarias Campesinas a nivel de segundo grado y superior.

-Escasez de funcionarios y falta de capacitación adecuada de éstos.

-Falta de planificación adecuada de las actividades de las Empresas Comunitarias Campesinas.

-Falta de efectiva capacitación y educación a los campesinos.

-Escasez de labores investigativas adecuadas a las condiciones de las Empresas Comunitarias Campesinas.

-Falta de asistencia técnica adecuada.

-Falta de reinversión de utilidades y capitalización social.

-Tamaño demasiado pequeño de los asentamientos.

-Profundo sentido de solidaridad que promueve el sobrecupo (en algunas regiones de la Costa Norte), sin apoyo institucional consecuente.

-Criterios cambiantes para la determinación de la cabida familiar de los predios.

-Bajo nivel cultural de la mayoría de los socios de Empresas Comunitarias.

-Inexperiencia de los campesinos en prácticas asociativas y procesos democráticos.

-Heterogeneidad de los socios en cuanto a cultura, experiencia productiva, tradiciones de relación frente a los medios de producción, edad, etc.

-Las Empresas Comunitarias no tienen ninguna influencia en el mercado ni poder para modificar sustancialmente las condiciones de mercadeo y comercialización.

-La planificación agroeconómica se ha convertido en un simple formalismo administrativo para la obtención de crédito.

-No existen eficientes sistemas de registros e información contables que sean apropiados a las Empresas Comunitarias Campesinas.

-Las Empresas Comunitarias Campesinas no se inscriben en un proyecto global de desarrollo socio-económico de zonas o regiones.

-Desconfianza de amplios sectores de beneficiarios hacia el INCORA.

-Liderazgos negativos y perjudiciales.

-Centralización de decisiones fundamentales en estamentos superiores de organismos oficiales.

-Conflictos entre la explotación individual (pancoger) y la colectiva.

-Dificultad de incorporar hijos al trabajo en la empresa.

-Visión predial de la reforma agraria y su consecuente adquisición y asentamientos en predios dispersos.

-Falta de obras de beneficio social: instalaciones deportivas, de recreación y descanso, de reuniones, escuelas, guarderías, etc.

-No existen o se incumplen los reglamentos internos.

Vamos a tratar de examinar cada uno de estos problemas:

El proceso de legalización de la tenencia concluye con la expedición del respectivo título al grupo comunitario. Sin embargo, los procedimientos y requisitos previos a la titulación se han visto entorpecidos por una compleja gama de obstáculos que la retardan: unas veces, contando con suerte y sin mayores problemas, la titulación se concreta a los dos y más años de ejecutado el asentamiento por razón de lo dispendioso y complejo de los trámites normales; otras veces, el curso normal se ha agravado por inconvenientes tales como dificultades que tienen los predios por problemas de sucesiones, muerte del propietario anterior antes de la titulación a los asentados; exceso o faltantes de socios por cambios en los criterios sobre determinación de cabida familiar, etc.; en no pocas oportunidades, la negativa de los asentados a firmar el respectivo título, ante su no reconocimiento de la deuda agraria; otras veces, se empantana el proceso en trámites parciales como la consecución de la respectiva personería jurídica etc., etc. En fin estos problemas terminan por dilatar el proceso generalmente tres, cuatro y más años. La legislación, normas y procedimientos vigentes hasta ahora no han tenido en cuenta en su justa medida estos fenómenos y por lo tanto no ha logrado establecer vehículos de agilización de los trámites para la titulación. Esta -la inadecuación de las normas, legislación

y procedimientos- ha sido la causa en última instancia del problema referente a la falta de legalización de la tenencia.

El Artículo 15 del Decreto 2073 dice: "serán causales de exclusión de un socio, la caducidad de la adjudicación hecha por el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria...", y el Artículo 39, ordinal 6°: "La Empresa Comunitaria se disolverá: por caducidad de la asignación o adjudicación hecha a la empresa por el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria". Estos artículos han contribuido a configurar un sentimiento de inseguridad e inestabilidad, expresado por los campesinos, frente a su continuidad como socio de la empresa. Pues los beneficiarios comprenden que queda abierta la posibilidad de ser desvinculados de la Empresa Comunitaria en un futuro por el INCORA. Ciertamente, lo menos que se puede decir, es que estos artículos pecan por ambiguos y confusos, pues no se establece posteriormente con claridad cómo, por qué y bajo qué condiciones se determinará la caducidad de la adjudicación por parte del INCORA.

De igual manera, nos parece inadecuada la manera como resuelve el Decreto 2073 la situación de la familia despues de la muerte del socio, cabeza familiar. Dice dicho Decreto en su Artículo 19: "En caso de muerte de un socio, la esposa o compañera permanente o uno de los hijos que reuna las condiciones exigidas para ser socio, reemplazará al fallecido, previa decisión de la Junta de Administración, mientras se reune la asamblea general que resolverá en definitiva". Realmente no tiene ninguna garantía de seguridad la familia del socio fallecido; dejar a la asamblea general la decisión de permitir o nó la continuación como socio a la esposa o hijo que "reuna las condiciones" introduce, definitivamente un factor de inseguridad familiar. No se entiende por qué razón este "heredero" del socio difunto no se convierte automáticamente en socio de la empresa, se eliminaría así una fuente de conflictos. Sin embargo, aún más difícil e insegura se presenta la situación de la familia de un socio fallecido cuando ninguno de sus "herederos" cumplen los requisitos o no "reuna las condiciones exigidas" (edad, por ejemplo). Esta familia quedará totalmente desamparada,pues quedaría de inmediato por fuera de la empresa y además por no existir seguro de vida por la deuda agraria del socio; lo cual le permitiría a su familia solucionar en parte algunos de los problemas económicos provocados por la desaparición del jefe de familia.

Como vemos, en estos problemas se puede establecer como su causa principal lo inadecuado de la legislación pertinente a las Empresas Comunitarias Campesinas.

En buen número de trabajos de evaluación del proceso de Reforma Agraria, en seminarios para funcionarios y reuniones de directivos se ha venido insistiendo en la necesidad de agilizar los trámites de adjudicación, luego de comunicada la decisión de afectación al propietario. Pues es bien sabido que un propietario afectado se abstiene de hacer inversiones que preserven, por lo menos, las condiciones de explotación del predio, hasta el punto de que cuando al fin se procede a adjudicarlo a los campesinos son necesarias grandes sumas de capital para su readecuación, con el consiguiente efecto sobre la liquidez futura e inmediata de la empresa y el nivel de ingresos netos de los socios. Si

bien, es verdad que existen muchos funcionarios negligentes que contribuyen a prolongar los trámites de adjudicación, también es necesario reconocer que son las mismas normas y reglamentaciones sobre procedimientos las que comportan en sí las dificultades: intervienen y se requieren conceptos de instituciones diferentes, que no funcionan en forma coordinada y sistemática, sino que generalmente incurren en duplicidad de funciones, competencia indebida, etc.; se establecen requisitos difíciles y costosos -para los sujetos de reforma agraria-; etc.

Dos de los objetivos que se supone deben cumplir las Empresas Comunitarias Campesinas se refieren al logro de incrementos en la productividad e incorporación de mayores superficies a la producción. Pues estos efectos directamente están determinando el nivel de ingresos netos de los socios, y en general, el grado de modificación de sus condiciones materiales de vida, como incentivo real para permanecer como socio de la Empresa Comunitaria. Sin embargo, el incremento de la productividad exige un cambio en la organización de la producción que a nivel técnico significa introducción de riego artificial, utilización de semillas mejoradas, fertilizantes, insecticidas, maquinaria, etc., lo cual, a su vez requiere de un factor determinante: capital. Esto nos remite, necesariamente, a las formas de obtención del capital, que en última instancia constituye el "cuello de botella" donde se atoran muchos intentos por mejorar más aceleradamente tanto la productividad como la forma de explotación de los recursos naturales en las Empresas Comunitarias Campesinas.

Teniendo en cuenta que en Colombia la Reforma Agraria como estrategia de desarrollo rural ha perdido importancia para el Gobierno, lo que se manifiesta en el deterioro de la masa financiera manejada por el Instituto de la Reforma Agraria (se puede ver como el INCORA ha tenido que disminuir el monto de crédito otorgado a las Empresas Comunitarias Campesinas -nominalmente fue creciente hasta 1975 pero en términos reales ha disminuido después de 1970- e incluso para 1976 la disminución es también en términos nominales. Así, mientras que en 1975 se otorgaron 625.0 millones de pesos, en 1976 sólo alcanzó a 472.7 millones de pesos. Más grave es aún la situación si se mira en pesos de 1969/1 : en 1970 alcanzó el crédito otorgado a 304.4 millones de pesos, luego es decreciente hasta llegar a 141.1 millones en 1976/2) se impone la necesidad de resolver en un nivel óptimo los requerimientos financieros para el desarrollo de las formas asociativas de producción frente a las disponibilidades, no solamente desde el punto de vista cuantitativo sino también del cualitativo (líneas de crédito, reglamentos, montos, tasas de interés, canales de suministro, etc.). Naturalmente, ello implica planificar adecuadamente el proceso. Es entonces la falta de una planificación adecuada del proceso a nivel de áreas lo que ha ocasionado que el suministro del crédito a las Empresas Comunitarias Campesinas haya adolecido de falta de oportunidad, y que no sea adecuado, muchas veces, a las

1/ Cantidades reales, a precios de 1969.
2/ Ver: INCORA. Las Empresas Comunitarias en la Reforma Agraria. Documento presentado por la Oficina de Asesoría Agrotecnica, al Seminario de Directivos del INCORA.

necesidades de las Empresas Comunitarias. En las actuales condiciones difícilmente el crédito otorgado a las Empresas Comunitarias cumple un papel de fomento de la producción agropecuaria cuando previamente no se han elaborado planes de áreas adecuadamente ejecutados. Se convierten así los planes de las empresas en proyectos aislados y dispersos elaborados únicamente para cumplir requisitos para el otorgamiento del crédito, planes que en muchos casos no se cumplen.

Tenemos entonces que las causas, en última instancia, de que el crédito no llegue a las empresas en forma suficiente, adecuada y oportuna, son: la falta de adecuada planificación y ejecución del proceso, y la insuficiencia de montos de crédito dirigibles a las Empresas Comunitarias Campesinas, como instrumento de la Reforma Agraria que son.

Entre los problemas que hemos señalado insistentemente figuran la mala calidad de muchas de las tierras de las empresas y el tamaño relativamente pequeño de las explotaciones. En primera instancia, la causa de estos problemas es básicamente la actual visión predial, del proceso de Reforma Agraria y esta visión está determinada a su vez por dos causas más de fondo, cuales son la legislación y la falta de planificación y ejecución del proceso por medio de afectación de áreas y regiones. En última instancia lo que ocurre es que el proceso de reforma agraria no ha sido concebido dentro de un proyecto global de desarrollo rural y nacional.

Veamos más detenidamente el problema. Como consecuencia de la legislación vigente casi únicamente ha sido posible afectar áreas marginales de latifundios, con tierras generalmente, de mala calidad, y sólo en una pequeña proporción, a través de negociación voluntaria, ha sido posible adquirir tierras de buena potencialidad productiva/1/. Pues las normas de afectación establecen que son objeto de reforma los predios que no cumplan con los puntajes "mínimos de productividad", los cuales no son difíciles de satisfacer por cualquier predio medianamente explotado. Se queda así, la "reforma", en predios dispersos y áreas marginales. A este fenómeno de deficiencia legislativa se suma la no ejecución planificada del proceso en las áreas de afectación sobre la base de planes y proyectos de zonas en vez de la actual visión predial, resultando empresas comunitarias de tamaño demasiado pequeño al proceder a dividir predios antes que consolidar unidades productivas de tal tamaño que permita beneficios materiales derivados de la escala de las operaciones y que compensen positivamente los problemas derivados de las aspiraciones de individualidad productiva de los socios. Es apenas comprensible que una empresa relativamente aislada con menos de 15 ó 20 socios tenga dificultades para la consecución de ciertos servicios sociales como salud, educación, recreación, etc.,y mucho más difícil es la posibilidad de internalizar o proveerse a sí misma de tales servicios, pues el número de beneficiarios no ejerce suficiente presión para obtenerlos y la escala de operaciones no permite montos de capitalización y ahorro sociales que les permitan proceder a autofinanciarse tales servicios (construir escuela, puesto de salud, almacén cooperativo, etc.) al menos en el corto plazo. De esta manera el tamaño de la empresa no arroja significativas ventajas económicas

1/ Ver: INCORA. Las Empresas Comunitarias y la Reforma Agraria, marzo 1977, pag. 33.

y se incorpora muchos de los problemas administrativos de las colectivas agrícolas. Sin embargo, mientras no se planifique y ejecuten planificadamente de una forma adecuada los procesos de preasentamiento, asentamiento transitorio y asentamiento definitivo de los campesinos a nivel de áreas, no será posible eliminar estos problemas.

Entre los obstáculos que en una u otra medida conspiran contra la organización de las empresas comunitarias en organismos de segundo grado como cooperativas o centros de maquinaria, almacenes, cooperativas de insumos, cajas de ahorro y crédito cooperativo, etc.; y organismos de grado superior como asociaciones y federaciones de empresas comunitarias a nivel regional y nacional con fines económicos o socio-políticos, tenemos que mencionar la relativa dispersión geográfica de las empresas y la falta de labores efectivas de promoción de dichas organizaciones. Es posible que, se hayan desarrollado campañas en dicho sentido luego de constituídas las empresas, pero ellas no pueden surtir efectos satisfactorios -cuando más, parciales y aislados- si previamente, en el proceso mismo de afectación y asentamiento no se han previsto de una manera planificada estas posibilidades de organización horizontal y vertical. No es muy fácil lograr la comunicación y consenso de los campesinos cuando se encuentran muy dipersos, además que por ello mismo se puede cuestionar la viabilidad y el beneficio real de las empresas de, por ejemplo, un centro de maquinaria o un almacen cooperativo de insumos o bienes de consumo (altos costos y dificultades para el traslado de maquinaria de una empresa a otra por distancias excesivas; dificultades para beneficiarse oportunamente de los menores precios de los bienes de consumo que vendiera una cooperativa, etc.), por las fuentes de conflicto que de ello resultan. Existen ricas experiencias en otros países donde ha habido planificación adecuada de los asentamientos, en el sentido de que los mismos beneficiarios responden voluntariamente y por su propia iniciativa a la conformación de estos organismos.

A las deficiencias que manifiesta la asistencia técnica otorgada a las empresas comunitarias se vincula directamente, en primer lugar, la escasez de recursos tanto materiales y financieros como humanos que aquejan a las agencias del sector; en segundo lugar, el hecho de que la investigación institucional agrícola y pecuaria que se realiza en las agencias estatales correspondientes por lo general no consulta las condiciones socio-económicas de los sectores campesinos, cuando son dichas condiciones (nivel cultural, calidad y cantidad de recursos económicos y físicos disponibles, tradiciones sobre técnicas de cultivo y control fitosanitario, etc.), las que, en última instancia, determinan la viabilidad y éxito, así como la apropiada aplicación por parte de los campesinos de las nuevas técnicas y prácticas agropecuarias recomendadas por los investigadores. Al no partir de la base de las condiciones socio-económicas del respectivo sector al cual se pretende beneficiar con la investigación, la aplicación efectiva de los resultados quedará dependiendo de factores como aptitudes empresariales, cantidad y calidad de los recursos naturales y de capital, etc., que cuando el sector en cuestión no está en condiciones de satisfacer oportunamente tales resultados quedan sin aplicación práctica, o son rechazados por los campesinos, o son aplicados parcialmente con sus naturales consecuencias sobre los resultados. Es por ello que los únicos realmente beneficiados con dichas investigaciones resultan ser los grandes terratenientes y los

empresarios agrícolas de alguna envergadura, pues son ellos los que pueden disponer de los suficientes recursos de capital y demás factores.

Por lo anterior, creemos que no es solamente la preparación formal, universitaria, la que puede dar garantías de eficiencia a la asistencia técnica. Es necesario aplicar una concepción integral a la capacitación del funcionario técnico. Es esta razón, la falta de una adecuada capacitación a nivel de funcionarios, una de las causas que dificultan una eficiente asistencia técnica sumada a que en Colombia es muy limitada la masividad de las labores de investigación agropecuaria.

Por otro lado, a las anteriores causas señaladas, se suma la falta de planificación global y adecuada del sector rural reformado, que se manifiesta también en la desarticulación y descoordinación entre las agencias oficiales como ICA, INCORA, SENA, Etc., que dificulta las posibilidades de prestar oportuna y eficazmente la asistencia técnica a las Empresas Comunitarias Campesinas. Una planificación global (áreas de afectación, actividades de las agencias e instituciones, etc.) del proceso de asentamientos campesinos tendría que contar con una coordinación eficaz entre las instituciones del sector rural que diera óptima utilización a los recursos disponibles beneficiando efectivamente a un mayor número de campesinos.

Finalmente, el bajo nivel cultural de los campesinos, si bien,no es un factor que guarde una alta correlación con la adopción de moderna tecnología agropecuaria (nos parecen más importantes los factores reales: capital, tierra suficiente y de buena calidad, etc.) por parte de los campesinos, si tiene que ver con la formación de aptitudes empresariales (organización administrativa, administración, comprensión de los mercados, etc.) necesarias para el éxito de la explotación. En el sentido de mejorar el nivel cultural de los campesinos, es relativamente poco y en cierto sentido desordenado lo que se ha hecho y se viene haciendo. Hay, por ejemplo, empresas que han recibido buena atención por parte de las agencias del Estado; empero, existen muchas que no han recibido ningún tipo de asistencia educativa y cultural. Esto nos lleva a reafirmar la falta de planificación y coordinación que existe a nivel de las agencias estatales del sector rural, por un lado, y por el otro, la escasez de recursos asignados a los organismos de creación y apoyo de las Empresas Comunitarias Campesinas obliga a adoptar una política de selección para su atención a las empresas.

No existiendo una planificación adecuada a nivel global, y no sólo, la planificación en sí, sino, lo que es más importante, su ejecución estricta por ejemplo, en materia de crédito y asistencia técnica de acuerdo a las etapas de desarrollo de las formas asociativas de producción y sus requerimientos específicos, es muy difícil que se pueda llevar a cabo una planificación a mediano y largo plazo del desarrollo global de las empresas en particular. Si no existen garantías de suministro oportuno y apropiado de los requerimientos que registren los planes de desarrollo de las Empresas Comunitarias, no es posible o al menos se dificulta la ejecución apropiada del plan. No se avanzará mucho con

la simple formulación de la planificación de la unidad empresarial si no se cumple efectivamente con el suministro oportuno de los recursos para su ejecución. Si bien la planificación de las unidades debe ser tenida en cuenta y enriquecer el proyecto global de área o nacional, es éste quien debe dar las "orientaciones generales" de aquella, la cual debe ser el resultado de dichas orientaciones confrontadas con las particularidades de la unidad microeconómica (las Empresas Comunitarias Campesinas). Con esto queremos decir que a nuestro modo de ver, en tanto que no exista una planificación global y adecuada del proceso de reforma, la planificación a nivel de empresas y su apropiada ejecución no dejará de tener serios problemas, a menos que las empresas tengan la suficiente capacidad económica como para operar independientemente del crédito y la asistencia técnica oficiales, internalizando dichos servicios. Naturalmente, no estamos sosteniendo que las unidades económicas relativamente pequeñas no puedan planificar sus actividades como organismos independientes. Ello es posible; sólo lo que los resultados en términos de desarrollo en el tiempo dependen de la disponibilidad de recursos principalmente, ya que finalmente en el mercado a través de la "libre competencia", encontraremos que sólo subsisten y se desarrollan aquellas unidades que por sus condiciones de operación (entre ellas, disponibilidad de capital) han logrado salvar los obstáculos propios de la competencia. Es una ley del desarrollo en la "libre empresa".

Si bien se ha visto que en algunas empresas comunitarias se ha dedicado parte de los excedente de ejercicios a reinversión y capitalización social, a nivel general los resultados no son tan satisfactorios, y en aquellos casos no se ha hecho respondiendo a una política clara sino a decisiones aisladas que no expresan una línea empresarial.

Vamos a procurar explicarnos el fenómeno teniendo en cuenta sólo aquellas empresas que han logrado buenas márgenes de rentabilidad y, por consiguiente, relativamente altos ingresos por socio; pues consideramos que las empresas que no han logrado niveles de ingreso por encima del nivel de susbsistencia (que son muchas) no son del caso por sustracción de materia. En estos el fenómeno que habría que explicarse es la baja rentabilidad o la exigua producción de excedentes monetarios.

Son varias las razones por las cuales no ha llegado a ser satisfactoria la reinversión de utilidades y la capitalización social, pero consideramos que éstas básicamente se desprenden de dos causas:

En primer lugar tenemos: (a) inexistencia o incumplimiento de reglamentos internos que contemplen la obligatoriedad de la capitalización social sobre la base de procentajes establecidos de los excedentes; (b) no existen, o son muy deficientes los sistemas de contabilidad que permitan una medición exacta de los resultados económicos de los ejercicios; (c) incomprensión por parte de los campesinos, principalmente, del modelo comunitario de explotación de la tierra (lo cual es explicable en parte por la falta de experiencias anteriores), junto a una exigua aptitud empresarial, que no les permite visualizar los beneficios de la acumulación social y de la capitalización progresiva de la empresa, prefiriendo más bien repartirse los excedente individualmente a costa del desarrollo futuro de la empresa.

La causa de estos factores negativos es la falta de capacitación adecuada a nivel de campesinos beneficiarios y sujetos de reforma agraria, y de los funcionarios que están vinculados a las empresas. La sola conformación de las empresas no representa ninguna garantía de desarrollo económico y social de los campesinos. Ello tiene que ir estrechamente vinculado a masivos programas de capacitación para la correcta asimilación y aplicación de este modelo de empresa por parte de los campesinos y funcionarios, y además, de efectivas campañas de promoción de las mismas.

En segundo lugar, tenemos que aunque existan reglamentos que contemplen la obligatoriedad de la capitalización social, existe siempre la amenaza de su incumplimiento cuando no se ejecutan apropiadamente, dentro de una perspectiva planificada, las actividades de la empresa. Por ejemplo, en el caso de empresas que, teniendo posibilidades reales, no emprenden el camino de la diversificación de su producción, del desarrollo de pequeñas y medianas industrias rurales, etc., por falta de una adecuada planificación del crecimiento. Si no se previenen e impulsan estas actividades llegará el momento en que en una empresa próspera, comienzan los socios a repartirse todos los excedentes individualmente con el propósito de aumentar los consumos suntuarios o de invertir en otros sectores de la economía como es el caso frecuente en empresas del Estrato I ubicadas en el Tolima, Huila y Valle. De esta manera, se opera dentro del tradicional esquema de transferencia de recursos financieros del sector rural al sector industrial y comercial urbanos.

Un fenómeno que a la postre resultó negativo por su nivel intermedio de desarrollo, fue el que se presentó principalmente en algunas regiones de la Costa Norte y que consistió en que los campesinos beneficiarios incorporaban un número mayor de familias al que el INCORA había determinado sobre la base de criterios de cabida familiar de los predios. El resultado final: sobrecupo, con todas sus secuelas y fuentes de conflicto (dificultades para garantizar ocupación productiva a los socios; bajos niveles de ingreso, progresivo endeudamiento, etc.) Subrayamos "nivel intermedio de desarrollo" puesto que el propósito de los campesinos fue el de presionar la radicalización y masividad del proceso de Reforma Agraria, en momentos de auge y ascenso de la organización y movilización campesina en su lucha por la tierra. Este sobrecupo presionaba la afectación de nuevos terrenos vecinos, y así sucesivamente. Solo que cuando el movimiento campesino pierte fuerza y nivel de organización, también va perdiendo su capacidad de presión sobre el proceso; fácilmente son "expulsados" por los terratenientes apoyados por mercenarios armados, o simplemente "hombres armados". Se quedó entonces a mitad del camino la estrategia campesina.

Es a éste, al fenómeno que muchos funcionarios han llamado un "falso sentido de solidaridad", cuando se trata, precisamente, de todo lo contrario: preferiríamos hablar de un profundo sentido de solidaridad y cabal comprensión de un proceso de reforma agraria, por parte de los campesinos. Tal vez sería cierta la afirmación si el fenómeno se hubiera producido y promovido en medio de la pasividad del movimiento campesino. Es, en parte, por esto que los actuales beneficiarios se niegan a vincular nuevos socios a las empresas. Ellos comprenden

el estancamiento de la reforma agraria y el relativo adormecimiento del movimiento campesino por la tierra, y responden a ello con una profunda racionalidad económica... y política.

Empero, seguramente tal estrategia (nos referimos a la que ha dado lugar al calificativo de "falso sentido de solidaridad") hubiera podido avanzar mucho más de haberse establecido adecuadas relaciones entre el INCORA y las organizaciones campesinas; de haberse permitido la participación apropiada de representantes campesinos en los organismos superiores de decisión del proceso de reforma agraria, no solamente a nivel nacional, sino a nivel de proyectos y de áreas y zonas. Sin embargo, la realidad es que no se establecieron apropiadamente dichas relaciones ni dicha participación. Realmente esta fue la causa principal de que el INCORA no interpretara adecuadamente y apoyara consecuentemente tal estrategia campesina.

Un problema frecuente especialmente entre las empresas de los estratos III y IV y en menor medida en las del II, es el expresado en el conflicto entre la parcela individual que se ha llamado "pancoger" y la colectiva. Tal problema se manifiesta en una tendencia de los socios a prestar mayor atención a la parcela individual en perjuicio de la colectiva a través del desvío de recursos económicos y dedicación de mayor tiempo de trabajo a aquella en desmedro de ésta. Tal conflicto generalmente ha terminado en la liquidación y parcelación definitiva de la Empresa Comunitaria.

Veamos el problema. Hemos visto en el capítulo II del presente trabajo, como por lo general, los estratos mencionados arriba se constituyen de empresas cuyas tierras son de baja potencialidad productiva y además, y cuyos socios son en su mayoría antiguos arrendatarios y aparceros, que usufructuaban anteriormente una pequeña parcela que alimentaba en llos la posibilidad de ser ampliada.

Al ser agrupados para constituir una empresa comunitaria, en primer lugar, no son adecuadamente interpretadas las aspiraciones inmediatas de los beneficiarios y sus antiguas tradiciones en relación con la tenencia de la tierra y con sus técnicas y experiencia productiva, al aplicarse mecánica e indiscriminadamente la norma de que la parcela de "pancoger" no sería superior a una hectárea. En segundo lugar, han sido precisamente estas empresas las menos beneficiadas y peor atendidas en cuanto a crédito apropiado y oportuno y asistencia técnica, además de ser las más afectadas por la falta de infraestructura pública de comunicaciones. Al no proveerse de suficientes recursos de capital y técnicos para la eficiente explotación del predio, el resultado inmediato es la incapacidad de la explotación para absorber la fuerza de trabajo disponible y garantizar ocupación permanente a los socios y sus familias, con sus consecuencias negativas sobre el nivel de ingresos netos provenientes de la colectiva, los cuales son por lo regular muy poco satisfactorios/1 ; amén de los comentarios sobre resultados negativos y pérdidas en las cosechas. El campesino, en medio de

1/ No queremos decir con ello que no representen un mejoramiento con respecto a la situación anterior. Solamente, que no es lo suficientemente satisfactorio, como para reorientar las espectativas de los campesinos en favor de la colectiva.

su racionalidad, ve en la parcela de "pancoger" su única y segura garantía de sustento y seguridad familiar y lucha por su ampliación. Se inicia así, un proceso regresivo; cada vez que aumenta la parcela individual disminuye el interés por la colectiva en un proceso autoalimentado; se afianza la idea en el campesino, de que es mejor el cultivo individual de la tierra.

Si no se replantean los criterios que orientan la política del INCORA con respecto a estas empresas, la gradual desaparición de la colectiva en ellas, seguirá su proceso. La división y parcelación definitiva del predio será el primer sintoma de que está actuando una vacuna contra la cooperación en la producción agrícola en cualquiera de sus niveles.

El problema que hemos analizado nos dá evidencias de la falta de criterios adecuados para la promoción de formas asociativas, en el sector rural, lo cual se manifiesta en las normas y legislación que resultan inadecuadas, al conformar modelos estaticos, definitivos y únicos de cooperación agropecuaria. Una reelaboración de tales criterios requiere, como complemento, además, de una apropiada capacitación de los funcionarios que los coloque en capacidad de sistematizar las experiencias anteriores.

En casi todos los estudios de casos que sirvieron de base a este trabajo se coincide en afirmar que las Empresas Comunitarias Campesinas no ejercen influencia o no tienen capacidad para modificar en su favor las condiciones de comercialización y mercadeo que a través de redes de intermediarios afectan tanto los márgenes de beneficio como los niveles de consumo (disminuyen precios al productor y aumentan los de los bienes de consumo). Este es un esquema tradicional de apropiación de excedentes agrícolas por parte del capital comercial. No cabe duda que las Empresas Comunitarias Campesinas, en general, han logrado eliminar algunos niveles de intermediación que agobian a pequeños productores, pues sus escalas de operación pueden ser mayores que los de éstos; sin embargo, aún siguen actuando dentro de tal esquema.

A nuestro modo de ver, son tres, principalmente los factores que han impedido a las Empresas Comunitarias Campesinas eliminar esta "ventana" por donde se fugan buena parte de los excedentes del sector rural hacia el sector comercial: En primer lugar, el tamaño demasiado pequeño de las Empresas Comunitarias, que en algunos casos, no sólo no tienen economías de escala, sino que soportan costos unitarios superiores a los normales. La cantidad de su producción los obliga -existen muchos ejemplos- a vender sus productos a intermediarios en la misma finca, pues la alternativa de venderlos directamente a mayoristas o industrias de transformación les acarrearía costos unitarios superiores a los márgenes apropiados por el intermediario.

En segundo lugar, su relativa dispersión geográfica, que no les permite impactar sobre el área circunvecina induciendo cambios favorables en la infra y superestructura de comercialización y mercadeo; construcción y mejoramiento de vías de comunicación, creación de infraestructura de almacenamiento y beneficio, inducción a la instalación de industrias de transformación y tratamiento de productos agrícolas de la zona, centrales de mercadeo y agencias de

insumos, etc.. La natural consecuencia de todos esos cambios sería la disminución de costos reales unitarios favoreciendo las márgenes de beneficio de las Empresas Comunitarias, y en general de los productores de la zona.

En tercer lugar, la falta de organización de las Empresas Comunitarias a nivel de segundo grado. Con organizaciones de tipo vertical y horizontal de las empresas con propósitos, entre otros, de comercialización y mercadeo, podrían eliminarse muchas de las desventajas provenientes del tamaño de las empresas. Sobre los beneficios potenciales de la organización de las Empresas Comunitarias en cooperativas, federaciones, asociaciones, etc. ya anteriormente hemos insistido.

En fin, por las consideraciones anteriores, es evidente que no se está aprovechando adecuadamente una de las ventajas potenciales de la cooperación entre productores agrarios, cual es la disminución de costos unitarios de operación como resultado de las economías de escala. La causa de esto la debemos buscar -salta a la vista- en la falta de planificación -o al menos en la planificación inadecuada- del proceso a nivel de áreas.

Una fuente de conflictos en las Empresas Comunitarias actuales es la resultante del carácter extremadamente general de los criterios que orientan la determinación del cupo familiar de los predios y que se manifiesta en las diferentes interpretaciones que tal o cual funcionario puede dar a dichos criterios; el resultado, en la práctica, es que aparezcan como cambiantes los criterios sobre determinación de cabida familiar por falta de unas orientaciones que reduzcan los límites de interpretaciones diversas, por observaciones subjetivas diferentes de diferentes individuos. Por ejemplo, en el Manual del Asentamiento Campesino se establece que para la adquisición de predios se requieren los estudios siguientes: "(1) Estudio Jurídico... (2) Estudio Técnico que muestre la viabilidad socioeconómica de su explotación: -en condiciones inmediatas y, -en estado de uso óptimo. El primero de los estudios técnicos (condiciones inmediatas de explotación)/1 será la base para determinar el número de familias que inicialmente podrá beneficiar el predio y el segundo establece el cupo familiar potencial del mismo"/2 . Las "condiciones inmediatas" de explotación de un predio pueden resultar con diferencias de nivel, con arreglo a apreciaciones diferentes de funcionarios según la importancia relativa que éstos asignen a cada factor o recurso productivo, líneas de producción a establecer, etc.; pueden, por esto, concluir con diferencias en los requerimientos de fuerza de trabajo, rentabilidad del predio, etc.

Creemos que un "Manual de Asentamientos" debe mantener el nivel necesario de generalidad que permita su manejo y aplicación en todas las condiciones particulares, como instrumento que oriente la acción del funcionario sobre el terreno. Pero, así mismo pensamos que tal manual debe ser el resultado, no solamente de la "experiencia" empírica, sino de una confrontación de ésta con la

1/ Paréntesis aclaratorio. No está en el texto citado.
2/ INCORA. Manual del Asentamiento Campesino. División de Asentamientos Campesinos. Pgs. 15-16.

teoría social y económica. Es decir, debe, por ejemplo, establecer criterios que permitan oritentar la observación y ponderación de los diferentes factores de la producción, en cuanto a cantidad y calidad de los recursos (tierra, capital y fuerza laboral).

Consideramos entonces, que la causa del caracter "cambiante" de los criterios para determinación de la cabida familiar está en la extremada generalidad de las normas y procedimientos existentes para tal efecto, lo que elimina en buena medida su utilidad práctica.

El bajo nivel cultural que se manifiesta con especial gravedad entre las empresas de los estratos III, IV y V, tiene por causa principal el estado de atraso social y económico de las zonas (latifundios con explotaciones ganaderas extensivas y baja densidad demográfica-agricultura tradicional de ladera) en las cuales se han conformado tales empresas; dichas regiones por lo general no disponen de infraestructura de servicios de educación, salud y comunicaciones, pues tal infraestructura se dirige principalmente a satisfacer las exigencias del capital en su proceso de acumulación en las zonas de mayores atractivos para la inversión privada y en consecuencia las de mayor nivel de desarrollo del capitalismo en el agro. Por esta razón, un alto porcentaje de los socios de las Empresas Comunitarias de los estratos III y IV son analfabetos ó registran muy bajos niveles de escolaridad. Si bien, como se vió anteriormente, en buena parte de las empresas se han mejorado las condiciones de educación, aún subsisten muchas en las cuales no se ha avanzado satisfactoriamente por razón de la falta de infraestructura educativa, distancias excesivas de los lugares de vivienda a las escuelas rurales, deificultades de transporte, etc.

La inadecuada -o falta de- planificación global y de áreas del proceso, agregada a la actual visión predial de la reforma agraria hacen más difíciles y costosos los avances en materia educativa, pues en muchos casos la satisfacción de tales necesidades implicaría altos costos fijos por persona beneficiada debido a la poca densidad de población y alto nivel de dispersión, resultando un relativo "desperdicio" de recursos escasos. El empleo óptimo de instalaciones y costos educativos, solo es posible dentro de un proceso planificado de asentamientos que contemple tamaño de las Empresas Comunitarias y densidad demografica. Por otro lado, el tamaño demasiado pequeño y la relativa dispersión de las Empresas Comunitarias no les permite proveerse por sí mismas de tales servicios, al menos en el mediano plazo.

Otros problemas que se han señalado, como la desconfianza que en muchos casos manifiestan los campesinos frente al INCORA y ciertas condiciones favorables de operación de sectores interesados en el desprestigio del INCORA, que a la postre inciden en la división y liquidación de las Empresas Comunitarias, tienen su explicación en gran parte, en la falta de relaciones adecuadas entre las organizaciones campesinas y el INCORA y de éste con otros organismos afines. El hecho de que no se de representación efectiva a las organizaciones campesinas en las decisiones a nivel de todo el proceso de reforma

agraria, es decir, en los organismos de zonas, de proyectos y nacionales, dificulta el fortalecimiento del Instituto para la ejecución apropiada del proceso, y lo desprestigia ante el movimiento campesino. Esta situación contribuye a que el INCORA no goce de un apoyo real y efectivo de los campesinos y al no tener suficiente poder legal para ejecutar la transformación de la estructura agraria su gestión se minimiza.

Se han detectado finalmente cinco causas que determinan los principales problemas que afectan a las Empresas Comunitarias Campesinas. Son éstas:

2.1. Insuficiencia e inadecuación de la legislación, normas y procedimientos que orientan la acción de Reforma Agraria y los asentamientos comunitarios.

2.2. Carencia de capacitación adecuada a nivel de funcionarios y campesinos.

2.3. Carencia de planificación y ejecución adecuada en los periodos de preasentamiento, asentamiento, transitorio y asentamiento definitivo.

2.4. Carencia de relaciones apropiadas entre las organizaciones campesinas y el INCORA y de éste con otros organismos afines.

2.5. Escasez de recursos asignados durante los últimos años para el apoyo y consolidación de las unidades de producción constituídas en el marco de la reforma agraria.

A un grado superior de mediates, las causas se pueden resumir en dos: (a) Falta de decisión política para ejecutar un proceso de reforma agraria que busque la transformación de la actual estructura agraria y, (b) la limitada experiencia y capacitación de los funcionarios intervinientes en el proceso de Reforma Agraria.

Las causas de los problemas de las Empresas Comunitarias Campesinas se pueden tratar de analizar desde un punto de vista más amplio. Para explicarnos tales causas es necesario hacer un análisis teórico tanto de las estrategias de Reforma Agraria como de la factibilidad política de las Empresas Comunitarias en un marco de desarrollo capitalista, como es el que, en efecto, les impone su rango.

Uno de los objetivos fundamentales de una Reforma Agraria profunda, masiva y rápida es, en última instancia, el de adecuar la estructura productiva del sector rural a las exigencias del desarrollo económico global de la sociedad. Este razonamiento es perfectamente válido para el caso de las formaciones sociales de los países del tercer mundo y, en particular de los latinoamericanos, sin que Colombia constituya una excepción.

Para nadie es nuevo o desconocido que el sector rural en Colombia -al igual que en el resto de Latinoamerica- no está respondiendo adecuada y oportunamente a las exigencias que formula el desarrollo general de la economía. Esto se manifiesta en el comportamiento de las tasas de crecimiento del Producto Bruto Agropecuario, las cuales son inferiores al nivel requerido tanto por el sector industrial -como demandante de materias primas- como por la población -en tanto que demandante de alimentos-; por otro lado, no está respondiendo satisfactoriamente (exceptuando las coyunturas por crisis de oferta mundial, como es el caso actual del café) a las necesidades de divisas del sector industrial, pues sus excedentes exportables no crecen al ritmo necesario, o simplemente no crecen. Las consecuencias de tales deficiencias se hacen sentir en mayores presiones y desestabilización social producidos por la agudización de los procesos inflacionarios y en el "freno" a la libre expansión del sector industrial.

Existe casi unánime acuerdo en diagnosticar que la causa de tales males se debe buscar en el bajo nivel de eficiencia técnica conque opera el sector rural. Sin embargo, las opiniones se dividen cuando hay que ir más al fondo: terratenientes y sector financiero sólo llegan al diagnóstico anterior; el resto de la población y algunos sectores de los empresarios industriales hablan de la "estructura agraria" imperante como causa de tales deficiencias. Son entonces los intereses económicos, sociales y políticos en juego los que deciden el nivel de profundidad en la formulación del diagnóstico; también, en consecuencia definen el tratamiento al problema.

Cuál es pues, el tratamiento que propone cada una de estas tendencias? Para los terratenientes y sectores financieros basta con modernizar e imprimir mayor eficiencia técnica a los latifundios sin afectar la estructura de tenencia de las tierras. Para los otros grupos, es necesario afectar la estructura de tenencia de las tierras y conformar un amplio sector de empresariado agrícola sobre la base de dotar de tierras a campesinos que no la poseen o que la tienen en cantidad insuficiente; tal ha sido históricamente la vía más rápida de evolución capitalista del agro.

Sin embargo, la estrategia y la política económica a nivel del Estaso son solo una resultante de la participación relativa de los diferentes sectores sociales que se expresan a través del Estado y del nivel alcanzado por los conflictos sociales. El proceso de Reforma Agraria en Colombia, ha expresado los términos en los cuales se ha desarrollado el conflicto entre terratenientes y sectores financieros, por un lado, y campesinos, asalariados y algunos grupos de industriales nacionales, por el otro. Estos últimos formando en tal línea, en tanto que en el proceso le permita ventajas económicas y políticas: en lo económico buscan que el aparato productivo del agro arroje suficientes volúmenes de alimentos y materias primas, como eficaz garantía de disminución de costos relativos de la producción industrial, para lo cual le interesa la vía más rápida de adecuación de la estructura agraria a los intereses de la expansión industrial; en lo político, crear una amplia capa social de apoyo, constituida por el nuevo empresariado agrícola, que consolide su cuota de decisión a nivel del Estado. Expresándolo de otra forma, el nivel de ejecución de la Reforma Agraria expresa el nivel de acuerdo en el Estado, presionado por las movilizaciones campesinas. Esto permite explicarnos el por qué las mayores ejecuciones

del proceso correspondieron precisamente a los períodos y áreas de mayor auge de las luchas y organización campesina.

En ningún momento las fuerzas sociales que impulsaron y que impulsan la sustitución de la actual estructura agraria naciona han tenido la suficiente fuerza política y social, transformada en acción, para imponer tales cambios/1. El resultado final es que en Colombia, la Reforma Agraria, como estrategia de modernización del agro, no haya cristalizado nunca como estrategia a nivel del Estado (con ligeras excepciones en el tiempo y el espacio, impulsadas, como quedó dicho, por los campesinos). Es así, como en Colombia se abre paso la vía de la "Revolución Verde" y la modernización tecnológica del latifundio a expensas de la Reforma Agraria, como estrategia de desarrollo rural, la cual se consolida a partir de 1970. Esta afirmación se corrobora con el estudio de la significación de la legislación para el sector rural posterior a 1970 (Ley 5a., ley de aparcería, etc.) y los instrumentos creados (Fondo Financiero Agropecuario), y los que se debilitan (INCORA). A nivel de los recursos de capital y financieros es marcada la tendencia al debilitamiento de los fondos manejados por el INCORA para financiar las actividades del sector reformado, posteriormente a 1970.

A partir de 1974 aparece una estrategia complementaria de la ya establecida y que se expresa en los programas DRI. Decimos "complementaria" por lo siguiente: pese al acelerado avance de la eficiencia y la modernización de latifundio en los últimos 10 años, estos se han ocupado de la producción de materias primas para la industria (algodón, sorgo, etc.) y algunos alimentos que requieren algún tratamiento agroindustrial para poder ser convertidos en bienes finales de consumo (arroz, trigo, etc.). Empero, el sector productor de los alimentos que se ha denominado "agricultura tradicional" (papa, maíz, hortalizas, etc.) no ha respondido a los aumentos en la demanda por tales alimentos (entre 1960

1/ Es significativa para verificar esta afirmación, la Declaración sobre Reforma Agraria emanada de la Tercera Reunión del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES) a nivel ministerial celebrada en Lima, Perú del 5 al 11 de diciembre de 1964, comparada con el nivel de las ejecuciones. Dice esta Declaración en algunos de sus apartes: "2. Los cambios estructurales que la Reforma Agraria implica, son condición fundamental para el desarrollo de los países de la región y, esta reforma para ser válida, deberá: (a) Producir un cambio en la estructura de la tenencia de la tierra, que permita aumentar el ingreso del campesino y optimizar la combinación de factores de la producción en el agro; (b) Dar a la tierra su función social impidiendo que aquella y la renta que genera se conviertan en instrumento de dominación económica;...(d) Mejorar la estructura de poder mediante una real participación del campesinado en las decisiones...(3) En general los esfuerzos realizados hasta ahora han sido insuficientes para el logro de los objetivos que debe satisfacer la Reforma Agraria...(4)...corresponde encarar decididamente la solución de los problemas de dicha tenencia mediante la ejecución de reformas sustanciales en escala significativa, a fin de sustituir el régimen de latifundio y minifundio por un sistema justo de propiedad. (5) No es aceptable que la expansión de la producción agrícola y la colonización puedan sustituir la Reforma Agraria". Tomado de: IICA-OEA. Resoluciones del CIES sobre Desarrollo Rural Pág. 175.

Es de anotar que estas y otras decalaraciones semajantes fueron firmadas en el CIES por los representantes colombianos en la década de los sesenta.

-1971 crece su producción a una tasa inferior a los demás renglones y aumentan sus precios a una tasa mayor) contribuyendo a agudizar, el proceso inflacionario y sus secuelas políticas y sociales. Los programas DRI son, así concebidos, la ratificación de la eliminación definitiva de la Reforma Agraria como elemento constitutivo del proyecto actual de desarrollo nacional. (No corresponde al objeto de este trabajo analizar la factibilidad de éxito de tal estrategia).

Tal es,pues, el marco económico y político que afecta la viabilidad de las Empresas Comunitarias Campesinas para su éxito. Siendo las Empresas Comunitarias Campesinas un instrumento para la ejecución de la Reforma Agraria,al perder ésta su exigua importancia como estrategia oficial de desarrollo/1 , pierden también aquellas su significación como instrumento de cambio social a los ojos de la política estatal; es de pensar que también se disminuya el interés por el suministro oportuno y apropiado de crédito, asistencia técnica y capacitación al sector reformada, y a las Empresas Comunitarias Campesinas, que en particular, en tanto que continúe vigente el actual proyecto de desarrollo. Por estas razones, no parece problable, al menos en el corto plazo, que el modelo de explotación comunitaria como alternativa de tenencia y explotación frente al latifundio y la gran empresa individual, se generalice a nivel nacional. Nos parece entonces, que la factibilidad de éxito de las actuales Empresas Comunitarias Campesinas está en las posibilidades reales que aún tengan los organismos que las apoyan de suministrarles oportuna y apropiadamente crédito, asistencia técnica y capacitación y de estimular la realización de las potencialidades de las formas asociativas de producción, como sus posibilidades de organización a nivel de segundo grado y superior.

1/ Esto se debe entender en el siguiente sentido: en ningún momento la Reforma Agraria como estrategia de cambio y sustitución de estructuras obsoletas ha ocupado un puesto siquiera significativo a nivel de la política estatal; cuando mucho ha ocupado un puesto marginal en tales proyectos. Actualmente hay la tendencia a eliminar tal "puesto marginal". Es por esto que no es aceptable la afirmación de que "la Reforma Agraria en Colombia fue un fracaso", pues no es justo afirmar algo de una estrategia escasamente empleada.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIONES

La incapacidad manifestada por el sector rural para atender las crecientes demandas de alimentos y materias primas, agudizada especialmnete a finales de la década de los cincueta por la "presión" que ejercía el sector industrial en crecimiento, y los conflictos sociales que amenazaban con agravarse y poner en peligro el "statu quo" en los países latinoamericanos, hacen que en la reunión de presidentes de Punta del Este se establezca como elemento fundamental en las estrategias de desarrollo en América Latina la necesidad de ejecutar reformas agrarias que eliminaran las inconvenientes estructuras agrarias caracterizadas por la enorme concentración de los recursos.

En Colombia es la Ley 135 de 1961 el instrumento legal de ejecución del proceso. El propósito de producir un cambio en la estructura de tenencia de las tierras solamente alcanza las siguientes proporciones: en 15 años se benefician 26.000 familias representando más o menos el 2 por ciento del total de beneficiarios potenciales del proceso; se adquieren 500.000 hectáreas, que significan algo más, algo menos del 1.5 por ciento del total de tierras objeto de reforma. Actualmente el proceso ha entrado en franco estancamiento debido al cambio de la concepción de estrategias de desarrollo del sector rural durante los dos últimos gobiernos.

A las características de la Reforma Agraria en Colombia, de falta de profundidad, masividad y rápidez se suman las de que tal proceso se ejecutó, sobre la base de una visión predial de reforma y no de áreas. Este hecho, sumado al de que las reglamentaciones para la ejecución del proceso sólo permiten la afectación de predios que operan por debajo de ciertos "mínimos de productividad" que por ser tan "mínimos", relegan la acción a tierras que por lo general son de mala calidad situadas en la periferia latifundiaria, ha tenido significativa importancia al comprometer en buena medida la factibilidad de éxito económico y social de las Empresas Comunitarias Campesinas.

La modalidad de dotación de tierras a los beneficiarios de Reforma Agraria definida por las Empresas Comunitarias Campesinas frente a la modalidad individual de la UAF (Unidad Agrícola Familiar) surge por consideraciones de tipo técnico, económico y político: menores costos de ejecución del proceso, se facilita la prestación de servicios de asistencia técnica, crédito y capacitación, se facilitaba la agilización y masividad de la Reforma Agraria, etc.

Hasta finales de 1976 existían en Colombia, entre Empresas Comunitarias Campesinas y grupos comunitarios, 1.287 empresas, de las cuales el 27.6 por

ciento se ubicaban en áreas de agricultura comercial con menos del 10 por ciento de las tierras totales de las Empresas Comunitarias Campesinas; el 66.1 por ciento se encontraban en zonas de agricultura tradicional y áreas planas de explotaciones ganaderas extensivas, con más del 80 por ciento de las tierras de las Empresas Comunitarias Campesinas. Actualmente, algo más del 10 por ciento de la superficie de las Empresas Comunitarias se encuentra explotada con agricultura, el resto se encuentra en ganadería extensiva o en rastrojos improductivos. Estos últimos ocupan más del 30 por ciento de las tierras de las Empresas Comunitarias.

1.1. Efectos sobre el nivel de vida de los campesinos.

A pesar de todas las limitaciones inducidas por los problemas tanto de orden institucional, extra-empresa, como de los de orden interno surgidos en el desenvolvimiento práctico de las empresas comunitarias campesinas se ha podido comprobar en la gran mayoría de las empresas un avance significativo en el nivel de vida de los campesinos socios. Naturalmente, el grado o nivel de significación de este avance ha dependido fundamentalmente de la calidad y cantidad de recursos tanto naturales como financieros con que se han dotado los diferentes grupos campesinos que han conformado Empresas Comunitarias Campesinas. Esta apreciación se ha comprobado al examinar las empresas agrupándolas en estratos que permiten diferenciarlas a partir del tipo, calidad, forma física, etc. de los recursos naturales de que disponen.

1.1.1. Desde el punto de vista de la dieta alimenticia, principalmente entre las empresas que se registra en los estratos I, II y IV, en éste último en menor medida, se ha podido comprobar que tanto los socios como sus familias han mejorado considerablemente el consumo de productos alimenticios con buenos contenidos vitamínicos y proteínicos. La cantidad, calidad y variedad de los alimentos que a través del modelo comunitario de producción han alcanzado los campesinos beneficiarios y su natural consecuencia sobre la salud y desarrollo físico e intelectual es uno de los beneficios indiscutibles de la asociación de los campesinos para producir y compartir sus frutos, que como dijimos antes, es más claro entre las empresas de los estratos I, II y IV.

Si bien, entre las empresas clasificadas en el estrato III en su gran mayoría están lejos de niveles satisfactorios de consumo alimenticio, también se ha comprobado un mejoramiento, principalmente desde el punto de vista cuantitativo del consumo. Pues sus recursos naturales (tierras quebradas, con poca potencialidad productiva, etc.) en un medio de explotación agropecuaria tradicional y desorganizada gestión empresarial, etc., no permiten desarrollar una unidad económica con niveles de rentabilidad que hagan posible ingresos adecuados a los campesinos socios. Casi que se puede afirmar que estas empresas están afectadas de todas o la mayoría de las limitaciones y problemas que manifiesta el minifundio tradicional. Sin embargo, repetimos, el efecto sobre la dieta alimenticia de los socios es positivo.

1.1.2. La vivienda ha sido uno de los aspectos que no han sido suficientemente atendidos tanto por las empresas como por las agencias estatales encargadas de los servicios al sector rural. Si bien, se dispone por lo general de mejores condiciones de vivienda que antes de pertenecer como socios a las empresas, éstas siguen presentando problemas de incomodidad, insalubridad, malos servicios de suministro de aguas para el consumo, etc. Se observa además que los problemas de vivienda son más acentuados en el estrato III y algunas empresas de los estratos II y IV. En estos casos es explicable, el fenómeno por la baja rentabilidad de las empresas; pero en los casos en que las empresas presentan elevados índices de rentabilidad, la razón puede ser, por un lado, que los campesinos no han entendido la necesidad de adecuar y mejorar sus viviendas y prefieren dirigir los ingresos hacia consumos suntuarios de menor prioridad y de la relativamente poca atención prestada por agencias estatales a crear en los campesinos la conciencia de esta necesidad, y por otro lado, a la escasa o nula asistencia financiera orientada a mejorar las condiciones materiales de vida de los campesinos, en especial vivienda, por parte de las instituciones estatales del sector rural.

1.1.3. En cuanto a la educación básica, la nueva situación en que se encuentran los campesinos socios de empresas comunitarias ha permitido combatir más o menos eficazmente los fenómenos de analfabetismo, al menos entre los hijos de los socios; pues estos generalmente no muestran mucho interés por este tipo de educación, aunque sí por la capacitación en técnicas de producción, administración rural, organización campesina, etc. En algunas empresas, con recursos propios o mediante presión organizada a los organismos estatales, se ha logrado la construcción de escuelas que benefician no solamente a los hijos de los socios sino además a los de campesinos de la región. Es particularmente significativo el interés que muestran los socios de Empresas Comunitarias Campesinas por la educación de sus hijos, pues en no pocos casos, hacen esfuerzos para enviarlos a los grandes centros urbanos a cursar estudios secundarios y universitarios.

También en este aspecto se diferencian las Empresas Comunitarias Campesinas según el estrato en que se ubican. Las limitaciones de las empresas dotadas con deficientes y escasos recursos naturales y financieros en materia de posibilidades de educación son muy grandes; sin embargo, estos campesinos han podido enfrentar y resolver problemas de educación de sus hijos de una manera relativamente más fácil que los campesinos que, o no han sido beneficiados con la Reforma Agraria o trabajan en Unidades Agrícolas Familiares.

1.1.4. En materia de asistencia social y médica son pocos los avances. Una razón puede ser la de que ni el Estado ni las Empresas Comunitarias han dispuesto la suficiente cantidad de recursos tanto humanos como económicos para la atención adecuada y oportuna a los campesinos en estos servicios. En este sentido el impacto producido por las Empresas Comunitarias Campesinas, ha sido insignificante, por no decir que nulo. Estos servicios se prestan casi exclusivamente en las ciudades y poblados, a donde deben dirigirse los campesinos en caso de necesidad. En algunos casos apenas existen puestos de salud deficientemente atendidos y mal dotados. La iniciativa de los socios de las

empresas, incluso en las más desarrolladas, no se ha hecho sentir; por el contrario, no se han desarrollado inquietudes de los campesinos en el sentido de promover e impulsar acciones tendientes a la solución de problemas de servicios sociales y de salud.

1.1.5. Finalmente, las obras de recreación y bienestar social en general, no parecen inquietar ni a los campesinos ni a las agencias estatales que laboran en el campo.

En muchos casos de Empresas Comunitarias Campesinas con márgenes de utilidades considerablemente grandes por socio, antes que pensar en emplear recursos que permitan promover y desarrollar actitudes de solidaridad social, compañerismo y comunitarismo, etc.,como instalaciones deportivas, sociales y demás, se ha optado por el enriquecimiento personal y el consumo suntuario como electrodomésticos de prioridad secundaria, frente a otros gastos como vivienda adecuada, salud, recreación, etc., que no han ocupado la suficiente atención por parte de los beneficiarios de Empresas Comunitarias Campesinas.

1.2. Las Empresas Comunitarias Campesinas y el Desempleo y Subempleo Rural

Uno de los efectos que se ha logrado concretar en un nivel más o menos satisfactorio a través de las Empresas Comunitarias Campesinas ha consistido en un cierto nivel de seguridad y estabilidad laboral de los campesinos socios y sus familias.

Teniendo en cuenta que la situación anterior, por un lado, los actuales miembros de una empresa no tenían ninguna garantía de permanecer ocupados durante el año, o si la tenían, ésta era muy limitada y solo beneficiaban a unos pocos (mayordomos, capataces, administradores, etc.) debido a estacionalidad propia de las labores en el agro y a la poca capacidad que el sector rural ha venido manifestando para absorber la mano de obra en aumento y generar nuevas fuentes de empleo que podrían surgir por la diversificación de la producción rural. Por el otro lado, en la situación anterior los predios (que hoy son de Empresas Comunitarias Campesinas) generalmente ocupaban menos fuerza de trabajo durante el año debido al tipo extensivo de explotación que allí se llevaba o a su carácter de "inadecuadamente explotado".

Desde ambos puntos de vista el resultado final es el aumento en la ocupación de fuerza laboral en el predio como resultado de su afectación por la Reforma Agraria y su consiguiente explotación en forma comunitaria por los campesinos beneficiados.

Sin embargo, la medida en que se han resuelto problemas de desempleo y subempleo (económicamente hablando) de los campesinos beneficiados a través de las Empresas Comunitarias Campesinas ha dependido en gran parte del estrato en el cual se clasifica la respectiva empresa. Mientras en el estrato I,

favorecidas por condiciones naturales, técnicas y económicas que permiten una explotación intensiva de tipo comercial, se han resuelto en medida satisfactoria estos problemas, en los estratos III y IV, en las cuales sus condiciones naturales y grado de apoyo técnico y económico que han recibido sólo han permitido una explotación deficiente de tipo tradicional o en ganaderías extensivas, sin incorporación total del área potencialmente productiva adjudicada, el nivel alcanzado por el objetivo de dar empleo productivo permanente a toda la fuerza de trabajo disponible no ha sido suficientemente satisfactoria. Muchos socios de empresas de estos estratos deben salir a alquilar su fuerza laboral en predios ajenos para completar sus ingresos, ante la incapacidad de la Empresa Comunitaria de garantizarle ocupación productiva durante todo el año.

La falta de apoyo efectivo para la diversificación de la producción ha sido uno de los obstáculos que han impedido el desarrollo de las potencialidades de las empresas comunitarias en cuanto a sus posibilidades de aumentar las fuentes de empleo rural.

Tres elementos se han conjugado obstaculizando la realización de las Empresas Comunitarias Campesinas en el sentido de convertirse en instrumentos contra el desempleo rural: (a) La falta de masividad y profundidad en la promoción de Empresas Comunitarias; (b) escaso apoyo técnico, económico y social prestado a las Empresas Comunitarias; (c) tamaño relativamente pequeño de las Empresas Comunitarias.

En cuanto al punto (b) el escaso apoyo brindado por el Estado a las Empresas Comunitarias especialmente en lo que hace referencia a las posibilidades de desarrollar proyectos agroindustriales o abordar actividades de industrias campesinas capaces de generar ocupación y aumentar la producción rural, es evidente que sin un esfuerzo serio y decidido del Estado para suministrar suficientes recursos técnicos, humanos y naturales a este nuevo modelo de empresa agraria, las posibilidades reales se reducen considerablemente, o por lo menos, sólo aparecerán después de un proceso relativamente largo en el tiempo.

En razón del tamaño relativamente pequeño de las empresas (c), los montos posibles de capitalización social resultan relativamente pequeños, conservando las limitaciones de la explotación agropecuaria media y desaprovechando las ventajas de la gran explotación con sus elevados niveles y masas de capitalización. Aún en muchas empresas en que pos su eficiente gestión han alcanzado buenos y excelentes rendimientos no se observa el propósito de la capitalización social y en cambio se presenta el enriquecimiento individual de los socios, imposibilitando las perspectivas de desarrollo intensivo de la empresa, que permita vincular y beneficiar un número mayor de campesinos. Una alternativa que podría eliminar en gran parte este obstáculo sería la organización de las Empresas Comunitarias en organismos de segundo grado y superior, pero a ésto no se han dirigido suficientes esfuerzos ni por las empresas ni por el Estado, lo cual se agrava en cambio, por la discontinuidad y aislamiento geográfico y social entre las empresas, por razón de que su constitución no obedece a planes integrales de desarrollo regional o de zonas, sino a programas limitados a adjudicar un predio o una parte de él a un grupo de campesinos pobres, sin importar su relativo aislamiento.

1.3. Distribución y Nivel de Ingresos.

Como se pudo comprobar en el capítulo correspondiente a la evaluación de los efectos de las Empresas Comunitarias Campesinas, el nivel de ingresos alcanzado por los campesinos socios ha manifestado aumentos considerables, llegando incluso a permitir a éstos márgenes de ahorro individual e inversión de actividades económicas ajenas a la empresa -lo cual, naturalmente es una actitud negativa para el cumplimiento de los objetivos de las Empresas Comunitarias Campesinas-, como es el caso de algunas empresas del estrato I. En estas empresas se han podido alcanzar niveles de ingresos de hasta diez veces el ingreso promedio de campesinos asalariados de la región.

Las empresas menos favorecidas por las condiciones de calidad, cantidad y topografía de los predios -las del estrato III- a pesar de la relativamente baja rentabilidad de sus explotaciones, registran ingresos familiares muy superiores a los obtenidos por campesinos minifundistas, aparceros y arrendatarios precarios o asalariados de la zona.

Desde el punto de vista de la distribución del ingreso al interior de las empresas se ha podido observar una nivelación y participación más equitativa entre los miembros de la empresa comunitaria; sin embargo, en las empresas donde el pancoger representa una proporción mayoritaría, o bastante significativa en el ingreso familiar, se presentaron diferencias a veces importantes entre los miembros de la empresa, debido a las diferencias de fertilidad o de extensión de las parcelas, o a sus líneas de explotación. Este fenómeno es más frecuente entre las empresas de los estratos III y IV. En las empresas del estrato I y algunas del II y IV, la distribución es más equitativa debido a la relativa insignificancia de la parcela individual -donde existe- en la composición del ingreso familiar; pues la explotación comunitaria genera la mayor parte del ingreso.

1.4. Planificación de la Producción y Desarrollo Social

En este sentido, si bien aún existen fallas en los sistemas de planificación y falta de participación real y efectiva de los socios en su elaboración, la gran mayoría de los estudios de caso concluyeron en que se registró un avance en dichos sistemas; pues, por un lado se ha logrado un mayor nivel de participación de los campesinos en su formulación, lo cual se manifiesta en las tendencias al cumplimiento de las proyecciones de producción, inversión, adecuación de tierras, etc., y por otro lado, la correspondencia con las condiciones y la organización de las empresas es más aproximada. Aunque actualmente buen número de empresas tienen planes quinquenales de desarrollo incorporados a partir de 1976, estas proyecciones o planes están dirigidos principalmente a los aspectos de la producción, dejando de lado o en un plano muy secundario los correspondientes al desarrollo social de la comunidad. En ello, tiene influencia, en primer lugar, el nivel de capitalización actual de las empresas, por lo general, aún relativamente bajo, y en segundo lugar, un cierto criterio realista de los campesinos con respecto a la oportunidad y sumas de crédito que pueden obtener realmente de los organismos financieros estatales.

Se ha visto, además que el mejoramiento en la planificación como en su cumplimiento ha sido posible a medida que las empresas se van consolidando económica y socialmente; la comprensión de los sistemas y su aprehensión por parte de los campesinos ha sido un proceso gradual, ya a través de la experiencia que va acumulando enseñanzas sobre el nuevo modelo de empres, ya por efecto directo de la labor de capacitación impartida -aunque muy escasa- por organismos estatales, etc.

1.5. Participación de las Mujeres y Jóvenes en las Decisiones.

En este aspecto no ha habido ningún avance. En general, la familia no tiene ningún grado de participación, ni siquiera a nivel formal. Solamente en la empresa El Porvenir, Departamento del Meta, las esposas de los socios participan en las reuniones y asambleas, aunque sin poder de decisión sobre los problemas de la empresa; este hecho les ha permitido adquirir conocimientos más o menos precisos sobre el desarrollo de la empresa y estimular sus interés por la misma.

En la empresa Las Mercedes, Cesar, del estrato V, sí se manifiesta una activa participación de las esposas de los socios, ya que éstas los acompañan a la mayoría de las reuniones; y, las tradiciones familiares siempre han permitido la participación de la mujer en las decisiones.

1.6. Las Empresas Comunitarias Campesinas y el Mercadeo de Insumos y Productos.

Se puede decir sin temor a equivocaciones que en general, las Empresas Comunitarias Campesinas no han logrado transformar la estructura del mercadeo y comercialización agropecuaria. En ello tiene mucho que ver la falta de masividad en el impulso de este modelo asociativo de producción, pues es muy poco, si acaso nada, lo que puede hacer un reducido número de empresas de tamaño mediano y pequeño contra unas estructuras verdaderamente masivas y generalizadas que a diario se reproducen a costa de los beneficios de los campesinos.

El reducido tamaño físico y económico de las empresas (volvemos a insistir en ello, pues tiene relación con muchos de los problemas que no han podido resolver las Empresas Comunitarias Campesinas) las imposibilita para afectar en su favor los canales de comercialización y mercadeo, pues, los volúmenes tanto de insumos y productos que demandan y ofrecen individualmente no permiten romper con los sistemas imperantes, donde pululan los intermediarios que a la postre se quedan con buena parte de los excedentes.

Sin embargo, en los casos en que las empresas han constituído cooperativas de insumos y mercadeo han logrado inclinar significativamente en su favor los sistemas de comercialización evitando así la fuga de excedentes y obteniendo seguridad y precios más favorables. Constituye un vacío, el hecho de que estas formas de organización en cooperativas no se hayan generalizado con

el ritmo que se merecen en beneficio del desarrollo, estabilidad y consolidación del modelo comunitario de producción agropecuaria.

1.7. Las Empresas Comunitarias Campesinas y los Aumentos en la Productividad.

A pesar de todas las limitaciones de que adolecen las Empresas Comunitarias Campesinas en Colombia, éstas han mostrado una gran capacidad para mejorar la productividad tanto de la fuerza de trabajo como de los recursos naturales y de capital. Este mejoramiento es claro a nivel de todos los estratos guardando, naturalmente, las proporciones a que obligan las diferencias cualitativas de la dotación de recursos en cada uno de dichos estratos.

Una consecuencia indiscutible de las Empresas Comunitarias Campesinas es la relativa rápidez de la vinculación a la producción agropecuaria, de manera más o menos eficiente y racional, de tierras que antes permanecían ociosas o mal explotadas. Por ejemplo, en casi todas o la gran mayoría de las empresas ganaderas se han implantado pastos artificiales adecuadamente mantenidos en vez de los tradicionales rastrojos y pastos naturales; la consecuencia fue el aumento de la capacidad de carga de los potreros manifiesta en muchas Empresas Comunitarias Campesinas de la Costa y Llanos Orientales. Sin embargo, el alto porcentaje de tierras de las Empresas Comunitarias Campesinas que se mantienen aún con pastos naturales o enrastrojadas, el 51.1 por ciento, es debido principalmente a la falta de recursos financieros suficientes que afectan a estas empresas.

Sin embargo, no se debe perder de vista que el punto de referencia utilizado para evaluar los efectos de las Empresas Comunitarias Campesinas en el estado inicial de explotación del predio y no un nivel predeterminado como "aceptable" o un promedio de las Unidades Agrícolas Familiares, que representan la otra alternativa de dotación. En el fondo, tal punto de referencia, si bien permite registrar avances, puede estar escondiéndonos la percepción de diferencias entre los niveles alcanzados y los que bien podrían haberse alcanzado en condiciones de desarrollo favorables.

1.8. Diferencias de Comportamiento según Estratos.

Una de las conclusiones que se sacan del presente trabajo con respecto a las posibilidades de éxito de las Empresas Comunitarias Campesinas, es que tales posibilidades están determinadas por el estrato al cual pertenecen. Hemos visto a lo largo del trabajo como es en los estratos III y IV donde se han logrado con menor significación los indicadores de éxito económico, técnico y social.

Si bien, el análisis de los indicadores no se hizo sobre la base de compara las Empresas Comunitarias Campesinas con las Unidades Agrícolas Familiares, el nivel alcanzado por cada uno de dichos indicadores en los diferentes estratos nos permite aventurar una observación que parece probable, y es, que

las Empresas Comunitarias Campesinas en muchos casos han sido más eficientes que las Unidades Agrícolas Familiares, en aquellas regiones donde la dotación de recursos favorece un tipo de agricultura intensiva en capital (estrato I); en cambio, parece muy arriesgado afirmar lo mismo sobre las empresas de los estratos III y IV. Es evidente que en las áreas donde no es posible aprovechar las economías de escala de las operaciones de las colectivas en la producción, esta integración puede resultar negativa por razón del balance desfavorable entre las ventajas económicas y las desventajas sociales (conflictos para el consenso, aumento de los problemas administrativos, falta de capacitación especial, etc.); pues al no poder aplicar máquinas, riego y control fitosanitario que son las principales operaciones que ofrecen ventajas en las cooperativas de producción, resultan pocos los beneficios reales de la colectivización de la producción, al menos en el estado actual de conocimientos, destreza, capacitación, nivel tecnológico y recursos financieros de que dispone nuestro campesino en las áreas de agricultura tradicional o de ganadería extensiva. Desde este punto de vista parece que el sistema de producción colectiva no es la mejor solución en todos los asentamientos, ya que en muchos casos no es posible reunir todas las condiciones naturales, históricas, sociales y económicas indispensables para alcanzar el éxito; sería preferible, entonces, promover modalidades de cooperación menos radicales como de servicios, de mercadeo, etc., como medio para ir promoviendo y desarrollando el espíritu cooperativo y avanzar posteriormente a formas más avanzadas de cooperación. La organización colectiva de la producción se puede hacer conflictiva cuando además de no poseer las condiciones naturales, sociales e históricas favorables, no dispone del adecuado apoyo del sector público en materia de suministro de recursos financieros, asistencia técnica y capacitación apropiada a sus miembros, poniendo en peligro las ventajas potenciales de la organización colectiva sobre la Unidad Agrícola Familiar.

1.9. Principales Causas de los Problemas Detectados

En el análisis de los problemas y sus causas que conspiran contra la posibilidad de alcances satisfactorios en materia de objetivos económicos, técnicos y sociales por parte de las Empresas Comunitarias Campesinas encontramos que se deben en lo fundamental a cinco causas: (1) Insuficiencia e inadecuación de la legislación, normas y procedimientos para la ejecución del proceso de Reforma Agraria; (2) carencia de capacitación adecuada a nivel de funcionarios y campesinos; (3) carencia de planificación y ejecución adecuada en los períodos de preasentamiento, asentamiento transitorio y asentamiento definitivo; (4) disminución de los recursos dirigidos al apoyo y consolidación de las Empresas Comunitarias Campesinas por parte del sector público y; (5) falta de relaciones adecuadas entre las organizaciones campesinas y el INCORA y de éste con otros organismos afines.

Todas estas causas a su vez, tienen su origen en el carácter demasiado limitado de la Reforma Agraria, en su falta de masividad y profundidad y en el escaso apoyo político y que ha tenido el proceso como estrategia de cambio social, llegando actualmente a una etapa de estancamiento producido por

la eliminación de la Reforma Agraria de la agenda de la política económica global de los dos últimos gobiernos, pues se ha impulsado especialmente la modernización tecnológica de la gran explotación sin afectar la anterior estructura de tenencia de la tierra. Todo esto se expresa en el gradual retiro del apoyo público al sector reformado representado especialmente por las Empresas Comunitarias Campesinas.

En los actuales momentos cobran,entonces, especial importancia las siguientes preguntas: Están las Empresas Comunitarias Campesinas maduras económica y socialmente, para valerse por sí mismas? Se ha actuado apropiadamente y se ha transformado positivamente la mentalidad de los campesinos en favor de la cooperación? Se les ha dado suficiente apoyo técnico, económico y social como para que hayan podido superar una primera etapa en el "despegue" hacia su desarrollo? Creemos que la respuesta a todos estos interrogantes es negativa; sin embargo, de ello depende en gran parte el futuro de las Empresas Comunitarias Campesinas, en tanto no se modifique favorablemente a la Reforma Agraria la actitud política del Estado.

Las Empresas Comunitarias Campesinas, en este sentido, son similares a la "industria incipiente" en la esfera del comercio internacional, y al igual, requieren del apoyo y la protección del Estado en sus etapas iniciales. La transformación de la condición de marginados y precaristas a la de campesinos libres no se logra con la sola redistribución de la tierra si no se acompaña por una intensa labor en el campo educativo y social. La consolidación de las ventajas sociales, económicas y técnicas de las colectivas sobre las posibilidades que ofrecen las Unidades Agrícolas Familiares, es decir, la realización de las colectivas como instrumentos más ágiles y menos costosos que las Unidades Agrícolas Familiares para impulsar el desarrollo agrario, requiere en sus etapas iniciales de firme apoyo público. Desde luego el objetivo debe ser dirigirlas gradual y oportunamente hacia la independencia y su conversión en empresas autónomas que se administren a sí mismas. Esto de ninguna manera debe confundirse con el paternalismo que obstruye el despliegue de iniciativas y tendencias constructivas de los campesinos. Para ilustrar este argumento y para que se interprete en su sentido exacto vale la pena una comparación que algún autor hacía entre la explotación colectiva y la parcela familiar. Decía tal autor: la parcela familiar es como una bicicleta...si se estalla una llanta, anda aún; si se le rompe un rayo, también anda; sólo que aunque esté intacta llega cerca y muy despacio; la colectiva es como un avión, vá lejos y a buena velocidad, pero es una máquina tan perfecta que no admite grandes errores, pues éstos la echarían a perder al precipitarla a tierra.

Algunos podrían pensar con criterio simplista que es preferible entonces elegir la "bicicleta". Pero al pensar de esta manera se olvidan de la necesidad inaplazable de avanzar rápidamente y a un costo menor. Debe uno abocarse, entonces, a preparar en condiciones adecuadas el vehículo más apropiado para llegar a la meta deseada.

Las condiciones actuales que se manifiestan a través de agudas crisis sociales, económicas y políticas, y las crecientes demandas de alimentos y materias primas que formula el crecimiento de la economía nacional no aconsejan el empleo de instrumentos lentos que a la postre resultan más costosos y menos efectivos para el logro de los objetivos planteados a los países subdesarrollados.

Hemos podido comprobar que cuando se ha dotado apropiadamente de los factores productivos, y cuando se ha apoyado más o menos eficazmente a las Empresas Comunitarias Campesinas, éstas han respondido satisfactoriamiente y han logrado avances significativos que concretan y realizan las potenciales ventajas de las Formas Asociativas de Producción sobre las Unidades Agrícolas Familiares a través de mejores y más seguros resultados a menores costos sociales relativos. Es por esto que el balance final a nivel de la experiencia global en Colombia con las Empresas Comunitarias Campesinas, si bien no es plenamente satisfactorio, es positivo. Este hecho constituye una invitación tácita del modelo asociativo de producción a que se le impulse vigorosamente.

2. RECOMENDACIONES

En la presente sección se destacan algunas recomendaciones relacionadas con las causas detectadas a través del estudio.

2.1 Sobre: Legislación insuficiente e inadecuadas normas y procedimientos vigentes.

1. A nivel de órgano legislativo es conveniente que se produzca una decisión en el sentido de reformar la actual legislación en materia de afectación y adjudicación de predios, para darles agilidad y dinamismo. En la actualidad el proceso resulta generalmente dilatado al tratarlo la justicia ordinaria, con lo cual muchas empresas acusan serios síntomas de asfixia económica al haber entrado los predios en franco desmejoramiento durante el período comprendido entre la afectación y el asentamiento definitivo, correspondiéndole al campesino la tarea de readecuación de la finca e incurriendo en algunas ocasiones en costos elevados. El proceso debe quedar, pues, en manos de los magistrados del Tribunal en lo Contencioso Administrativo que es el encargado de fallar los actos de la administración pública.

2. Muchos de los problemas que aquejan a las actuales Empresas Comunitarias Campesinas, obedecen a la falta de consulta de las condiciones objetivas del campo colombiano y la imposición de un modelo exclusivo, lo que puede llevar a pensar erróneamente que, por ejemplo, el fracaso de aquellas situadas en zonas de ladera es de carácter interno. Se torna prioritario, entonces, introducir un procedimiento que contemple la creación y operación de diversas Formas Asociativas de Producción (FAP), una de las cuales son las Empresas Comunitarias Campesinas. A este respecto, el IICA-CIRA ha elaborado un documento de apoyo y fomento de FAP. que le ha de facilitar al INCORA desarrollar una labor más eficaz en beneficio del campesino.

3. Para las actuales Empresas Comunitarias Campesinas, mientras se llegare a poner en práctica la anterior propuesta, es conveniente revisar la legislación vigente con relación al aspecto jurídico de las mismas por cuanto adolece de algunas fallas que tienden a romper su estructura unitaria al abrirle paso a la disolución de la entidad asociativa. Contempla, además, la indemnización económica al socio que se retira o es expulsado y en consecuencia, no hay la posibilidad de cubrir la vacante dejada por futuros aspirantes -con medios económicos escasos- que quisieran adquirir el "interés social". Desde el punto de vista económico y social de la indestructibilidad de la unidad económica, se plantea aquí, lo consignado anteriormente acerca de la necesidad de contemplar nuevas formas asociativas, evitando de esta manera las frecuentes disoluciones y reestructuraciones de Empresas Comunitarias.

4. Es necesario enmendar otra falla, por cuenta deja vacíos en su reglamentación, y es la referente al cumplimiento de los requisitos exigidos para ser miembro de empresas comunitarias (acreditar experiencia productiva y haber sido anteriormente trabajador agrícola). Es preciso hacer un estudio más a fondo sobre las condiciones socio-económicas de los miembros de la comunidad para futuros asentamientos a fin de que, quienes hubieren sido expulsados no ingresen a otros nuevos, perjudicándoles en su estructura interna y, de paso, restándole posibilidades a otro aspirante elegible.

5. Asimismo, es pertinente agilizar los trámites sobre otorgamiento de la personería jurídica a las Empresas Comunitarias Campesinas que se vayan creando para evitar que el grupo se vea sometido a la acción de empresarios o intermediarios inescrupulosos y en cambio le facilite el acceso al crédito y el desarrollo de actividades afines o paralelas.

6. Es importante que los trámites en relación con la legalización de la tenencia de la tierra sean oportunos y rápidos con el propósito de inducir seguridad y estabilidad en los socios, ya que para muchos campesinos el no sentirse propietarios puede ser síntoma de transitoriedad o interinidad dentro de la empresa, acentúa su inestabilidad y aún la deserción.

7. Con el fin de lograr un funcionamiento armónico y propender de una manera más objetiva a la consolidación económica y el bienestar de sus miembros, es preciso evitar las parcelaciones y conformación de grupos de carácter comunitario donde se pierde el sentido integracionista. La experiencia observada en los pobres resultados obtenidos a través de estos modelos familiares, debe constituir un punto de partida en la promoción que se haga sobre nuevos modelos de producción agropecuaria, donde se entraría a considerar conveniencias de homogeneidad o heterogeneidad dentro del grupo a fin de preservar la unidad económica.

8. Es indispensable que se propicie la elaboración y adopción por parte de las Empresas Comunitarias Campesinas de un estatuto interno de funcionamiento acorde con las necesidades y condiciones propias de cada una de ellas. Pese a que la mayoría posee un reglamento, éste ha sido copiado mecánicamente del modelo diseñado por el INCORA según el Decreto 2073 en lugar de tomarlo como guía susceptible de adecuación a las necesidades específicas de cada asentamiento.

Como consecuencia, de hecho, ha resultado el campesino excluído del proceso de discusión de dicho estatuto, sin entender su espíritu e implicaciones, con el consiguiente efecto negativo sobre su aplicación y cumplimiento y, a la postre, de este fenómeno resultan conflictos entre los campesinos y entre éstos y el INCORA. Se deben adecuar entonces, mecanismos adecuados que garanticen la participación real del campesino en la elaboración de sus propios reglamentos, y limitar la labor del funcionario a un servicio de asesoría. Los estatutos y reglamentos resultantes deben tener el carácter de estricto cumplimiento.

2.2 Sobre: Carencia de capacitación adecuada a nivel de funcionarios y campesinos.

1. Aumentar y perfeccionar los programas de capacitación a los socios, que debe iniciarse desde el instante del asentamiento mismo para la búsqueda de canales de comunicación y participación real y efectiva, extendiendo dicha acción a la familia como una vía para vincularla a la gestión empresarial. Un objetivo que debe guiar esta política ha de ser el de eliminar la concepción paternalista que caracteriza las actuales relaciones con las empresas comunitarias con los organismos del estado, e impulsar el reconocimiento en los funcionarios del carácter transitorio de la labor de asesoría a las empresas como garantía para alcanzar una verdadera autogestión empresarial. Un requisito previo para alcanzar esta meta consiste en eliminar el alto grado de analfabetismo de los miembros.

2. Impulsar de una manera intensa -y en coordinación con las demás entidades programas de capacitación a los campesinos haciendo especial énfasis en el desarrollo de aptitudes empresariales y formación social, además de promover, desarrollar y defender el espíritu cooperativo entre los socios. De la importancia que se de a estos programas, de su envergadura y efectividad, depende en gran parte el éxito futuro de las Empresas Comunitarias Campesinas. La capacitación que se pueda lograr para el desempeño de cargos directivos es bastante necesaria para disminuir y eliminar el exceso de rotación en éstos, observado en muchas empresas, y que perjudica su estabilidad.

Merece dársele un mayor énfasis a la capacitación empresarial de los socios, ya que de ella dependerán: una mejor comprendión de la importancia de la capitalización social, su conducta ante las obligaciones contraídas, el correcto manejo de los créditos, la manera como se resuelva el destino de los excedentes económicos (consumo, reinversión, etc.) y todos los demás factores que atañen con esta actividad.

Para que el INCORA pueda cumplir cabalmente con este objetivo, debe contar con una plana de sociólogos, trabajadores sociales, mejoradoras de hogar, administradores de empresa, etc. que le permitan a la División de Capacitación, elaborar planes integrados de desarrollo. Igualmente, debe buscarse la mejor manera de aprovechar ciertos recursos que se pierden como es el caso de la mano de obra femenina, pues bien, podrían las esposas de los socios -que generalmente no tienen participación dentro de las decisiones de la empresa- desempeñarse en oficios remunerativos tales como: confecciones, artes manuales, etc.. También es recomendable el acercamiento entre empresas y el intercambio de ideas y experiencias entre los diferentes miembros, como un medio para la solución de numerosos problemas.

3. Un pilar muy importante en la promoción y desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas lo constituye la adecuada capacitación y formación de los funcionarios que tienen un contacto directo y más o menos permanente con aquellas. Es indispensable que dichos funcionarios tengan acceso a periódicas evaluaciones de sus respectivas experiencias, de tal manera que puedan enfrentar con espíritu positivo los problemas de las FAP. y puedan contribuír con éxito a su solución a través de programas estables de capacitación.

Igualmente, es necesario organizar seminarios regulares de evaluación y tener un contacto más directo con el campesino para conocer sus problemas e inquietudes.

4. Sería importante ver la conveniencia de aplicar el Programa de Capacitación Campesina, elaborado por la Subgerencia de Asentamientos Campesinos del Instituto (Publicación INCORA 036/76, Bogotá, Julio de 1976). Este programa requiere mayores adjudicaciones de fondos tanto para la capacitación tanto de funcionarios como de campesinos.

5. Para la aplicación del Programa de Capacitación Campesina es conveniente utilizar la "metodología de investigación-acción".

6. Es necesario orientar esfuerzos para eliminar dos extremos igualmente viciosos en la acción manifiesta de algunos funcionarios que son: una visión triunfalista y apologética que sólo ve en las Empresas Comunitarias Campesinas sus bondades y ventajas, olvidando que éstas requieren para su éxito ciertas condiciones especiales, y desconociendo la importancia de los conflictos sociales que deben afrontar para su consolidación y desarrollo. Esta visión crea la falsa imagen de éxitos espectaculares a corto plazo que, finalmente, ante fracasos parciales, producen un desaliento que revierte en la otra visión opuesta, la cual le adjudica todos los males e inconvenientes a la explotación colectiva, en una actitud negativa y pesimista. Es necesario, pues, capacitar a los funcionarios en el sentido de que puedan entender a cabalidad el sistema colectivo de producción agropecuaria.

Esta nueva tarea es tan importante como la señalada anteriormente sobre la necesidad de capacitación al campesino, máxime si se tiene en cuenta que las Empresas Comunitarias Campesinas no surgen en Colombia como producto de una iniciativa expontánea "desde abajo" (es decir, de los campesinos mismos), sino que es el resultado de un programa impulsado "desde arriba", o sea, inspirado en la gestión del estado a nivel de organismos del sector público. Parte del éxito del programa, radica en la forma apropiada como sea promovido y ejecutado por los funcionarios responsables.

2.3 Sobre: Carencia de una adecuada planificación y ejecución en la promoción, constitución y consolidación de las empresas comunitarias campesinas y la reforma agraria.

1. Conviene superar la actual concepción predial de la reforma agraria, como un método de afectación al latifundio abandonado o mal explotado, en unidades geográficamente discontinuas, y reemplazarla por una visión de áreas que se

corresponda con la implementación de programas y proyectos regionales y nacionales de desarrollo global.

La elaboración de un esquema de reforma agraria por áreas o regiones ecológicas abre el camino para que se logre una integración deseable con unidades agroindustriales y un mejor manejo de los sistemas de riego que operan como el soporte institucional de un moderno sistema planificado del uso racional de los recursos físicos más caros y escasos.

2. Los alcances del proceso de cambio no se miden por el número de afectaciones sino por la manera cómo se realiza, por la naturaleza del esquema de reforma agraria como estrategia del desarrollo económico-social y, el papel que se asigne al "sector reformado". Por esta razón, la afectación no debe implementarse en aquellas tierras de bajo desarrollo (mal ubicadas y/o de mala calidad) como son aquellas marginales de latifundio, sino por el contrario, orientar la política hacia las tierras mejor calificadas o que potencialmente lo sean. De lo contrario, se estarán perdiendo esfuerzos y, obviamente recursos.

3. El INCORA debe tener como norma interna, para prestar una mejor labor de asesoría y asistencia técnica, la elaboración de un formulario de evaluación para las diferentes empresas establecidas en el país, con el propósito de que los respectivos proyectos provean una información anual requerida acerca de la marcha y estado actual de las Empresas Comunitarias Campesinas. Dicha información es muy necesaria e importante para, sobre esta base, trazar planes y programas, v.gr.: elaboración del presupuesto para el Instituto, líneas de crédito, etc.. Además, se debe establecer un sistema eficiente para que las determinaciones de la Dirección Central tengan aplicación por parte de los proyectos.

4. El papel que juega el crédito en la actual etapa del desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas, impone la urgencia de una reestructuración de dicho servicio, tanto en lo que respecta a trámites como en lo referente a su reglamentación, montos, intereses, etc.. Además, debe buscarse la manera de aumentar los recursos crediticios, bien a través del crédito internacional ó a través de organismos nacionales.

5. Desde la perspectiva de nuestro desarrollo el sistema de empresa agropecuaria se entiende no sólo como una organización para el uso racional de los recursos sino integrada a la economía de mercado dentro del proceso global de cambio, capaz de canalizar y administrar los recursos asistenciales del estado y de responder adecuadamente a las exigencias y presiones del desarrollo económico nacional. De allí que, los tres aspectos básicos sobre los que hemos insistido reiteradamente -capacitación, asesoramiento técnico y financiamiento- como fundamentales para el desenvolvimiento de las Empresas Comunitarias Campesinas, dependerán de la etapa en que se encuentren:

Etapa	Capacitación	Asistencia Técnica	Crédito
Pre-asentamiento	Sobre naturaleza de la R.A. y E.C.C.. Deberes y responsabilidades individuales. Condiciones ecológicas del área. Uso actual de la tierra.	Ninguna	Ninguno
Iniciación	Sobre naturaleza de estatuto jurídico de organización. Reglamento interno del funcionamiento. División del trabajo. Organización administrativo-contable.	Según planes agroeconómicos a corto, mediano y largo plazo. Papel que desarrollen entidades interesadas.	Según planificación, la utilización de líneas por entidades.
Autogestión	Coyuntural y según necesidades propias y específicas de cada empresa.	Coyuntural y según necesidades propias y específicas de cada empresa.	Coyuntural y con tendencia a la autofinanciación.

La labor de capacitación e información entre campesinos que puedan ser seleccionados para un nuevo asentamiento se debe cumplir especialmente en las etapas de inscripción y pre-asentamiento, cubriendo todos aquellos tópicos relacionados con la producción agropecuaria en general y la comunitaria en particular, como instrumento para prevenir problemas y la comunitaria en particular, como instrumento para prevenir problemas y conflictos que se puedan presentar durante la actividad empresarial propiamente dicha.

6. Como una política de decisión del estado debe implantarse la necesidad de que en el correspondiente presupuesto para el período fiscal se apropien partidas suficientes con el fin de canalizar los recursos requeridos para la capacitación a todos los niveles: funcionarios y beneficiarios (ya mencionado con anterioridad), adquisición de tierras, programas de desarrollo económico-social, crédito para financiamiento de Empresas Comunitarias Campesinas, etc., para

todas aquellas entidades que desarrollan actividades en el agro, particularmente el INCORA como gestor y patrocinador de la reforma agraria en el país.

7. Dadas las características propias de los diferentes grupos sociales y de intereses entre los campesinos, convendría conformar empresas exclusivamente con arrendatarios y aparceros y empresas con base en asalariados agrícolas por razones de homogeneidad y para eliminar los diversos y contínuos conflictos que se han podido observar. De igual manera los aportes que hagan los socios deben estar necesariamente en igualdad de condiciones por la razón antes expuesta.

Una alternativa diferente consistiría en que si los socios aportan capitales distintos se les pague un interés, sin que ello implique derecho alguno sobre la dirección de la empresa y el control de los recursos aportados o la distribución de excedentes. No obstante, repetimos, esta alternativa se debería eliminar para así evitar la diferenciación de los campesinos al interior de las empresas. Bajo otras formas asociativas diferentes conviene tomar en cuenta aportaciones de tierra y capital que se puedan dar en montos distintos, reglamentándolas debidamente.

8. Conviene eliminar la diferenciación social y económica que ha conducido en algunos casos a situaciones internas de conflicto, generadas en el mayor o menor apego a la tierra conforme a tradiciones y experiencias, anteriores a la formación de la empresa, por parte de los socios y que han hecho del pancoger un motivo por internalizar sus intereses en detrimento del colectivo. Como esta parcela individual les proporciona -especialmente en áreas de agricultura tradicional y/o ganaderas- el sustento inmediato y la posibilidad de mejorar sus ingresos, sería conducente buscar un mecanismo adecuado para sustituirlo en futuros asentamientos. Una medida podría ser el establecimiento de cooperativas de ahorro, consumo u crédito rurales, que le faciliten al agricultor la obtención de alimentos a precios módicos, la creación de un fondo común para la provisión de los víveres necesarios, o el destino de una parte de las tierras al laboreo en común para la producción y distribución de alimentos para los socios.

Desde otro enfoque podría pensarse en la conversión de empresas con parcelas de pancoger en otras modalidades asociativas diferentes y prever para la creación de futuras empresas en aquellas áreas donde se tiende a localizar parcelas de pancoger, modalidades que las comprendan o puedan incluírlas. A este respecto el IICA-CIRA ha elaborado un documento de trabajo como conclusión de amplias discusiones sobre la base de experiencias obtenidas por otros países tanto adelantados como en vía de desarrollo en materia de integración y cooperación en producción agropecuaria, con elementos de juicio que pueden constituirse en nuevas modalidades de organización en Colombia, partiendo de las características peculiares de cada región.

9. Es necesario que se elaboren modelos de registros e información contables apropiados tanto a las condiciones culturales como a la organización en sí de las Empresas Comunitarias Campesinas que permitan apreciar y evaluar periódicamente su estado económico real para los efectos pertinentes de planificación a corto, mediano y largo plazo del desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas.

10. Es necesario conceder la suficiente atención y los recursos convenientes en el sentido de impulsar y consolidar la organización de las empresas en organismos de segundo grado, tales como cooperativas y asociaciones regionales y nacionales, como instrumentos que faciliten la labor institucional y contribuyan al fortalecimiento y desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas.

11. Se requiere que en la constitución y promoción de nuevas empresas asociativas se tengan muy en cuenta las posibilidades de autoabastecimiento de los servicios sociales y de asistencia técnica, las posibilidades reales de dotación en cuanto a servicios educativos, de capacitación y otros. Todo esto requiere, por lo menos, pensar en un tamaño apropiado y/o una concentración mínima de Empresas Comunitarias en un área determinada.

12. Como complemento del punto anterior, en las futuras formas asociativas de producción se debe realizar un serio estudio para establecer las condiciones físicas, económicas y técnicas que permitan arrojar un balance positivo entre las economías de escala y las deseconomías sociales (no individualidad, etc.). Esto es, determinar cuál sería el tamaño óptimo de las operaciones que facilitaría el éxito de las futuras FAP.

13. Se requiere adoptar criterios adecuados para la determinación de aquellas modalidades de Formas Asociativas de Producción más convenientes de acuerdo a las condiciones naturales, históricas, culturales, técnicas y económicas de cada zona. Estos criterios deben ser aplicados sobre la base de un diagnóstico socio-económico del área para el cual habría que elaborar una metodología que sistematizando las experiencias anteriores, establezca una evaluación de los parámetros sociales, físicos, económicos, etc., que permitan recomendar las modalidades de FAP más apropiadas para cada zona.

Conforme se mencionó anteriormente, el IICA-CIRA ha querido contribuír con los Organismos del Estado en la solución de sus necesidades de desarrollo agrario y, particularmente con el INCORA en el fomento y apoyo a nuevas modalidades de FAP en el sector rural. Para ello pone a su consideración el trabajo que ha concluído con los criterios que considera convenientes para establecer cambios en las formas organizativas.

14. Luego de disponer de tal metodología del diagnóstico de áreas rurales y de los criterios para promover nuevas modalidades de FAP., es necesario capacitar a los funcionarios en la aplicación adecuada de tales instrumentos.

2.4 <u>Sobre: Carencia de relaciones adecuadas entre organizaciones campesinas y el INCORA, y entre éste con otros organismos afines.</u>

1. Teniendo en cuenta que las entidades estatales que desarrollan actividades en el sector rural están afectadas por limitaciones tanto de recursos humanos como económicos, es necesario que estas agencias planifiquen y coordinen conjuntamente su acción, como garantía de una mayor efectividad y racionalidad en su labor de asistencia técnica y social sobre las Empresas Comunitarias Campesinas, eliminando interferencias competitivas y despilfarro de recursos, por demás escasos, y operando dentro de un esquema de división interinstitucional del

trabajo y apoyo mutuo. Como mecanismo para alcanzar esta integración de los servicios interinstitucionales a las Empresas Comunitarias Campesinas, se propone la conformación de Comités Coordinadores a nivel nacional de proyectos y de áreas, integrados por funcionarios con capacidad de decisión de cada una de las entidades que actúan en cada zona, proyectos y a nivel nacional.

2. Impulsar la conformación de organismos interinstitucionales de planificación y coordinación de labores dirigidas a las Empresas Comunitarias Campesinas por cada una de dichas instituciones. Con esta finalidad es conveniente la operancia de un equipo interdisciplinario que estudie las empresas, aporte experiencias y formule la adopción de políticas y recomendaciones técnicas, jurídicas, etc. para su mejor desarrollo.

3. Finalmente, para evitar la falta de comprensión que a veces ocurre entre las organizaciones campesinas y el INCORA, y apoyarse mutuamente con el fin de profundizar el proceso de reforma agraria se ve la necesidad de que el Instituto mantenga relaciones más asiduas y frecuentes con aquellas organizaciones. Cuando la reforma agraria encuentra fuertes obstáculos por parte de organizaciones sociales con intereses creados adversos a la reforma agraria necesita otros aliados y los más indicados son precisamente las organizaciones campesinas. Un trabajo de conjunto entre uno y otro haría posible extender y mejorar un programa de reforma agraria.

2.5 Recomendaciones generales

Del modo como están formuladas las recomendaciones hechas hasta aquí, se corre el riesgo de que se interpreten de tal manera que se llegue a pensar que éstas son independientes unas de otras y que, apuntando a resolver problemas individualmente considerados se pueda lograr la solución de muchos de los obstáculos que atentan contra las posibilidades de éxito de las Empresas Comunitarias Campesinas definitivamente.

Así como los problemas y sus causas no tienen carácter independiente unos de otros ni afectan individualmente, sino que coaccionan y se reproducen dentro de un conjunto global que incluye las condiciones socio-económicas regionales y nacionales que determinan en última instancia, para bien o para mal de las Empresas Comunitarias Campesinas, las estrategias para enfrentar tales problemas, también tienen que ir acompañadas de cambios sociales y económicos a nivel global, que favorezcan el éxito de las EAP. Tales cambios pueden ser, por ejemplo: agilizar, profundizar y masificar el proceso de reforma agraria en las zonas donde existan Empresas Comunitarias Campesinas y donde se pretendan promover otras, involucrar los recursos necesarios para consolidar y reafirmar las áreas reformadas, impulsar acciones para la reforma en nuevas áreas, etc..

Nuevamente es preciso insistir en que la acción del Estado debe conllevar asignaciones presupuestarias necesarias para facilitarle al campesino, a través del crédito y la asistencia que le presten las entidades oficiales, desenvolverse fácilmente dentro del rodaje del modo capitalista de producción. Debe pensarse que la reforma agraria antes que buscar los mayores rendimientos con el menor costo es ante todo social; que en lugar de aumentar o estabilizar desigualdades persiga el mejoramiento del campesino como ser humano, que sólo tiene en su fuerza de trabajo el único medio de producción.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA
Oficina en Colombia

ANALISIS DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO RURAL EN LATINOAMERICA

Ernesto S. Liboreiro

Bogotá, Marzo, 1977

CONTENIDO

1. INTRODUCCION

Aunque hace más de un lustro que finalizó la primera década del desarrollo de las Naciones Unidas y ya estamos en el segundo lustro de la segunda, los resultados logrados a nivel mundial y americano son sumamente exiguos. Las disparidades en la distribución de los recursos y en los beneficios del crecimiento se han visto aumentadas, al igual que los niveles de desempleo y subempleo. Las condiciones de extrema pobreza en amplísimas y crecientes capas de la población rural han persistido y los flujos de migraciones rurales, con su secuela de conflictos sociales, se han agravado. Finalmente, la utilización irracional de los recursos naturales se ha convertido en una nueva fuente de preocupación.

Los intelectuales, políticos, profesores universitarios, funcionarios internacionales, etc. haciéndose eco de la angustia resultante, tanto a nivel de los sectores afectados por la pobreza como de los que ven amenazados sus privilegios, han reaccionado generando una serie de concepciones y acciones para solucionar, en algunos casos y, para paliar, en otros, los problemas apuntados.

La velocidad alcanzada en la generación de estas teorías, estrategias/1 y políticas ha dificultado una digestión adecuada de ellas. A esto se agrega, como dice Buchanan/2:

> "... que los científicos sociales se están convirtiendo cada día más en especialistas estrechos de algún pequeño segmento de una subdivisión concreta de la antropología, la economía, la ciencia política o la sociología".

1/ Se designará con el nombre de estrategia a un conjunto, relativamente coherente de políticas económico-sociales que definen tanto los énfasis relativos que se conceden a diferentes componentes básicos de la actividad económico-social, como la dirección que se les desea imprimir, con la finalidad de alcanzar ciertos objetivos.

2/ BUCHANAN, Normans. El propósito de estos estudios panorámicos en HAHN, F.H. y MATTHEWS, R.C.O., CHENERY, H., BHAGWATI, J. y MEYER, J.R., Panoramas contemporáneos de la teoría económica. Tomo II: Crecimiento y Desarrollo, Alianza Editorial. Madrid 1970. p. 13.

Por otra parte, como dice el mismo Buchanan/1 :

"...la cascada de investigaciones en las ciencias sociales publicadas en forma de libros y revistas parece suscitar graves problemas en tres direcciones: para los científicos sociales actuales y en potencia, para la formación universitaria superior en las ciencias sociales y para el desarrollo de estas ciencias en los países subdesarrollados".

Los problemas que enunció Buchanan en 1965 conservan todo su vigor, en las ciencias sociales en general y, en el mismísimo campo del desarrollo rural.

No escapan a este problema los organismos internacionales preocupados por este vital desafío del desarrollo rural. Incluso podría decirse que la envergadura que este problema representa para ellos es mayor que para otro tipo de organismos, como las universidades, ya que la vorágine de acciones en las que se ven involucrados les dificulta a menudo dedicar parte de sus recursos a la reflexión serena de estos temas. Pero la importancia de este problema se agudiza también por la posición de liderazgo que algunos organismos internacionales han asumido y pueden seguir teniendo en materia de desarrollo en numerosos países.

Varios organismos internacionales han dedicado atención y recursos al análisis de nuevas estrategias para promover el desarrollo rural. En 1973 se constituyó en la Oficina Regional para la América Latina de la FAO, un grupo interdisciplinario con el objeto de estudiar y definir conceptos, políticas y estrategias sobre desarrollo rural integrado, con el fin de adecuar la cooperación técnica que debe prestar la FAO a los países de la región en esta materia/2.

1/ Ibidem. p. 14.
2/ Informe aprobado por la etapa técnica de la conferencia. Decimotercera Conferencia Regional de la FAO para América Latina. Ciudad de Panamá. Panamá 12 al 23 de Agosto de 1974. LARC/74/REP/3. p. 2.

Dicha Oficina Regional ya había iniciado, en el año 1974, el estudio de casos de desarrollo rural integrado, mediante visitas exploratorias a ciertos proyectos relevantes en Colombia, República Dominicana, México y Panamá/1. Las delegaciones latinoamericanas a la XII Conferencia Regional de la FAO para América Latina interpretaron que el desarrollo rural integrado forma parte del desarrollo general de los países/2 y que el desarrollo en América Latina debe abordarse como un proceso de cambio estructural/3, que implique no sólo el aumento de la producción, sino modificaciones en las instituciones y, en forma muy importante, la participación creadora de toda la población. Varias delegaciones sugirieron que el concepto de complementariedad entre desarrollo rural integrado y reforma agraria contenido en el documento LARC/74/5 debía ser precisado en el sentido de que esta última constituye el fundamento esencial de aquél. Por otra parte, el Banco Mundial/4 dice asimismo que

> "Land reform, however, must precede any massive input of resources into small farms or rural works where the incidence of onerous tenancy is high, the distribution of land is estremely skewed, or the rural oligarchy controls credit and marketing institutios, appropriating for itself the bulk of the input and even the income generated by rural works".

El Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) también se ha mostrado interesado en nuevas estrategias para el desarrollo. Prueba de ello es su patronazgo, en conjunción con el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) del Primer Seminario Internacional de Proyectos de Desarrollo Rural Regional/5. Finalmente, y a manera de ejemplo

1/ Ibidem. p. 3.
2/ Ibidem. p. 3.
3/ Ibidem. p. 4.
4/ WORLD BANK, The Assault on World Poverty. The John Kopkins University Press. Baltimore and London. June 1975. Chapter 2.
5/ Ver la memoria de la reunión que se celebró del 10 al 19 de Setiembre de 1972, en Bogotá, Colombia, publicada por el CIID y el ICA. p. 93.

puede citarse también el interés de la Fundación Ford en esta misma temática/1.

La importancia que tiene el análisis de estrategias alternativas también resulta del trabajo de Irma Adelman, Cynthia T. Morris y Sherman Robinson/2. Estos autores afirman, basándose en tres investigaciones con metodologías diferentes, que son la estrategia y los procesos los que determinan los impactos más significativos de cambio económico en los pobres y no las políticas individuales, lo realmente importante es la conjunción de políticas cuyo impacto es mayor que la simple sumatoria de los componentes individuales/3. La mayoría de las políticas individuales, con la excepción de las transferencias financieras, aunque impliquen recursos bastante importantes, no tienen efectos duraderos. Las transferencias, por otra parte, para tener tales efectos requieren ser continuadas a través del tiempo, convirtiéndose en un costo constante. Pero más aún, en la aplicación de las políticas particulares frecuentemente se saca la conclusión sobre la dirección esperada del cambio pero no se toma en cuenta la oposición de efectos que resultan de la aplicación no coherente de diversas políticas, circunstancia por la cual se puede llegar a identificar la dirección del cambio pero no su magnitud. Este tipo de razonamientos refuerza el interés en analizar conjuntos de políticas

1/ ROCHIN, Refugio I. Integrated Rural Development: Lessons from the Colombian Experience. Paper prepared for the Ford Foundation Seminar of OLAC/MEA/Program Advisors in Agriculture. International Institute of Tropical Agriculture. Ibadam. Nigeria. April 19-May 3, 1974. Mimeo p. 41. Ver también material del Primer Seminario Nacional sobre Desarollo Rual auspiciado por la Universidad de los Andes y la Fundación de Bogotá, Colombia, del 29 al 31 de Julio de 1976.

2/ Policies for Equitable Growth. Paper presented to the Conference on Economic Development and Income Distribution. Institute of Behavioral Science, University of Colorado. Mimeo. April 1976. 46 p.

3/ Ibidem. pp. 26-34 y 45.

relativamente coherentes entre sí, es decir estrategias, conforme a la definición aquí adoptada, en lugar de recurrir al análisis de medidas individuales, tales como mejoramiento de sistemas de comercialización, adecuación de mecanismos de generación y difusión de tecnología, cambios en las relaciones de precios, etc.. El desarrollo debe enfocarse en términos de estrategias globales y no de enfoques parciales.

Dando por sentado que el problema es importante y que existe amplio interés en abordarlo, al menos por parte de organismos internacionales, cabe formular concretamente los objetivos que persigue esta obra. Ellos son los siguientes:

a. Analizar la evolución de las economías rurales de los países latinoamericanos con la finalidad de identificar los factores que han incidido de manera más importante en su progreso tecnológico, económico y social.

b. Identificar los conceptos, supuestos y políticas fundamentales que forman parte de las principales estrategias, que se han adoptado y que se proponen, para impulsar el desarrollo rural latinoamericano.

c. Evaluar las potencialidades y limitaciones de las estrategias identificadas para impulsar el desarrollo rural en los países latinoamericanos, a la luz del análisis practicado en el punto a.

En el segundo capítulo de la obra se dará cumplimiento al primero de los objetivos. Se comenzará elaborando un marco teórico que se aplicará a diversas etapas históricas, definidas en función del tipo de actividades económicas que sirvieron de base al proceso de acumulación en escala nacional e internacional. El análisis histórico referente a la evolución de los sectores rurales de las economías latinoamericanas se efectuará a la luz de la coyuntura

económica nacional e internacional. Se formularán posteriormente una serie de conclusiones que se utilizarán en el Capítulo Cuarto.

En el Capítulo Tercero se identificarán los conceptos, supuestos y políticas fundamentales que forman parte de las estrategias adoptadas durante las décadas del cincuenta, sesenta y setenta con la finalidad de promover el desarrollo rural en los países latinoamericanos.

En el siguiente se evaluarán las diferentes estrategias, que se hayan identificado, haciendo uso de las conclusiones obtenidas en el segundo capítulo.

El capítulo final se dedicará a la presentación de las conclusiones generales de la investigación. Se anexan la bibliografía utilizada y una serie de compendios referidos a trabajos de interés utilizados en la investigación.

2. MARCO DE REFERENCIA

El objeto de este capítulo es presentar un marco de referencia que sirva para analizar las capacidades y limitaciones de las diversas estrategias que se han adoptado y que se están ejecutando en la América Latina. Se intenta analizar la medida en que cada una de ellas es capaz de impulsar el desarrollo de sus áreas rurales.

Las metodologías que pueden emplearse con tal propósito son numerosas, contándose entre ellas a aquellas que se limitan a comparar los objetivos perseguidos por los gobiernos con la descripción de la naturaleza y componentes de cada estrategia. Estas, si bien son las más sencillas de diseñar y aplicar, son las que menor profundidad y utilidad ofrecen por no fundarse en formulaciones de carácter teórico.

A juicio del autor las que mayores posibilidades ofrecen son aquellas metodologías que se basan en una teoría sobre la forma en que tiene lugar el desarrollo en las economías latinoamericanas y sobre las características que asume tal desarrollo. Obsérvese aquí que no se está adoptando ningún concepto apriorístico de lo que debe ser el desarrollo, sino que se toma la expresión en un sentido positivista, que consiste en caracterizar lo que en la realidad se da y no en lo que se juzga como deseable. La razon fundamental para preferir partir de un análisis teórico es que una teoría tiene, si es correcta, una gran utilidad práctica, ya que permite: (a) diagnosticar las causas de los problemas identificados; (b) preveer los efectos posibles de diferentes cursos de acción; y (c) proponer soluciones consistentes con el diagnóstico y con la eficacia y eficiencia de los cursos alternativos de acción.

La argumentación que se presentará en la primera sección de este capítulo es que las diversas teorías parciales que intentan explicar el nivel de relativo atraso del sector agrario latinoamericano, son erróneas. Se entiende por tales a las explicaciones que fincan el problema del subdesarrollo agrario en la carencia de técnicas adecuadas de producción para ser incorporadas a la producción, a los deficientes sistemas de difusión de nuevas técnicas de producción, a los ineficientes e inadecuados sistemas de comercialización, a la carencia de estímulos para el agro (en términos de precios bajos para los productos, altos para los insumos; escasez, inadecuación e inoportunidad el crédito; etc.) al sistema de tenencia de la tierra, etc.. A menudo se presenta la discusión en términos de una dicotomía, en el sentido de la eficacia y eficiencia relativa de estrategias de desarrollo con contenidos de modernización tecnológica e institucional versus otras que ponen el énfasis en la necesidad de cambios en la estructura agraria (fundamentalmente en el complejo latifundio-minifundio). A juicio del autor de estas líneas todas las deficiencias y muchas otras que podrían nombrarse no son más que meras consecuencias de causas más profundas, que no han sido suficientemente investigadas. Algunos preferirían ver un análisis pormenorizado de cada una de las teorías anteriores y recién después conocer el contenido de la argumentación que aquí se presentará. Sin embargo, debido a razones de tiempo y recursos, en este adelanto de investigación sobre el tema, se ha preferido negar la validez de tales teorías parciales al afirmar la veracidad de una que niega la de las anteriores. Vale la pena destacar que, no se rechaza la validez parcial de algunas de las argumentaciones anteriores, sino que se afirma su valor relativo y escaso en la medida en que no se tomen políticas económicas que formen parte de una estrategia que vaya dirigida a alterar las condiciones básicas por las cuales se manifiestan tales carencias y el atraso relativo del agro. El concepto de atraso actual del agro, que constituye

la preocupación inicial de la investigación, no se refiere a la vigencia de modos precapitalistas de producción ni tampoco al hecho de que el agro se encuentre tecnológica, económica o socialmente rezagado con respecto a lapsos históricos anteriores. Se refiere al hecho de que los niveles de productividad, producción y excedentes de estos sobre el consumo son insuficientes para hacer frente a las necesidades de nutrición, empleo e ingresos de la fuerza de trabajo localizada en el sector agropecuario. Se refiere también a las condiciones de pobreza en que viven los habitantes de las zonas rurales. Parte entonces de una serie de manifestaciones elementales para tratar de remontarse hacia atrás, a la identificación de los factores constitutivos de ellas. Posteriormente a través de este análisis podrá llegarse a ver la importancia del modo de producción predominante en las formaciones económico-sociales investigadas.

El análisis macroeconómico que aquí se efectuará, parte del supuesto básico de que el objetivo de lograr la máxima tasa de rentabilidad, desde el punto de vista neoclásico, o la máxima cuota de ganancia, desde el punto de vista marxista, es el motor principal que mueve al capital dentro de las economías de mercado (modo capitalista de producción).

Las tesis centrales del marco teórico que se elaborará en la primera sección son las siguientes:

a. El proceso de acumulación de capitales ha tendido a producirse cada vez más en una escala mundial, solamente limitado en las últimas décadas por la expansión de las economías socialistas. Por acumulación de capitales, se entenderá de aquí en adelante, al proceso de inversión y reinversión de utilidades, de compra de nuevos

medios de producción. Este proceso tiene lugar en uno o más espacios geoeconómicos y dentro de ellos, a su vez, en uno o más sectores de la actividad económica.

b. La conformación de los diferentes sectores de actividad económica en los cuales ha ido teniendo lugar la formación de capital, ha estado determinada en gran medida por la conformación de los mercados, aunque no únicamente, y ellos han estado influenciados poderosamente en su configuración por las relaciones de producción vigentes que han dado lugar a una distribución asimétrica de los ingresos.

c. Los países latinoamericanos han tendido a incorporarse de manera creciente en esa dinámica de acumulación de capital a nivel mundial. Se piensa en la incorporación gradual de diferentes espacios geoeconómicos al modo capitalista de producción, conforme a los intereses de las minorías que controlan los medios de producción, tanto en los países centrales como en los periféricos.

d. Las diferentes tasas de crecimiento del producto bruto sectorial y el avance tecnológico en los países latinoamericanos han dependido de las diferencias en cuanto a las posibilidades que cada sector de la actividad económica (minería, agricultura, comercio, industrias, finanzas, etc.) ha ofrecido históricamente para llevar a cabo el proceso de enriquecimiento y acumulación de capital.

e. El proceso de incorporación en la dinámica de acumulación que se lleva a cabo en una escala mundial ha tenido diferencias en los países latinoamericanos determinados por la diferente dotación inicial de recursos naturales y por la configuración de clases y fracciones de clase.

f. **El sector agrario de las economías** latinoamericanas se ha expandido, desde el punto de vista tecnológico y económico, en la medida en que ha constituido un sector de inversión y reinversión prioritario para las clases y fracciones de clase que a nivel mundial y nacional poseyeron la propiedad de los medios de producción, incluyendo la tierra, que les permitió aprovechar tal coyuntura. Su relativo nivel de atraso actual se explica porque ha dejado de constituir un sector prioritario de acumulación. Este es el argumento principal de todo el trabajo, ya que constituye a juicio del autor la causa y explicación fundamental del relativo nivel de atraso en que actualmente se encuentra el agro latinoamericano. Si el agro constituyera, como en épocas históricas tales como la de su inserción en la división internacional del trabajo (fines del Siglo XIX y comienzos del XX aproximadamente), un sector de envergadura para llevar a cabo los procesos principales de formación de capital, la producción agrosilvopastoral y la situación del agro, en general, no se encontrarían en la situación actual. El hecho de que el agro no constituya un centro dinámico de acumulación, dentro de las formaciones económico-sociales capitalistas latinoamericanas es el fundamento de su relativo atraso. La carencia de incorporación de tecnología, bajos niveles de productividad por hombre y por hectárea, vigencia de formas precapitalistas de producción, espacios geográficos trabajados extensivamente o no trabajados, etc. se deben a tal coyuntura. Esta argumentación, que constituye la línea principal de la investigación, no llega a proponer que el nivel de pobreza en el agro habría sido eliminado en caso de que este constituyera el principal centro de acumulación, según se verá en la afirmación contenida en el inciso siguiente. Tampoco se afirma aquí que el agro haya dejado

de ser un sector de importancia para las economías nacionales o de que no pueda volver a serlo en el futuro. La afirmación se limita a la coyuntura internacional de las últimas décadas. El agro continúa siendo un sector de gran relevancia a nivel de los países latinoamericanos desde el punto de vista económico, social y político e incluso puede llegar a constituir en el futuro, un sector prioritario de acumulación, debido a cambios en la organización de la economía mundial, a la creciente población y a la dotación relativamente escasa de recursos naturales.

La tesis presentada en este inciso hace referencia, por lo tanto, a la circunstancia de que los niveles de expansión del sector de producción agrosilvopastoral deben analizarse a través de la óptica de lo que constituye el móvil principal de los grupos que detentan los medios de producción en el modo de producción capitalista. En virtud de las oportunidades de inversión y reinversión que ofrezca el sector agropecuario, en comparación con otros sectores a nivel nacional e internacional, es que tendrá lugar la expansión en una determinada época histórica, en las formaciones económico-sociales capitalistas. La circunstancia de que en un breve número de años puedan presentarse circunstancias favorables, como en el caso del subsector de producción cafetero de la economía colombiana en la actualidad, no vicia el argumento, ya que esto se refiere a lapsos mayores, e incluso ayuda a fortalecerlo, ya que se evidencian en diferentes áreas de la economía mundial con posibilidades ecológicas para la producción cafetera, signos que evidencian una tendencia a invertir en el sector.

g. El mecanismo de asignación de recursos dentro del modo capitalista de producción no ha sido eficiente en las formaciones económico-sociales latinoamericanas para satisfacer las necesidades de las mayorías de la población. En virtud de referirse el análisis a estas economías, se intentará verificar la validez o falsedad de la tesis, para ellas solamente. El análisis de la medida en que las mayorías de las poblaciones localizadas en los países capitalistas centrales han y ven satisfechas sus necesidades fundamentales y en términos más amplios la medida en que tal forma de organización ha sido satisfactoria para sus habitantes no se practicará en esta investigación.

En el curso de la investigación se utilizarán conceptos de origen diverso y en algunos casos se intentarán definir equivalencias para facilitar la comprensión de los que conocen una u otra teoría. Por diversos motivos, se encuentran análisis que podrían encuadrarse dentro de la teoría neoclásica sin considerar la riqueza explicativa de algunos conceptos pertenecientes a la teoría marxista y viceversa, incidiendo de manera negativa esta situación sobre la calidad de los análisis. En esta investigación se intenta, algo poco frecuente, que consiste en emplear conceptos de ambas teorías en la medida en que se considere que ellos clarifican los problemas que se pretenden examinar. Este camino ofrece numerosos riesgos por la elevada posibilidad de caer en algunas inconsistencias. Ofrece también el riesgo de constituirse en blanco de ataque para los militantes de una o de otra escuela que vean en cada una de ellas riqueza suficiente como para dar la explicación total del fenómeno. No obstante estos riesgos, con la intención de enriquecer las explicaciones unilaterales del proceso haciéndose empleo de diferentes conceptos que se juzgan útiles en la actualidad, y no

por razones de eclecticismo, se prefieren correr los riesgos indicados, además de varios otros.

Se comprende perfectamente que el esfuerzo de investigación es sumamente ambicioso pero no se pretende cumplirlo, en este momento, más que en los aspectos que son fundamentales para satisfacer los objetivos identificados en el capítulo primero. Por entender que se trata de un proyecto de importancia y por involucrar numerosos análisis, en cantidad y calidad, se comprende es una empresa de largo plazo, a nivel de investigación, y que su concreción cabal solo podrá lograrse plenamente en el transcurso de varios años.

La validez científica de las tesis presentadas solo puede efectuarse a través de un análisis histórico en el que se examine la evolución de las formaciones económico-sociales latinoamericanas y dentro de ellas de su sector agrario.

Antes de explicar con mayor claridad la naturaleza de la metodología a emplear convendrá presentar algunos de los conceptos fundamentales que se emplearán explícita o implícitamente.

En el proceso de producción de los bienes y servicios concurren el trabajo del hombre, el objeto de trabajo y los medios de trabajo. El trabajo es la actividad que el hombre lleva a cabo con la finalidad de producir bienes y servicios. El objeto de trabajo son aquellos elementos sobre los cuales recae el trabajo del hombre, aquellos elementos que son sujetos de la transformación del hombre como material para obtener los bienes y servicios. Constituyen los materiales orgánicos e inorgánicos que el hombre utiliza en la producción de bienes y servicios. Los medios de trabajo son todas las cosas que el hombre utiliza para llevar

a cabo la acción transformadora de los objetos de trabajo. Forman parte de ellos los instrumentos de trabajo, la tierra, los edificios, las máquinas, los canales, los almacenes, etc.. Los objetos y los medios de trabajo tomados conjuntamente constituyen los medios de producción.

A su vez, los medios de producción y los hombres, que ponen en funcionamiento su fuerza de trabajo para producir los bienes y servicios, constituyen lo que se denomina como fuerzas productivas. Utilizando otros conceptos, las fuerzas productivas están compuestas por los recursos naturales, la mano de obra, los diferentes insumos (materias primas y bienes de producción) y las tecnologías que se utilizan en los diversos procesos de producción. El concepto de fuerzas productivas comprende tanto la calidad como la cantidad de los diversos componentes. Para diferentes épocas históricas pueden verificarse diferentes niveles de desarrollo de las fuerzas productivas, ya que estas expresan las relaciones que existen entre los hombres y los diversos objetos y medios empleados en el proceso de producción.

Al entrar los hombres en contacto con los diversos objetos y medios para llevar a cabo la producción, no solamente se vinculan con tales elementos, sino que toman contacto entre sí, a través de ellos. En otras palabras, los hombres se relacionan entre sí, a través de las cosas. Ahora bien, de ahora en adelante se denominará bajo el concepto de relaciones de producción a las relaciones sociales que los hombres establecen entre sí a través de los procesos de producción. Se aceptará como verdadera la afirmación según la cual, las relaciones de producción básicas están dadas por las formas que asume la propiedad de los medios de producción. La propiedad de estos define de manera fundamental, la manera en que los hombres se relacionan en el proceso de la producción. Por el grado de control que ejercen

sobre los medios de producción, los hombres llegan a desempeñar roles diferentes en el proceso de producción. La distribución del valor de los productos generados en la producción está asimismo vinculada con el grado de control ejercido sobre los medios de producción. Al mismo tiempo, como resultado de la diferente posición ocupada en el proceso de producción y distribución se conforman diferentes clases y grupos sociales.

Conociéndose ya lo que se entenderá por relaciones de producción y por fuerzas productivas, puede presentarse el concepto de modo de producción, ya que la conjunción de ambas es lo que conforma un modo de producción. Este es un concepto que sirve para caracterizar la naturaleza de las relaciones de producción y las fuerzas productivas existentes en una determinada época histórica y localización geográfica. Sin embargo, para cada época y lugar coexisten diversos modos de producción, actuando uno de ellos como predominante y los otros como secundarios. Esta configuración de diversos modos de producción, en la cual uno de ellos desempeña un rol hegemónico, da lugar a la conformación de una organización jurídico-política a ideológica que se denominará con el nombre de superestructura. Esta es entonces la expresión de la conjunción de diversos modos de producción; esta conjunción recibirá el nombre de base económica. Para cada coordenada de tiempo y espacio puede observarse la existencia de una determinada configuración de base económica y superestructura. A esta configuración se le dará el nombre de formación económico-social. Del modo de producción hegemónico que corresponda al espacio geográfico y época analizada dependerá el adjetivo calificativo para una formación económico-social dada. Cuando la sociedad objeto de análisis puede caracterizarse por la prevalencia del modo de producción capitalista se hablará de la formación económico-social capitalista y del mismo modo el calificativo variará al referirse el análisis a situaciones con modos de producción esclavistas, feudales o socialistas.

La característica fundamental del modo capitalista de producción consiste en la dicotomía que se presenta entre la propiedad de los medios de producción, por parte de unas personas, y la sola disponibilidad de la fuerza de trabajo por parte de otras personas. Bajo estas condiciones la fuerza de trabajo se vende a los propietarios de los medios de producción. La fuerza de trabajo, emanada del hombre, se convierte en una mercancía, ya que esta es objeto de compra-venta como cualquier otra mercancía. Para poder calificar a un determinado régimen como capitalista debe ser observable la venta de la fuerza de trabajo como un bien separable del hombre.

Dado que la mayoría de los países latinoamericanos pueden caracterizarse como formaciones económico-sociales capitalistas, ya que el modo de producción predominante es el capitalista, es necesario conocer el modo de operación de estas formaciones para poder evaluar las bondades y limitaciones de las diferentes políticas económico-sociales que se adoptan para impulsar el desarrollo. La carencia de conocimientos sobre las variables en movimiento, sobre las tendencias a largo plazo, etc. dificultarían de manera insospechada una evaluación correcta. Por lo apuntado, se estima que, conociendo como tiene lugar la evolución económico-social en estas formaciones latinoamericanas se podrá evaluar el impacto posible de diversas estrategias y la medida en que ellas son capaces de modificar el curso espontáneo de los eventos.

Desde otro ángulo, también es válido argumentar que la evolución de los sectores rurales de los países latinoamericanos no puede entenderse sin analizar la evolución de las economías globales de estos países y su diferente inserción en la economía mundial. La evolución de su sector agrario está indisolublemente ligada con los sectores no agrarios, tanto en

cuanto a sus limitaciones, como en cuanto a sus potencialidades, y con la evolución de la economía mundial, ya que ella ha tenido una influencia decisiva sobre la conformación de su estructura productiva, sus mercados sus flujos financieros y tecnológicos, etc. Por estos motivos, el marco teórico elaborado contempla la totalidad del fenómeno del desarrollo nacional (entendiendo este desde un punto de vista positivista y no normativista) y sus vinculaciones con el contexto internacional.

Por otra parte, debido a la necesidad de comprender no solamente las influencias de la economía internacional, sino la dinámica de los procesos y las tendencias inherentes al mismo, se torna necesario adoptar una metodología donde el análisis histórico juegue un rol fundamental.

Por los motivos expuestos, el presente capítulo constará de tres secciones. En la primera se presentará el marco teórico elaborado que servirá de guía para el análisis histórico. En el se vierten las variables principales que determinan el curso de la evolución, en un sentido dialéctico a través de diferentes etapas históricas. En la segunda sección, se aplica el marco teórico a diferentes etapas históricas. La periodización se ha efectuado en torno a los principales sectores a partir de los cuales se ha llevado a cabo el enriquecimiento y acumulación de capital. El concepto de acumulación, en escala nacional e internacional, desempeña un papel clave en la explicación sobre el avance, estancamiento o retroceso de diferentes sectores y subsectores de la actividad económica de diversos países latinoamericanos. Se argumentará que el avance tecnológico y económico del agro, a través del tiempo, depende de la medida en que éste se ha convertido en fuente prioritaria de acumulación para los grupos con mayor poder económico relativo. Las posibilidades de acumulación que ofrecen

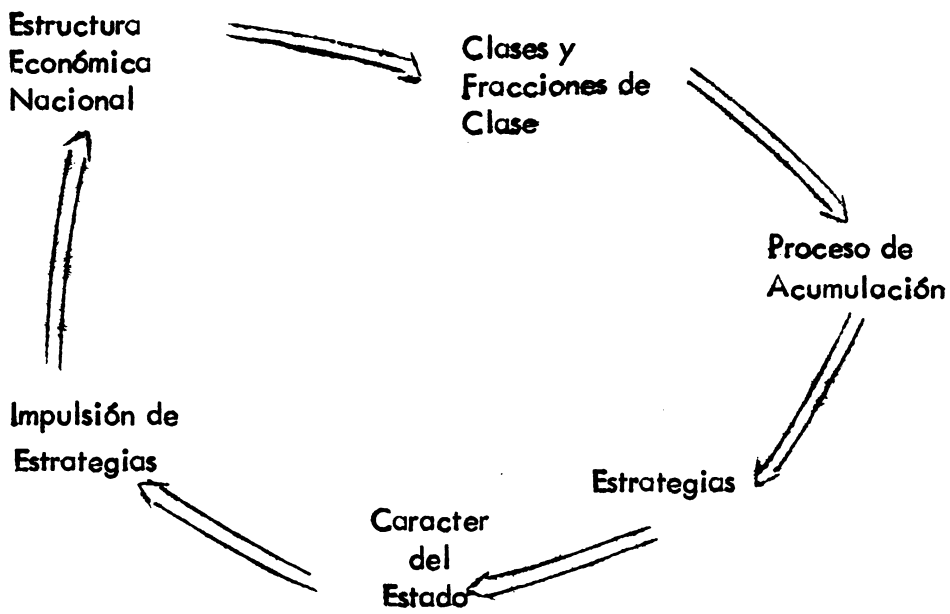
en cada momento histórico los diferentes sectores constituyen el elemento explicativo fundamental de su relativo progreso. Esta tesis también será sustentada para la evolución relativa dentro de cada sector, es decir, para la producción de las diversas líneas. La última sección se dedicará a la presentación de las conclusiones obtenidas en el análisis. Estas proveerán los elementos de juicio para dar cumplimiento al objetivo principal de la obra, consistente en la evaluación de diversas estrategias para el desarrollo rural.

2.1 Marco teórico.

Pra explicar cómo tiene lugar el proceso de acumulación en las economías latinoamericanas, en qué espacios geográficos ha tenido lugar primordialmente, en qué lapsos históricos, en qué sectores de la actividad económica, quienes han llevado a cabo tales procesos y las consecuencias de los mismos desde el punto de vista de las relaciones entre los países centrales y los latinoamericanos, entre las diferentes regiones, entre campo y ciudad, entre diferentes clases y fracciones de clase, etc. se utilizará el marco teórico que sintéticamente se presenta en la Figura No. 1. El marco teórico contenido en esta sección, como ya se adelantó se utilizará para llevar a cabo las explicaciones aludidas recientemente, en la segunda sección de este capítulo.

Los conceptos que se presentan en la Figura No. 1 y la relación que ellos tienen entre sí, se irán explicando sucesivamente. Las flechas que relacionan un concepto con otro, pueden interpretarse en el sentido de "dan lugar a" o "conducen a". Así empleadas el esquema que surge de ellas es el siguiente. La estructura económica nacional, vigente en ciertas coordenadas de tiempo y espacio, da lugar a una determinada composición de clases y

Figura No. 1



fracciones de clase. En virtud de referirse el esquema a formaciones económico-sociales donde predomina el modo capitalista de producción, esta composición lleva a procesos de acumulación. Para que estos tengan lugar, las diferentes fracciones de clase formulan sus estrategias respectivas y en función de ellas intentan adaptar los mecanismos del Estado. De la correlación de fuerzas existentes en el bloque hegemónico que se encuentre en el poder resultará entonces el carácter del Estado y las estrategias que se ejecuten. Estas podrán fortalecer la estructura económica nacional, o modificarla parcial o totalmente. Esta síntesis extremadamente apretada, da una idea aproximada de la formulación que tendrá lugar en esta sección.

El concepto de estructura económica nacional que se empleará es complejo e incluye diversos elementos tales como la propiedad de los medios de producción y el grado de concentración de la misma, la participación sectorial en el producto bruto nacional, las relaciones entre la agricultura y la industria, la importancia del sector externo en la economía nacional y el tipo de composición, por ramas, de la economía industrial. La aplicación de estos elementos a una determinada coyuntura histórica permite identificar los diversos sectores económicos existentes, su poder económico, el tipo de actividad económica que despliegan, sus conexiones con el exterior y el tipo de relaciones que pueden tener con otros sectores de la economía.

Algunos autores limitan el concepto de estructura económica a las relaciones de producción, entendiendo por estas últimas a las formas de propiedad sobre los medios de producción, la situación que en la producción ocupan las clases y los grupos sociales, las relaciones mutuas que entre ellos existen y las formas de distribución de lo que se produce. Dentro del concepto de relaciones de producción las formas de propiedad revisten importancia fundamental. El concepto de estructura económica, desde este punto de vista, se refiere al conjunto de las relaciones de producción existentes en una determinada economía. La estructura económica así comprendida, consiste entonces, en la identificación de las diferentes formas de propiedad de los medios de producción que se presentan en las diferentes ramas de la producción, llegando a determinar las clases y grupos que conforman una determinada sociedad y sus correspondientes papeles. El concepto que se utilizará en este trabajo pretende ampliar el anterior concepto de estructura económica, ya que hará referencia no solamente a las formas de propiedad en las diferentes ramas de la actividad económica, sino también a las

relaciones entre las diversas ramas dentro del país y con otros países y a la importancia relativa de ellas dentro de la producción nacional de bienes y servicios. La inclusión de estos conceptos permite agregar otras dimensiones tales como las conexiones que las actividades mantienen entre sí y el poder relativo de las diferentes ramas de la economía dentro del concierto nacional e internacional. La importancia de estos factores puede percibirse si se considera que tal caracterización constituye la base para la identificación de los diversos grupos que en una época determinada generan las actividades económicas y el poderío relativo de cada uno de ellos para determinar la dirección y magnitud de los cambios.

La estructura económica nacional da lugar a la conformación de las clases y fracciones de clase. Son muchos los conceptos y definiciones de clase, conforme a los criterios que se utilizan para definirlas. El concepto más rico para analizar los cambios sociales a través de la historia es el que se fundamenta en la relación que guardan diversos grupos humanos con los medios de producción. En este sentido dice Rodolfo Stavenhagen/1:

> "Solo si se toma la relación a los medios de producción como el criterio fundamental para la determinación de las clases sociales es posible ligar éstas a la estructura social y llegar al análisis estructural de la sociedad y a la explicación sociológica e histórica. Los autores que toman otros criterios aislados o combinados, y que ignoran este criterio fundamental, hablan ciertamente, de 'clases' pero no logran establecer un concepto analítico que sirva para el análisis estructural y la explicación histórica".

En el mismo sentido y en párrafos anteriores argumenta el mismo Stavenhagen/2:

> "No son la ocupación, ni el monto de los ingresos, ni el estilo de vida, los que constituyen los criterios principales para la constitución de una clase

1/ Las clases sociales en las sociedades agrarias. Siglo XXI. Mexico. Primera Edición. 1969. p. 33.
2/ Ibidem. pp. 32-33.

social, aunque sí constituyen criterios secundarios que entran en vigor en casos particulares. Estos aspectos, así como el poder o dominio político (que tiene, sin embargo un determinismo propio), no son más que factores dependientes que expresan o reflejan en mayor o menor grado un criterio fundamental. Esto ha sido expuesto en la forma más clara por Lenín: 'Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que en gran parte quedan establecidas y formuladas en las leyes), por el papel que desempeña en la organización social del trabajo, y, consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen. Las clases son grupos humanos, uno de los cuales puede apropiarse el trabajo de otro, por ocupar puestos diferentes en un régimen determinado de economía social'. ... Si la relación de los hombres a los medios de producción determina la existencia de esos agrupamientos humanos que llamamos clases, es porque las fuerzas de producción, por un lado, y las relaciones de producción, por el otro, dan a cada estructura socioeconómica, a cada etapa histórica, su contenido y su forma, su fisonomía propia".

Poulantzas/1 prefiere, en cambio, definir a las clases a través de criterios combinados, restándole importancia, aunque no negándola, al criterio de la relación con los medios de producción. Para este autor, las clases sociales son la resultante de una serie de instancias económicas, políticas, ideológicas, etc.. Esto se revela en las siguientes afirmaciones:

"Digamos, anticipándonos, que todo ocurre como si las clases sociales fuesen efecto de un conjunto de estructuras y de sus relaciones, o sea: 1°, del nivel económico, 2°, del nivel político, y 3° del nivel ideológico. Una clase social puede muy bien identificarse ya en el nivel económico, ya en el nivel político, ya en el nivel ideológico, y muy bien puede localizarse en relación con una instancia particular. No obstante, esta definición de una clase como tal y su captación en el concepto correspondiente se refiere al conjunto de los niveles cuyo efecto es.

Estas consideraciones aún son vagas porque, si de hecho una clase social se presenta como efecto de un conjunto de estructuras, aún hay que delimitar exactamente el dominio particular en que los efectos de ese conjunto se reflejan tomando la forma de la clase social. Las clases sociales no se presentan, digámoslo, sin demora, como efecto de un nivel estructural particular - por ejemplo, la estructura económica - sobre otro nivel estructural -

1/ POULANTZAS, Nicos, Poder político y clase sociales en el estado capitalista. Siglo XXI. Mexico. Cuarta Edición en Español. 1972. pp. 69-70.

la estructura política o la estructura ideológica -, por lo tanto en el interior de la estructura, sino como efecto global de las estructuras en el dominio de las relaciones sociales, que a su vez, expresan, en las sociedades de clases, la distribución de los agentes-apoyos en clases sociales...".

Y más adelante concreta diciendo/1:

"Más exactamente, la clase social es un concepto que indica los efectos del conjunto de las estructuras, de la matriz de un modo de producción de una formación social sobre los agentes que constituyen sus apoyos: ese concepto indica, pues, los efectos de la estructura global en el dominio de las relaciones sociales".

En el marco teórico que se elabora en esta sección, y que sintéticamente se ha presentado en la Figura No. 1, las clases sociales se presentan como determinadas fundamentalmente por lo que se ha denominado como estructura económica nacional, concepto complejo que, es a su vez resultante de instancias de carácter político e ideológico involucradas en la formulación de estrategias, como expresión de clases y de fracciones de ellas, del carácter del estado y de la impulsión de las estrategias. En cierto sentido, entonces la conformación de diferentes clases sociales es la resultante de procesos de naturaleza económica, política e ideológica, en el sentido de Poulantzas, pero con una influencia primordial por parte de la instancia económica.

Se adopta, por otra parte, el concepto de Marta Harnecker sobre fracción de clase. Dice ella/2:

"Por otra parte, es necesario no confundir el concepto de clase con el de fracción de clase, que corresponde a los subgrupos en los que puede descomponerse una clase. Por ejemplo: la burguesía como clase se descompone en burguesía industrial, burguesía comercial y burguesía financiera".

1/ Ibidem. p. 75.
2/ Los conceptos elementales del materialismo histórico. Siglo XXI. Mexico. Quinta Edición. Octubre, 1970. p. 124.

Una de las clasificaciones de clases sociales, conforme a la relación que diferentes grupos humanos guardan con los medios de producción es la que distingue cuatro clases fundamentales: burguesía, proletariado, terratenientes y campesinado. La primera abarca a aquellas personas que poseen los medios de producción y que los utilizan para extraer la máxima cuota de ganancia en el proceso de producción. La segunda comprende, por el contrario, aquellas personas que no poseen medios de producción y que solamente tienen para ofrecer su fuerza de trabajo. Los terratenientes forman la clase de los grandes propietarios de tierras y pueden dar la tierra en arriendo, aparcería, etc. u organizar la producción por cuenta propia con la utilización de otros medios de producción y trabajo asalariado. En este último caso vienen a reunirse en una sola persona la doble condición de terrateniente y burgués. El campesinado, finalmente está formado por productores que emplean su propia fuerza de trabajo y que controlan escasos medios de producción.

Estas son las clases principales que operan en las formaciones económico-sociales del capitalismo periférico. Coexisten con ellos algunas otras, de menor importancia, como son la de los trabajadores intelectuales y la de la pequeña burguesía urbana.

Y conforme a lo antes dicho, pueden distinguirse, fracciones de cada una de esas clases. Tal es el caso de la burguesía industrial, financiera, comercial, etc.. De la misma manera puede distinguirse un proletariado industrial y uno rural.

Esta clasificación en clases tiene indudablemente un origen marxista/1. Sin embargo en tratados que reconocen su origen en otras escuelas se utilizan conceptos relativamente

1/ Ver ACADEMIA DE CIENCIAS DE LA U.R.S.S. Manual de economía política. Editorial Grijalbo. Mexico. 1969. pp. 91-93.

compatibles tales como los de terratenientes, gran empresariado (burguesía), pequeño y mediano empresariado (pequeña burguesía urbana), asalariados (proletariado), etc..

La importancia de distinguir en clases deriva, como antes se mencionó del hecho de que ellas tienen objetivos e intereses diferentes y que en los procesos de búsqueda de los mismos es que tienen lugar los cambios sociales y tecnológicos. Es a través del devenir de las acciones en los campos económicos, político y social de las diferentes clases que tienen lugar tales cambios.

Por otra parte, la utilidad de distinguir fracciones o subgrupos, dentro de cada clase, obedece a que aunque las principales diferencias de intereses, objetivos, acciones, etc. se manifiestan entre las diferentes clases, no es menos cierto que las fracciones en que se divide cada clase también reconocen diferencias, aunque no tan profundas. A las contradicciones que se presentan entre las clases principales, la burguesía y el proletariado dentro del modo de producción capitalista, se las denomina contradicciones antagónicas, mientras que a las existentes entre fracciones de una misma clase o entre clases que no tienen intereses diametralmente opuestos, se las denomina contradicciones secundarias. Para el análisis que se efectuará en la segunda sección de este capítulo, en el cual se pone de manifiesto la importancia ascendente de unas actividades económicas, en comparación con otras, tienen gran importancia no solamente las contradicciones antagónicas, sino también, y quizás más aún, las secundarias.

No basta entonces, como el mismo Stavenhagen dice, una mera clasificación de las clases existentes en una época histórica determinada, sino una teoría de las clases sociales, un

conjunto de afirmaciones que especifiquen la manera en que las diversas clases y fracciones de clase operan y la importancia que al hacerlo ellas tienen en las transformaciones tecnológicas, económicas, políticas y sociales.

Constituye un aspecto importante del marco teórico que aquí se formula, el hecho de que el protagonista fundamental de los diversos procesos de desarrollo son los grupos de hombres y sus acciones, son los conjuntos de hombres que en virtud de ciertos condicionamientos históricos actúan en determinados sentidos en pos de sus intereses, llegando a aliarse u oponerse con diferentes grados de intensidad. Del rol que los hombres ocupen en el proceso de producción dependerá principalmente la composición de los diferentes grupos y el tipo de accionar que desplegarán. Es a través de la comunidad y diversidad de intereses que los grupos adoptan determinadas acciones que conducen a diferentes ordenamientos en materia económica, política y social. Las diferentes facetas de la vida económica, la producción, la comercialización, el financiamiento, la tecnología, etc., no tienen movilidad propia. Los diferentes grados de intensidad en que ellas se mueven son definidos por los intereses de los diversos sectores que en diferentes grados controlan sus fuerzas. El tipo de desarrollo que se evidencie, los resultados del devenir histórico son consecuencia de la correlación de fuerzas de los diferentes grupos que se constituyen.

Un gran número de análisis sobre la evolución económica de los países, sobre su desarrollo, organización económico-social, etc. se basan en el manejo de instrumentos de política, categorías referidas a objetos, factores de la producción, etc. sin considerar a las relaciones entre los hombres que son en última instancia las que dan verdaderamente lugar al ordenamiento de los factores, objetos y políticas. Lo que sucede en realidad es que las relaciones

entre las cosas encubren las relaciones entre los hombres y que reviste mayor apariencia de rigor científico el análisis de los objetos que el análisis de la conformación de grupos sociales, intereses de tales grupos, movimientos, alianzas y enfrentamientos, programas de tales grupos, etc..

Al practicarse la identificación de las diferentes clases y fracciones, emergentes de la estructura económica nacional, merece dedicársele atención especial a la existencia de sectores constituídos en el interior del país, que guardan relaciones estrechas con sectores económicos localizados en los países capitalistas más avanzados. El motivo de esta atención radica en la importancia económica, tecnológica, política e incluso militar de los grupos externos, sean estos importadores de productos procedentes de los países subdesarrollados, exportadores de productos manufacturados, bienes intermedios o bienes de capital hacia los países subdesarrollados, exportadores de capital, etc., que conjuntamente con algunos grupos sociales nativos encuentran suficiente comunidad de intereses como para formular, influenciar y a menudo impulsar proyectos de interés común. Como ya se dijo anteriormente, el papel de las economías capitalistas centrales ha sido y continúa siendo de importancia capital para el desenvolvimiento de los países latinoamericanos.

Aunque puede argumentarse que, en términos generales, los hombres, en cuanto a categoría social, de las diferentes épocas históricas se encuentran motivados por la búsqueda de soluciones que les permitan cerrar la brecha que media entre su situación actual y sus aspiraciones, las motivaciones específicas de las diferentes clases y fracciones, varían conforme a los modos de producción predominantes y secundarias que correspondan a cada época histórica.

Los estudiosos de diferentes modos de producción que desempeñaron un rol hegemónico en diferentes formaciones económico-sociales, han llegado a la conclusión de que para cada modo de producción puede identificarse un conjunto de regularidades que definen su esencia, que identifican sus elementos dinámicos y la trayectoria central de su desarrollo. A manera de ejemplo, pueden citarse las leyes económicas fundamentales de los modos de producción de las comunidades primitivas y de la esclavitud. La ley económica fundamental del primero de ellos consiste en producir los medios indispensables para la existencia de la comunidad primitiva, con ayuda de instrumentos de producción rudimentarios y a base de trabajo colectivo. La correspondiente al régimen de producción esclavista puede enunciarse como la generación de excedentes de producción que serán apropiados por los esclavistas, mediante la explotación de masas de esclavos que les pertenecen en propiedad plena.

La ley económica fundamental del modo de producción capitalista, conforme a la teoría marxista por otra parte consiste en la producción de plusvalía, entendiendo por tal a la diferencia que existe entre el precio por unidad del producto y el costo de mano de obra, que se apropia el propietario de los medios de producción. La teoría neoclásica coincide en cierta medida con la teoría marxista al decir que el objetivo principal de las unidades de producción consiste en la búsqueda del máximo beneficio, entendiendo por tal a la diferencia que existe entre el precio por unidad del producto y los costos por diversos conceptos, entre los cuales se incluye, además del salario, la retribución al capital, interés, y a la tierra, renta. Si bien es cierto que los conceptos no se corresponden con plenitud debido a la concepción que cada teoría tiene con respecto a las capacidades de la mano de obra y de los medios de producción para generar valor y debido al diferente concepto que ellas tienen

del capital/1, no es menos cierto que ambas teorías coinciden en asignar a los propietarios de los medios de producción el objetivo de lograr la máxima retribución para ellos. No se desconocen con esto las teorías de algunos autores del mundo occidental, para quienes si bien la maximización de beneficios constituye un objetivo primordial, otros como la seguridad de la unidad empresarial, el volumen de ventas y el asegurarse cierto respeto a nivel de la comunidad, también revisten importancia. No obstante estas consideraciones, la inmensa mayoría de los autores coinciden en afirmar la prevalencia del objetivo de maximización en economías capitalistas.

El objetivo de extraer riquezas no se limita a las formaciones económicas con predominancia del modo de producción capitalista. Este objetivo también ha sido perseguido en sociedades en las cuales han prevalecido modos de producción feudales e incluso esclavistas. Es cierto que la extracción de riquezas se ha realizado por diversos caminos, como lo indican las leyes fundamentales enunciadas para cada uno de los modos de producción mencionados. También es cierto que la extracción de riquezas en formaciones con prevalencia del modo de producción feudal, no tenía por objeto la formación de capital como en el modo capitalista de producción. No obstante estas consideraciones caben formular dos planteos. No constituye la extracción de riquezas tanto en los modos de producción esclavista y feudal como en el capitalista un objetivo inmediato con la finalidad de satisfacer otro más mediato como es la búsqueda del poder?. No es necesario responder en esta obra a tal

1/ Desde el punto de vista neoclásico el capital es el conjunto de bienes con los cuales se lleva a cabo la producción, excepción hecha de la tierra y la mano de obra. El capital se clasifica en fijo y circulante, según que se consuma por periódos o de una sola vez en el lapso de producción respectivamente. En la concepción marxista, el capital es una relación social, es el valor acumulado por el propietario de los medios de producción a través de la apropiación de la plusvalía.

interrogante pero sí es pertinente plantear el segundo y responderlo. A pesar de la diferencia en cuanto a los objetivos inmediatos para el enriquecimiento y de los diversos caminos para lograrlo, no ha sido la extracción de excedentes un denominador común a los modos de producción esclavista, feudal y capitalista?. Si la respuesta es afirmativa, como se entiende en este trabajo, es posible comprender la inserción de las áreas geográficas latinoamericanas en la economía mundial que se va conformando paulatinamente a partir de la misma época colonial. A partir de ese mismo momento histórico comienzan a conformarse la estructura económica, las clases, las instituciones jurídico-políticas, etc.. Esto no niega la importancia de los cambios en las relaciones de producción, composición sectorial de la producción, importancia económica de las diferentes regiones latinoamericanas, niveles de desarrollo de las fuerzas productivas, composición de clases y fracciones de clase, etc. que obviamente han ocurrido con la introducción y expansión del modo capitalista de producción en Latinoamérica.

Los programas de acción formulados por los diferentes grupos tienden a guardar coherencia con sus intereses respectivos. Vale la pena aclarar aquí que los intereses a los cuales se refiere la afirmación anterior no son necesariamente los que Marta Harnecker/1 "intereses estratégicos de largo plazo", es decir los de mayor envergadura, los que a la larga devengarán en resultados positivos de mayor importancia para la clase de que se trate (perpetuar la extracción, por parte de unos, destruir el fundamento de la apropiación de los excedentes que genera su fuerza de trabajo para otros). Los intereses arriba mencionados comprenden

1/ Los conceptos elementales del materialismo histórico. Siglo XXI. Edición corregida y aumentada. 19a. Edición. Junio, 1973. pp. 179-182.

también a los más inmediatos y modestos, que la misma autora denomina como "intereses espontáneos inmediatos", aquellas aspiraciones que manifiestan las clases o grupos sociales motivados por los problemas inmediatos de su existencia (aumentar los salarios y hacer frente a los aumentos en los costos de vida para los obreros, lograr un pedazo de tierra mayor para los campesinos, etc.).

Lo anterior no significa necesariamente que para cada etapa histórica, cada grupo social tenga su programa, pero sí ocurre generalmente con los sectores económicos más importantes y que mayor diferenciación de intereses tienen con otros. Es así que pueden distinguirse programas que son la expresión de la gran burguesía industrial, otros que lo son de la pequeña y mediana burguesía industrial, de los terratenientes, del proletariado industrial, etc..

Esencial para la formulación de los programas correspondientes a las clases y fracciones de clases dominantes en las sociedades capitalistas es la identificación de los sectores económicos en los cuales pueden darse con mayor amplitud los procesos de acumulación y los instrumentos para llevarlos a cabo. Por acumulación se entenderá a la formación de capital, al aumento de capital que tiene lugar entre dos momentos sucesivos en el tiempo, al proceso de compra de nuevos medios de producción que permite no solamente una expansión de esta, sino también procesos ampliados de reproducción del capital. Este concepto de acumulación es entonces diferente del de extracción para la formación de capital. Un sector puede ser fuente financiera para no llevarse a cabo la formación de capital en él.

Para la teoría marxista, la fuente de acumulación de capital es la plusvalía, de allí que la ley fundamental del modo de producción capitalista sea la máxima extracción de

plusvalía. Esta se presenta en el mundo real, bajo la forma cuantitativa de la cuota de ganancia que consiste en la relación entre el numerador p (cuantía de la plusvalía) y el denominador c (capital constante) más v (capital variable, que constituye la masa de salarios). La sumatoria del capital constante (todos los desembolsos de capital, excepto los efectuados en concepto de salarios) y del variable componen los desembolsos totales de capital. La cuota de ganancia representa entonces la relación entre la masa de plusvalía y el capital total desembolsado. La posesión originaria del capital es lo que da origen a la acumulación del mismo.

Para los teóricos neoclásicos, la fuente de acumulación de capital la constituyen cualquiera de los poseedores de recursos para la producción, sean estos el capital, la tierra o la mano de obra. En virtud de que la retribución a los factores de la producción se realiza, bajo condiciones de competencia perfecta en función del valor de la productividad marginal del recurso (aporte en valor, medido por el signo monetario que sea, correspondiente a la producción agregada mediante la utilización de tal factor), cualquier recurso es susceptible de generar capital, ya que la diferencia entre ingreso generado y consumo produce el ahorro y este, al invertirse forma capital. No obstante esta posibilidad potencial, la principal fuente generadora de capital es para los neoclásicos la unidad de producción, la empresa, ya que estas son las que concentran y combinan los factores que permiten efectuar la producción. De la combinación de los diversos factores de la producción surgen las retribuciones al capital (interés), a la mano de obra (salario), a la tierra (renta) y a la función empresarial (beneficio). La mayor fuente de capitalización es la masa de retribuciones al capital, la tierra y la función empresarial, es decir, la sumatoria de interés, renta y beneficio. No obstante el armazón teórico neoclásico, así como el concepto de plusvalía viene

a materializarse para el marxismo en el de ganancia, para los que manejan el instrumental neoclásico, consciente o inconscientemente, la medida de intensidad a través de la cual se mide la posibilidad de acumulación es la rentabilidad sobre el capital que puede obtenerse en inversiones alternativas, es decir, en inversiones potenciales en diferentes actividades económicas. La razón es que si bien, la teoría neoclásica trata de identificar una justificación moral para la retribución a la función empresarial, esta es sumamente elusiva y difícil de cuantificar (relación cuantitativa entre unidades de función empresarial -capacidad, riesgo, etc.- y cantidad de unidades monetarias que la remuneran). Por esto, se tiende a refundir el excedente resultante después de deducir los costos por diversos conceptos, de los ingresos y relacionar el sobrante con el monto del capital invertido, en el que a menudo se involucra a la tierra (urbana o rural). Se tiene entonces una medida de rentabilidad del capital. Cuando para el cálculo del capital invertido se toma en cuenta el valor de la tierra, la tasa de rentabilidad es comparable con la cuota de ganancia del marxismo.

Los sectores de actividad económica que ofrecen mayores posibilidades para llevar a cabo procesos amplios de acumulación son aquellos en los que se puede obtener un alto nivel de rentabilidad anual (cuota de ganancia anual) para el capital invertido, en comparación con la tasa de rentabilidad promedio (cuota de ganancia media) o en que pueden obtenerse volúmenes totales de formación de capital relativamente amplios, con niveles de rentabilidad promedio. La acumulación puede darse, en otras palabras, debido a la intensidad o nivel alcanzado en la retribución por unidad de capital comprometido, por extensión (cantidad de capital que puede comprometerse sin disminuir la cuota de ganancia del sector por debajo del promedio) o por ambos fenómenos.

La acumulación que puede darse, por intensidad, por extensión, o por ambas circunstancias, puede originarse en uno o varios de los hechos siguientes:

a. Apertura de relaciones con nuevas áreas de población con capacidad de generar excedentes. Estas áreas pueden consistir en poblaciones con un bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas pero que potencialmente, como consecuencia de las relaciones con un país con mayor desarrollo relativo de las mismas, puede llegar a presentar un nivel atractivo de demanda no en el sentido de necesidades, sino de una demanda respaldada con un poder de compra. Puede darse otro caso que es el del establecimiento de relaciones con regiones o países que anteriormente por razones cualquiera no tuviesen contactos económicos pero que comienzan a tenerlos.

b. Aparición de nuevas técnicas para la producción que permiten aumentar esta de manera significativa con costos unitarios menores. Tal circunstancia brinda posibilidades fructíferas para engrosar el capital a los grupos económicos que primero se vinculan a la producción de tales bienes.

c. Importancia de recursos naturales anteriormente no relevantes. Puede suceder a partir de las posibilidades de estos debido a nuevas técnicas vinculadas con su explotación, a usos anteriormente no contemplados o a aumentos de precios que torna rentable su explotación.

d. Surgimiento de nuevos sectores económicos con capacidad de compra. Este es un caso diferente del primero. En aquel se trataba de poblaciones

localizadas en otros países, mientras que en este se refiere a la aparición de nuevos mercados como consecuencia de un mayor nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, de la vigorización de algunas actividades económicas que generan nuevos empleos e ingresos, de políticas económicas y sociales que permiten una distribución más equitativa de los ingresos.

e. Incremento de la demanda que enfrentan algunos sectores productivos por guerras, sequías, heladas, terremotos, etc.. En algunos de estos casos el aumento de demanda puede tener vigencia durante un lapso muy breve y no constituirse en sector de acumulación.

f. La enumeración anterior parece restringir las fuentes de acumulación a cambios en la demanda o en la oferta de bienes en diferentes áreas que se presentan como mercados favorables. Debe quedar en claro que las posibles fuentes de acumulación no se limitan a las actividades agropecuarias, comerciables o industriales sino que las mismísimas operaciones financieras suelen ser una de las fuentes más fructíferas de acumulación en las economías capitalistas.

Las estrategias de acumulación se efectúan entonces a la luz de consideraciones de índole muy diversa tales como la evolución de los mercados nacionales e internacionales para distintos bienes y servicios, la dotación de recursos naturales para cada espacio económico, el nivel tecnológico disponible, las fuentes de financiamiento, la posición de las balanzas comerciales y de pagos, la evolución de los precios internos y externos, los costos de producción

internos y externos, la correlación de fuerzas entre diferentes grupos nacionales y extranjeros, las políticas cambiarias y aduaneras actuales y potenciales, la legislación vigente, etc.

Con respecto a quiénes son los que formulan las estrategias de acumulación, en formaciones económico-sociales capitalistas, puede decirse que son las clases que controlan los medios de producción. Ellas son las que tienen el poder de decisión ya que el aparato jurídico-político legimita sus acciones. Generalmente son los grupos sociales que controlan mayor cuantía de capital y los que gozan de mayor movilidad, los que aprovechan las posibilidades que ofrecen los principales sectores de acumulación. Entre estos grupos se cuentan normalmente los de fuentes extranjeras que, para tal efecto, se alían con grupos nativos.

Para llevar a cabo la acumulación,la existencia de fronteras entre países tiende a tener importancia relativamente pequeña. Los diferentes espacios geográficos se van incorporando gradualmente al modo de producción capitalista, en la medida en que ellos ofrecen atractivos interesantes. Puede, suponerse en este sentido, a semejanza de lo que metodológicamente han hecho los clásicos, y que los neoclásicos siguen haciendo, un mundo sin barreras para la penetración del capital, en que los diferentes espacios geográficos van incorporándose en la medida en que la expansión del capital lo permite y lo requiere. Asi puede pensarse en la incorporación gradual de Europa, América del Norte y Oceanía, Sud América y Centro América y hoy en día pueden observarse las acciones que se toman para incorporar las riquezas principalmente mineras de los países centro y sud-africanos. Si a este supuesto inicial de un mundo sin barreras se le van introduciendo algunas tales como la existencia de las naciones, la escena no se desfigura esencialmente. Es que la dinámica del proceso de acumulación supera eventualmente tales barreras, como puede verse en la instalación de las multinacionales

que se instalan fuera de sus sedes centrales, para llevar a cabo el aprovechamiento de mercados ubicados en los puntos más diversos del planeta.

Por eso los procesos de acumulación pueden tener lugar dentro de los países centrales y de los países periféricos. En la medida en que las oportunidades dentro de los primeros se ven y/o de que los costos unitarios de producción disminuyen cuando aumenta el tamaño del mercado , las unidades de producción de los países centrales se dirigen hacia otros escenarios. En estos casos, la cuota de ganancia debe contemplar además de lo usual en los países centrales, una tasa adicional en concepto de riesgo debido a la mayor inestabilidad económica y política, en términos relativos. La importancia del modo capitalista de producción, a nivel mundial en la actualidad, se ve reflejada en las numerosas formaciones económico-sociales que pueden ser caracterizadas como capitalistas y en la importancia del comercio realizado entre estas economías. La importancia del comercio realizado por las economías con modos de producción socialista es muy limitada, en comparación con los primeros. Por esto podría decirse que la economía capitalista ha alcanzado una importancia mundial y la dinámica de la acumulación trasciende hoy en día las fronteras de la mayoría de los países tendiendo a conformar paulatinamente formaciones económico-sociales con marcadas semejanzas en cuanto a las leyes fundamentales que las caracterizan. Las economías latinoamericanas se insertan dentro de la economía capitalista mundial y las decisiones, acciones, crisis, teorías, etc. que tienen origen en el centro se transmiten hacia la periferia tendiendo a integrarla en diferentes grados.

La relación entre los países periféricos y los centrales se ha dado precisamente a raíz de la conveniencia mutua de los propietarios de los bienes de producción de ambos tipos de

países, de llegar a acuerdos que les permitieran a ambos llevar a cabo la acumulación. Los mecanismos a través de las cuales los países centrales han llevado su acumulación en los países periféricos se basa precisamente en las posibilidades de producir con costos más bajos, debido a los costos de los salarios y de los recursos naturales (minerales, tierra, agua, bosques, etc.). A través de la compra de productos primarios o elaborados con mano de obra local, los países centrales lograban y logran producir con costos más bajos, sea que el destino de los productos obtenidos sea nacional o internacional. Si la mayor parte de la elaboración se efectua en el país central, se transfiere la posibilidad de acumular mediante los costos bajos de los productos suministrados en los países periféricos. Si la elaboracción se lleva a cabo en estos, las utilidades resultantes tienden a repatriarse hacia las casas matrices. En ambos casos se da el proceso de acumulación gracias a las diferencias en los costos de extracción y elaboración. Los capitales nacionales también se interesan en estos procesos porque algunas veces: (1) tienen a su cargo la producción de las materias primas trasladando hacia atrás, hacia la mano de obra, el bajo precio de venta de productos; (2) comparten la elaboración a nivel local, beneficiándose, en proporción a su participación, en la generación de las utilidades; (3) el valor de las exportaciones así generadas les posibilita llevar a cabo importaciones al contar con divisas; (4) al tener lugar tales operaciones se generan mercados internos, que pueden aprovechar, aunque sean limitados, los capitales nacionales; (5) los contactos con los capitales foráneos les facilitan en algunos casos acceso a financiamiento para sus operaciones.

La tesis de mayor importancia para el análisis de la evolución del sector rural, que se formuló al comienzo de este capítulo, es aquella que dice que el sector agrario de las economías latinoamericanas se ha expandido en la medida en que ha constituido un sector de

acumulación relevante para las clases y fracciones de clase que han poseido la propiedad del capital a nivel mundial y nacional. Subyacente en la formulación de esta tesis se encuentra el hecho de que los sectores agrarios de las economías latinoamericanas no han crecido satisfactoriamente en las últimas décadas y que tal circunstancia puede deberse al hecho de que estos sectores han dejado de tener el papel de principales sectores de acumulación, que en otras épocas tuvieron, a expensas de un papel más significativo desde el punto de vista de los procesos de acumulación por parte de los sectores industriales, financieros, comerciales, etc.. En este contexto, es de importancia capital explicar las razones por las cuales puede haberse producido un cambio en la importancia relativa del agro en comparación con la industria.

Las causas para dicho cambio son de naturaleza diversa y su análisis puede efectuarse con la utilización de conceptos procedentes de diferentes escuelas de pensamiento.

a. El lento crecimiento en la demanda mundial de importaciones de productos agropecuarios procedentes de países latinoamericanos, ha sido una de las causas fundamentales. Esta a su vez se origina en una diversidad de factores. Entre ellos puede citarse a la menor elasticidad ingreso (relación entre el cambio porcentual que tiene lugar en el consumo en respuesta a un cambio porcentual en el ingreso disponible) para el consumo de productos agropecuarios en comparación productos no agropecuarios en los países con elevado nivel de ingresos por habitante, que han sido históricamente los principales destinos de los productos obtenidos en los países latinoamericanos. Al aumentar el ingreso por habitante de los primeros solo una pequeña fracción del mismo se destina a compras adicionales de productos de origen agropecuario. Además,

debido a las políticas proteccionistas de tales países, con respecto a los productos agropecuarios que ellos pueden obtener en el interior de sus países, se desplaza la importación de productos procedentes de países latinoamericanos en favor de los producidos internamente. Las políticas de estímulo a la producción interna, que se traducen en barreras a la importación, tienen otro impacto desestimulante para los países latinoamericanos: la competencia que en los mercados internacionales hacen los países con mayor poder adquisitivo mediante operaciones subsidiadas, que redundan en cantidades y precios menores para los productos procedentes de Latinoamérica, que se importan en otros países. El tercer factor que resulta en una demanda reducida de productos agropecuarios procedentes de Latinoamérica está dado por las relaciones capitalistas de producción imperantes en numerosos países con bajos niveles de consumo actual de alimentos. Si las necesidades nutricionales de estos países se vieran reflejadas en una demanda respaldada por un poder adquisitivo, regiones con menor potencialidad de recursos naturales que la América Latina, tenderían a participar en los mercados mundiales de manera más intensa que la actual. Sin embargo, a pesar de la importancia que a nivel humano tiene esta situación, la dicotomía existente entre los poseedores de los medios de producción, por una parte, y los poseedores de la fuerza de trabajo, por la otra, lleva por la concentración de ingresos en manos de los primeros, a que tales necesidades no se exterioricen a nivel de demanda. Hambre y economía, para hablar más simplemente son fenómenos no compatibles en las economías de mercado subdesarrolladas (algo semejante podría decirse con referenc

a algunos sectores de población que también se ven privados de satisfacer sus necesidades en las economías del mercado desarrolladas). El cuarto factor está dado por la sustitución de fibras y alimentos naturales por los sintéticos, principalmente en las economías con mayor poder adquisitivo.

b. La débil expansión de los mercados internos para productos agropecuarios de los países latinoamericanos constituye otra causal de importancia. Esta debilidad se origina en la conjunción de dos factores. El primero de ellos está dado por la siguiente relación:

$$\frac{\text{Elasticidad ingreso para el consumo de productos agropecuarios por parte de la población de ingresos bajos}}{\text{Elasticidad ingreso para el consumo de productos no agropecuarios por parte de la población de ingresos bajos}} > \frac{\text{Elasticidad ingreso para el consumo de productos agropecuarios por parte de la población de ingresos medianos y altos}}{\text{Elasticidad ingreso para el consumo de productos no agropecuarios por parte de la población de ingresos medianos y altos}}$$

Ella implica que aumentos en los ingresos favorables para los sectores de ingresos medianos y altos tenderán a favorecer aumentos en la demanda de productos no agropecuarios, mientras que aumentos en los ingresos favorables a los sectores de ingresos bajos tenderán a favorecer aumentos en la demanda de productos agropecuarios. El segundo elemento de importancia, es que la actual concentración de los medios de producción en los países latinoamericanos da lugar a aumentos desiguales en la distribución de los ingresos, que tienden a favorecer a los sectores de ingresos medianos y altos, derivando, por lo ya

dicho, en aumentos de mayor importancia relativa para los bienes y servicios no agropecuarios, en relación con los agropecuarios.

Se puede llegar a pensar que, si esto es cierto, una redistribución de los ingresos, en favor de los sectores con menores ingresos obstaculizará procesos de industrialización. Esto será cierto para aquellas industrias basadas en el consumo de los sectores de medianos y altos ingresos pero no de aquellas vinculadas con las demandas de los sectores de menores ingresos que, por el contrario, se verían vigorizadas. Se verían impulsados procesos de industrialización con una base poblacional más amplia y de naturaleza diferente de los actuales.

c. Los mayores adelantos técnicos para la producción industrial, vis a vis la agropecuaria, originados en los países capitalistas avanzados, conjuntamente con una menor divisibilidad de algunos de los medios de trabajo resultantes de tales adelantos técnicos, como son las maquinarias, máquinas herramientas, etc., han posibilitado la producción en gran escala y un control considerable de la oferta (estructuras de mercado oligopólicas y en algunos casos monopólicas), lo cual a su vez, ha derivado en reducción de costos unitarios, precios relativamente altos y ganancias sustanciales. En virtud de tales condiciones se tiende a adoptar nueva tecnología, como antes se dijo. Esto da lugar por las elevadas ganancias y por el gran tamaño de las unidades de producción a fenómenos de aumento y de concentración del capital, lo cual resulta a su vez en una demanda derivada para nuevas técnicas.

Sobre la base de la demanda total de nuevas técnicas del sector industrial, se llevan a cabo nuevos procesos de generación de tecnología y el ciclo se repite. Por las circunstancias antedichas, el agro se torna menos atractivo que la industria para llevar a cabo procesos de inversión y reinversión.

d. Concatenada con los crecientes niveles de inversión y reinversión en la industria, se fortalece la demanda de servicios vinculados con ella, tales como las operaciones de comercialización y financiamiento. Estos sectores también tienden a expandirse más rápidamente que el agro, debido al efecto inductor que tiene la expansión industrial por las razones señaladas en el inciso anterior.

e. El nivel de incertidumbre en la producción y comercialización de productos agropecuarios, en comparación con el imperante en otras áreas de la actividad económica tales como la industria, construcción, comercio, etc. también tiende a convertir a otros sectores en relativamente más atractivos para llevar a cabo procesos de acumulación. Cuando las alternativas de inversión, hacia fines del Siglo pasado y comienzos del presente, eran considerablemente menores que en la actualidad, por la diversificación creciente que ha ido teniendo lugar en las últimas décadas, la importancia de la incertidumbre en el agro era menor para el capital. En términos relativos la importancia de esta incertidumbre ha crecido y constituye por lo tanto un desestímulo para la inversión. Vale la pena aclarar que se está hablando de incertidumbre,

como un fenómeno diferente del riesgo, ya que este al ser factible de caracterizar en cuanto a la frecuencia de ocurrencia del evento, es posible de ser enfrentado mediante programas de seguros. Sin embargo, al no existir en algunos países seguros contra riesgos, estos vienen a fortalecer la orientación de capitales hacia otros sectores.

Ya se vió que la estructura económica nacional define la composición de clases y fracciones de clase en un país y que en sociedades en las que prevalece el modo capitalista de producción la búsqueda del lucro se convierte en un motor de importancia fundamental para la evolución económico-social.

La composición de clases y fracciones de clase dan lugar a intereses comunes cuando se trata de miembros que pertenecen a una misma clase. En cambio se da una situación de intereses antagónicos cuando los intereses de los diferentes grupos tienden a ser irreconciliables como sucede entre la burguesía y el proletariado. En este caso las contradicciones asumen el carácter de antagónicas. Existe un segundo tipo de contradicciones, no antagónicas, que tienen lugar entre grupos pertenecientes a una misma clase pero con intereses parcialmente diferentes. A estas se las denomina contradicciones secundarias y asumen importancia creciente en las sociedades modernas, debido a la diversificación de las actividades económicas que tiene lugar en ellas.

Las diferentes clases y fracciones de clase dan origen a <u>estrategias</u> que representan sus intereses. Las estrategias de desarrollo son entonces la expresión de los intereses de las diversas clases y fracciones de clase, existentes en una determinada época histórica y carecen consecuentemente del carácter de neutralidad con que a veces se las presenta.

Dada la diversidad e incluso antagonismo de intereses entre los grupos conformados, una estrategia adecuada para un sector puede no resultarlo para otro. En principio, puede argumentarse que ninguna estrategia redunda en beneficio de todos los grupos sociales simultáneamente, en el corto plazo, ya que lo que puede resultar bueno para unos, de hecho resulta malo para otros. Poca duda cabe, por ejemplo, que estrategias cuyo componente fundamental está dado por el cambio en las relaciones de producción tenderán a producir malestar para unos, desde el punto de vista económico y político, y bienestar para otros/1. De manera semejante, estrategias cuyo componente fundamental esté dado por la búsqueda de productividades crecientes de la fuerza de trabajo sin consideraciones con respecto a los sectores que se apropian de la misma dentro de formaciones económico-sociales capitalistas, tenderán a redundar en beneficios para aquellos que se apropian de los beneficios y en estancamiento, en términos absolutos, para los proveedores de la fuerza de trabajo, y su empeoramiento en términos relativos. En virtud de lo expuesto, es factible encontrar en diferentes voceros de los grupos, tales como órganos de prensa, radio, televisión, publicaciones de organizaciones gremiales, sindicatos, políticos, intelectuales, profesionales, etc. estrategias correspondientes a diferentes sectores.

Es sensato reconocer la conformación en numerosos países de grupos identificados por el común ejercicio de funciones políticas, cuyo comportamiento podría definirse a través del objetivo de lograr su permanencia en ejercicio del poder político. Generalmente estos grupos funcionan como partidos políticos y para lograr su objetivo de permanencia presentan

1/ No se descarta que desde un punto de vista teológico puedan redundar en bienestar para ambos.

estrategias, programas y proyectos que tienden a satisfacer a las mayorías de una manera u otra. Sin embargo, debido a que para lograr el mismo objetivo deben reconocer la importancia de los sectores económicos más poderosos, en los hechos deben necesariamente contradecir las estrategias, etc., preconizadas como plataformas de acción. La supuesta libertad de acción y representatividad que tienen entonces se encuentra seriamente comprometida por la importancia que asumen en las formaciones económico-sociales capitalistas los grupos económicos más poderosos. Tales grupos son consecuentemente, en última instancia, representantes de estos intereses, aunque aparentemente revistan frente a la opinión pública, independencia de comportamiento.

Dada la importancia de los diferentes aparatos del Estado, las diversas clases y fracciones de clase tratan de adaptarlos en función de sus intereses y de emplear los mecanismos de este en su propio beneficio. El Estado no es la expresión neutral de toda la población, el ente que arbitra los intereses de los diferentes sectores, sino que expresa fundamentalmente, aunque no únicamente, los intereses de los grupos con mayor poder económico. Si bien el Estado es un ente común a todos los pueblos de la tierra, este expresa en todos los países principalmente los intereses de los grupos sociales dominantes. En los países donde impera un socialismo burocrático los intereses mejor representados por el Estado son los de la burocracia, las fuerzas armadas y la tecnocracia. En las formaciones económico-sociales capitalistas, en cambio, los intereses mejor expresados son los de los propietarios que concentran la mayoría de los medios de producción. No se descarta la participación, en diferentes grados, de otros sectores que no controlan los medios de producción, tales como los asalariados obreros y rurales, o de algunos que controlan escasos medios tales como los campesinos, pequeños y

medianos propietarios de industrias, etc. pero su participación es considerablemente menor o nula, según las circunstancias. La medida en que los diferentes sectores participan en el Estado depende primordialmente de la importancia relativa que ellos guardan en la estructura económica.

Los sectores dominantes en una coyuntura determinada adaptan con vistas a lograr sus propios fines, los diferentes organismos del Estado referidos a las funciones de protección de la propiedad privada, creación y distribución del crédito, generación y difusión de tecnología, comercialización interna y externa, educación, administración de justicia, etc.. La adaptación que efectúan de los aparatos del Estado no tiene lugar en una única oportunidad y para siempre, sino que se formula en función de la coyuntura nacional e internacional y de la distribución relativa del poder económico existente en cada instancia.

El Estado se convierte así en una especie de crisol en cuyo seno se debaten, oponen y fusionan los diferentes componentes de las diversas estrategias. Por la importancia económica, financiera, de fuerza pública, etc. que tiene se convierte en el vértice principal donde convergen los diferentes proyectos y a través del cual se ejecutan las principales políticas financieras, comerciales, tecnológicas, tributarias, industriales, agropecuarias, de inversiones, etc.. La medida en que se lleven a la práctica los propósitos de cada sector dependerán de su poderío relativo y este se asienta preferentemente sobre la concentración económica, es decir su control de recursos. Cuanto mayor sea el poderío relativo de un sector mayor será su posibilidad de que el Estado se convierta en el ejecutor principal de sus intereses. Caso contrario, deberá comprometer y aliarse con otros para lograr apoyo por parte de ellos, a expensas de apoyar los proyectos de otros. Pueden diferenciarse entonces para cada etapa grupos

hegemónicos y secundarios, que dan lugar a su vez a la ejecución de estrategias principales y secundarias. La necesidad de comprometer, por la debilidad relativa de los diferentes sectores, puede llevar a que las políticas emergentes a través de los aparatos estatales carezcan de objetivos claros y de suficiente fortaleza para conseguir los propósitos deseables para cada sector.

Las estrategias emergentes pueden modificar el tamaño, crecimiento y naturaleza de los mercados; el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas (cantidad y calidad de los recursos naturales, cantidad y calidad de los instrumentos de trabajo y de las materias primas, y cantidad y calificación de la mano de obra disponible); el volumen, destino, plazos, garantías, etc. de la masa financiera; la distribución de la plusvalía (intereses, renta y beneficios) generada; las relaciones intersectoriales; las relaciones internacionales; etc.. Ellas pueden incluso comprender cambios en las relaciones de producción.

Esto puede ocurrir a raíz de la dinámica capitalista de la acumulación en la que nuevas áreas, sean países periféricos que se integran en el fenómeno de acumulación en escala mundial o regiones dentro de países en los cuales el modo capitalista de producción va expandiéndose hacia zonas en las que no tenía vigencia. Cuando, con el objetivo de acumular, los sectores dominantes dentro de la formación capitalista encuentran obstáculos, en la vigencia de modos de producción precapitalistas, ellos los modifican para facilitar su objetivo. El nivel de desarrollo de las fuerzas productivas puede entonces expandirse más allá de lo que hubiera sido posible en caso de persistir el modo de producción precapitalista. La estrategias de desarrollo también pueden contemplar cambios en las relaciones de producción cuando se opera un cambio en el poderío relativo de las clases que forman parte de la sociedad capitalista en el sentido de que la clase obrera o campesina pueda llegar a conquistar el poder político.

Las estrategias que se impulsan pueden entonces llegar a modificar o no diversos componentes de la estructura económica nacional. En algunos casos los cambios pueden afectar algunos de sus componentes, tales como la composición del producto bruto sectorial, definiendo un nuevo equilibrio de fuerzas entre los diferentes sectores que componen la burguesía. En otros casos, la estrategia impulsada puede tender a fortalecer las características básicas de la estructura anterior y en otros puede llegar a alterarla fundamentalmente, dando origen paulatinamente a una constelación enteramente distinta de las clases, fracciones de clase y de la correlación de fuerzas expresada a través del Estado.

Corresponde hacer notar finalmente que como consecuencia de las características bajo las cuales se han venido insertando las economías latinoamericanas en la economía capitalista mundial, se han producido una serie de desequilibrios de enorme importancia, fundamentalmente en las primeras. El hecho de que el proceso productivo ha sido liderado por el modo capitalista de producción, en el cual los diferentes sectores de la economía se expanden según las conveniencias de los núcleos que detentan los medios de producción y en el cual la apropiación de la renta, el interés y el beneficio (la plusvalía) se concentra en manos de los que poseen tales medios, ha conducido a una serie de desequilibrios: (1) entre los países centrales y los periféricos; (2) entre los diferentes países latinoamericanos; (3) entre diferentes regiones de cada uno de los países; (4) entre áreas urbanas y rurales; (5) entre diferentes unidades de producción, a nivel rural y urbano; (6) entre los poseedores del capital y la tierra, por una parte, y los poseedores de la fuerza de trabajo, por otra parte.

Con respecto al primero de los desequilibrios, puede decirse, que al entrar la América Latina a formar parte del espacio económico en el cual asentaba su hegemonía el modo

capitalista de producción, tanto los grupos sociales que detentaban los medios de producción en los países a partir de los cuales se llevaba a cabo la expansión, como aquellos que los poseían en los países nacientes, llevó a organizar las economías de estos últimos en función de las estrategias de acumulación de los primeros. Esta circunstancia derivó en una deformación de las economías latinoamericanas, desde el punto de vista de las necesidades de sus mayorías. Las distorsiones provocadas por los hechos apuntados continúan trasladándose hasta el presente. Las relaciones establecidas entre los grupos sociales minoritarios de ambos grupos de países, les son obviamente favorables a ambos pero redundan en perjuicio de las mayorías latinoamericanas.

Con respecto a los diferentes niveles de desarrollo de los países latinoamericanos, ellos obedecen originariamente al modo de articulación que han tenido con las economías centrales. Obviamente, en este contexto juega un papel fundamental la dotación inicial de los recursos naturales, renovables y no renovables, de cada uno de los países latinoamericanos. Con la expansión de los mercados internos, fundamentalmente en aquellos países con mayor producto bruto nacional, como son el Brasil, Argentina, Venezuela y México, van redifiniéndose las maneras de vinculación con las economías centrales pero estas continúan influyendo, a través de diversos canales, de manera extremadamente importante.

Los desequilibrios inter-regionales, que constituyen una de las fuentes de conflictos más importantes de las décadas del sesenta y setenta en numerosos países latinoamericanos y que han dado origen a un creciente énfasis en el estudio de disciplinas tales como el desarrollo regional y el desarrollo rural regional, también son resultantes de la inserción en la economía capitalista mundial. Por razones similares a las del párrafo anterior, las diferentes

regiones de cada uno de los países latinoamericanos se han venido integrando a la economía internacional y nacional de los mismos, en diferentes grados. Aquellas regiones con mayor potencial ecológico y mejor ubicación para llevar a cabo los procesos de acumulación en escala nacional e internacional se han entrelazado más estrechamente que otras con menores condiciones para tal propósito. Así puede verse que la expansión tecnológica y económica de diversas regiones, al interior de los países latinoamericanos, coincide con la apertura a mercados amplios, sean estos a nivel nacional o internacional. Las zonas cafeteras de Colombia se cuentan entre aquellas con mayor nivel de expansión tecnológica y económica, al igual que las pampas argentinas (carne y cereales), la caña de azúcar en Perú, la Costa del Pacífico de Guatemala dedicada fundamentalmente al algodón y al ganado, las zonas algodoneras de Nicaragua, las bananeras de Honduras, etc.. En cada uno de estos casos, las zonas mencionadas son las de mayor nivel tecnológico y generación de producto bruto y al mismo tiempo son las que históricamente han gozado de acceso a los mercados más amplios, habiendo constituído a nivel agrario fuentes primordiales de acumulación. Incluso es interesante el caso del Brasil, donde pueden observarse el avance y estancamiento de diferentes regiones, conforme a su inserción internacional por la vía de diferentes productos (Palo brasil, cacao, caña de azúcar y café). En cambio en regiones con menores condiciones para satisfacer los mercados externos, aunque en algunos casos puede tratarse también de mercados internos amplios, las posibilidades de acumulación han sido menores y puede verificarse la existencia de relaciones de producción precapitalistas, empleo de técnicas que resultan en bajos niveles de producción por hectárea, reducido volumen de producto bruto, etc.. Los recursos asignados entre diferentes regiones no lo han sido de tal manera que puedan existir ciertos niveles de equilibrio, sino que se han dejado librados a "la libre empresa", con las consecuencias que son dables de observar.

Las diferencias entre áreas rurales y urbanas también tienen lugar por las diferentes posibilidades de llevar a cabo procesos de acumulación. Las actividades industriales, de la construcción, comerciales, financieras, etc. que se han venido convirtiendo en sectores de acumulación tienden a localizarse en áreas relativamente reducidas, conocidas como ciudades, donde las economías de aglomeración son importantes. La atracción que las ciudades y principalmente las grandes ofrecen en este sentido para localizar las actividades económicas es muy grande, en comparación con los tímidos esfuerzos que efectúan algunos gobiernos en los países latinoamericanos con la finalidad de reducir los conflictos que tienen lugar a causa de los desequilibrios reinantes. Un problema peculiar surge en las áreas rurales cuando estas no constituyen fuentes prioritarias de acumulación. Es que el crecimiento de la población no encuentra empleo para su fuerza de trabajo. Al no ser fuente de acumulación de envergadura el agro, se estanca el nivel de empleo, ya que la demanda de mano de obra es una demanda derivada. Tienen lugar entonces las migraciones rural-urbanas, que constituyen una fuente de preocupación para los grupos sociales más poderosos que usualmente residen en las áreas urbanas. Sus posibilidades de llevar a cabo el proceso de aumento del capital se ven amenazados seriamente e incluso sus mismas condiciones de vida.

Relacionado estrechamente con el análisis referente a las desigualdades regionales, se encuentra el referente a las diferencias existentes en las unidades de producción. Para poder llevar a cabo los procesos de capitalización las burguesías rurales han organizado, en las regiones con mejores posibilidades de acumulación, las unidades productivas con tamaños y tecnología que les permitieran aprovechar las condiciones favorables. Puede verse entonces una correlación entre regiones relativamente prósperas y unidades de producción relativamente

bien organizadas. De manera semejante los servicios de comercialización, distribución de insumos, tecnología, etc. en tales regiones están mejor organizados. Se observan por otra parte unidades de producción con tamaños subfamiliares o menores aún, las llamadas micro fincas, que cumplen funciones diferentes como son las de tener cierta población afincada, para contar con mano de obra, o que simplemente las tierras en las cuales están asentadas no ofrecen interés para los principales propietarios de los medios de producción.

Finalmente, la dicotomía entre los poseedores de la tierra y el capital, por una parte, y de la fuerza de trabajo, por la otra, da lugar a distribuciones de ingresos extremadamente asimétricas. Si bien este tipo de desequilibrios fue ubicado en último término en el análisis, ya que el mismo fue descendiendo en niveles de agregación, esta situación es la de mayor importancia porque ella es la que da lugar a las anteriores, en primer lugar, y porque ella es la que refleja diferencias enormes en las condiciones de vida de ambos grupos sociales. No hace falta enfatizar las condiciones de pobreza en las áreas rurales motivadas fundamentalmente por la desigual distribución de los medios de producción. Aunque no existe un trabajo específico, que presente la totalidad del espectro de la pobreza y la miseria en las áreas rurales de la América Latina, son numerosas las fuentes de información parciales que existen al respecto y que demuestran acabadamente la situación inhumana en que viven extensísimos sectores de población rural. Sobre esta situación podría decirse, haciendo analogía a ciertas admoniciones de Jesucristo/1, que solo faltan ojos que quieran ver y oídos que quieran oir.

1/ Ver el pasaja de San Mateo 13: 13-16 en cualquier Nuevo Testamento.

cjrdg.

2.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA
Oficina en Colombia

ANALISIS DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO RURAL EN LATINOAMERICA

Ernesto S. Liboreiro

Bogotá, Septiembre, 1977

ANALISIS DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO RURAL EN LATINOAMERICA

Ernesto S. Liboreiro

1. Identificación del problema:

Las diversas políticas parciales y estrategias/1 impulsadas por los gobiernos en la mayoría de los países latinoamericanos no han logrado desencadenar procesos satisfactorios de desarrollo rural. No se quiere negar con esto que miles de campesinos y asalariados rurales se han visto beneficiados mediante políticas de diversa índole y que se ha ido tomando conciencia creciente de la eficacia limitada de las políticas parciales con un creciente favor en cuanto al empleo de estrategias. Sin embargo, aún estas últimas han pecado, sea por su falta de pertinencia para transformar la realidad o por las deficiencias acaecidas en su planificación y ejecución. El número de estas ha ido creciendo durante los últimos diez años incluyendo, el inventario de las mismas a la colonización, la reforma agraria, el desarrollo de comunidades, la modernización tecnológica e institucional, la agroindustria, los polos de desarrollo rural, y el desarrollo rural integral.

Al ver el limitado éxito de este arsenal de estrategias, son muchos los que lo atribuyen a defectos de planificación y ejecución, argumentando que el diseño puede ser muy bueno pero que fallan diversos aspectos tales como la coordinación interinstitucional, la capacitación de los cuadros involucrados, falta descentralización administrativa, la ausencia de participación campesina en la concepción y ejecución, etc.. No cabe duda alguna de que estos y otros aspectos, que pueden clasificarse dentro de la planificación y ejecución, colocan difíciles vallas para el pleno éxito de los programas de desarrollo rural.

1/ Se designará con el nombre de estrategia a un conjunto, relativamente coherente de políticas económico-sociales que definen tanto los énfasis relativos que se conceden a diferentes componentes básicos de la actividad económico-social, como la dirección que se les desea imprimir, con la finalidad de alcanzar ciertos objetivos.

No obstante lo anterior, existe otro factor de tanta o mayor envergadura que se presenta como considerable obstáculo para el éxito de las nombradas estrategias: la falta de pertinencia de la estrategia para la realidad existente. El sentido de pertinencia en que se está hablando es el de una adecuada correspondencia entre la estrategia impulsada y la realidad, en otras palabras, la carencia de capacidad de las políticas que forman parte de la estrategia para transformar la realidad en el sentido deseado. Las políticas adoptadas, aunque estén respaldadas por decisión y poder político y por recursos adecuados no logran transformar la realidad de manera significativa. La estrategia es ineficaz para satisfacer los objetivos y metas de una amplia concepción del desarrollo, aunque cuente con adecuado respaldo gubernamental.

Se presenta a continuación los ejemplos de lo anterior. Pocos pueden dudar que la reforma agraria peruana ejecutada desde 1969 hasta 1976 fue masiva, rápida y profunda como se recomienda en diversos foros. Empero, si bien hay una serie muy importante de logros tales como una mayor participación del campesinado y los asalariados en las decisiones, mayores niveles de ingresos para ellos, una distribución del ingreso más igualitaria, mayor dignidad del hombre de campo, mayores niveles de satisfacción de sus necesidades básicas (educación, nutrición, salud pública), etc., las esperanzas depositadas en la impulsión de esta estrategia no se han visto plenamente satisfechas. Cientos de miles de familias que no se han visto beneficiadas por la reforma agraria, bajos niveles de incorporación de tecnología, bajos niveles de reinversión en el agro, escasos aumentos en la productividad por hectárea, escasos aumentos en la tasa de crecimiento de la producción agropecuaria total, escasísimas transformaciones en la estructura de comercialización, escasos incrementos en el valor agregado a nivel rural, etc.. Corresponde preguntarse aquí: a qué se deben los éxitos limitados?. A problemas de planificación y ejecución o a que la estrategia en sí misma, aunque se hubiera planificado y ejecutado a la perfección, era insuficiente para enfrentar el subdesarrollo agrario?.

De manera semejante, puede uno formularse preguntas con respecto al desarrollo rural integrado en Colombia. Existen elementos positivos como el facilitar el acceso de recursos a sectores campesinos, que anteriormente hubieran controlado los propietarios grandes y medianos. También es positivo el enfoque multidisciplinario (que en realidad debería convertirse en interdisciplinario). Empero el análisis de las posibilidades de éxito revela, de manera prematura, problemas tanto de concepción como de planificación y ejecución. Los técnicos que trabajan a nivel de campo preven un posible fracaso debido a problemas institucionales. Sin embargo es legítimo preguntarse nuevamente: aún en el caso de que no hubiera tales obstáculos y se ejecutaran los proyectos que componen el programa a las mil maravillas, qué capacidad de éxito tiene la estrategia? Sabiendo que la estrategia va dirigida a beneficiar

100.000 familias campesinas en un lapso de cuatro años, lo cual arroja 25.000 por año, y conociendo por cifras el Censo de 1970-71 que el número de minifundistas (definidos como aquellos que tienen menos de 5 hectáreas) era casi de 700.000 familias, qué posibilidades de éxito tiene la estrategia?. Cuántos años se necesitan para consolidar tales minifundios?. Por otra parte es un enfoque correcto el buscar la consolidación de minifundios?. Además, qué sucederá con los asalariados rurales cuya cifra es semejante o mayor que la de los minifundistas?. Es el desarrollo rural integrado una estrategia adecuada para comprenderlos?. Por otro lado, qué sucede con la tendencia a la concentración de los recursos en el sector agrario, reconocida inclusive por los gobiernos?. Y subiendo a un nivel más agregado informa un documento del Banco Mundial que, durante el lapso en que se beneficiarían 60 millones de personas mediante los programas de desarrollo rural integrado, a nivel mundial, aparecerían en la escena, como consecuencia del crecimiento vegetativo de población, otros 70 millones en condiciones semejantes, lo cual implica que la estrategia no llega a copar siquiera con el crecimiento vegetativo. Es un problema de concepción o de ejecución?. Evidentemente ambos son importantes.

La investigación que aquí se propone desarrollar apunta al primero de los dos mencionados: al problema de la pertinencia de la concepción para la naturaleza y magnitud de los problemas del atraso agrario en los países latinoamericanos.

2. Objetivos y utilidad del proyecto:

Por lo antes dicho, resulta importante contestar las preguntas siguientes:

a. A qué se deben las bajas tasas de crecimiento de la producción agropecuaria?.

b. A qué se debe la persistencia del complejo latifundio-minifundio?.

c. A qué se deben las diferentes tasas de incorporación de tecnología en diferentes subsectores del agro?.

d. A qué se deben los persistentes niveles de pobreza, subempleo, desempleo y desigual distribución de ingresos en las áreas rurales?.

e. Cuáles son las variables que han influido de manera más decisiva sobre la evolución de las economías rurales latinoamericanas?.

f. Cuáles son las razones por las cuales algunos países con una composición del producto bruto interno predominantemente agrario como el

Canadá, Australia y Estados Unidos de América en el siglo pasado tengan en la actualidad comportamiento del sector agrario extremadamente diferente al de otros países latinoamericanos con condiciones semejantes hacia el siglo pasado?.

g. Qué tendencias y perspectivas pueden identificarse en el desarrollo del agro latinoamericano?.

h. Qué importancia tienen las relaciones intersectoriales en las economías latinoamericanas y cuál es el lugar del agro en ellas?.

i. Cuál es el origen de las migraciones rurales?. Es posible disminuir de manera significativa tales flujos?. Mediante qué estrategias?.

j. A qué se deben los desequilibrios interregionales?.

k. Qué estrategias pueden ser adecuadas para corregir los desequilibrios interregionales?.

l. Es posible diseñar estrategias adecuadas para áreas de minifundio?.

m. Qué nuevas estrategias pueden identificarse para estimular el desarrollo rural con resultados significativos a nivel global y no reducidos a grupos limitados de las áreas rurales?.

n. Qué posibilidades existen de identificar estrategias de primera prioridad en cuanto a su significación, pero de segunda prioridad en cuanto a su factibilidad política y viceversa?.

Las preguntas formuladas, que se estiman de importancia primordial, podrían ser contestadas dando satisfacción a los objetivos que a continuación se proponen:

a. Elaborar un marco teórico que permita analizar las potencialidades y limitaciones de las estrategias que se han adoptado para impulsar el desarrollo rural latinoamericano.

b. Analizar la evolución de las economías rurales de los países latinoamericanos.

c. Identificar los conceptos, supuestos y políticas fundamentales que forman parte de las principales estrategias, que se han adoptado para impulsar el desarrollo rural latinoamericano.

d. Evaluar las potencialidades y limitaciones de las estrategias identificadas para impulsar el desarrollo rural en los países latinoamericanos.

e. IDENTIFICAR NUEVAS ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO RURAL, QUE PERMITAN SUPERAR LIMITACIONES DE LAS ANTERIORES.

El objetivo de mayor importancia es el último ya que es el que permitirá dar lugar a la formulación de programas fundados en las estrategias identificadas. Los programas podrán ser de carácter nacional o multinacional.

Dado su carácter de investigación básica, la presente puede responder interrogantes de muy variada índole y constituir el punto de partida para otras investigaciones. Algunas de ellas pueden consistir en determinar diversas alternativas y costos, para operacionalizar una estrategia identificada, para uno o más países.

3. Metodología:

Las metodologías que mayores posibilidades ofrecen son aquellas que se basan en una teoría sobre la forma en que tiene lugar el desarrollo en las economías latinoamericanas y sobre las características que asume tal desarrollo. Obsérvese aquí que no se está adoptando ningún concepto apriorístico de lo que debe ser el desarrollo, sino que se toma la expresión en un sentido positivista, que consiste en caracterizar lo que en la realidad se da y no en lo que se juzga como deseable. La razón fundamental para preferir partir de un análisis teórico es que una teoría tiene, si es correcta, una gran utilidad práctica, ya que permite: (a) diagnosticar las causas de los problemas identificados; (b) prever los efectos posibles de diferentes cursos de acción; y (c) proponer soluciones consistentes con el diagnóstico y con la eficacia y eficiencia de los cursos alternativos de acción.

Consistente con esta visión de las posibilidades potenciales de diferentes metodologías, el autor de esta propuesta, ha elaborado un marco teórico que, con algunos perfeccionamientos, podría satisfacer el primero de los objetivos mencionados. El marco teórico elaborado, hasta el momento, consiste en una interpretación sobre la evolución de las economías latinoamericanas, a través de su historia, y de sus economías agrarias en particular. Se argumenta en él que el sector agrario de las economías latinoamericanas se ha expandido, desde el punto de vista tecnológico y económico, en la medida en que ha constituido un sector de inversión y reinversión prioritario dentro de las economías de mercado latinoamericanas. Su relativo nivel de atraso actual

se explica porque, en términos relativos, el agro ha perdido importancia como sector prioritario de acumulación en comparación con otras ramas de la economía. Este es el argumento principal del marco teórico, ya que constituye a juicio del autor la causa y explicación fundamental del relativo nivel de atraso en que actualmente se encuentra el agro latinoamericano. Si el agro constituyera como en épocas históricas tales como las de su inserción en la división internacional del trabajo, un sector de envergadura para llevar a cabo la expansión de las utilidades y la formación de capital, la producción agrosilvopastoril y la situación del agro, en general, no se encontrarían en la situación actual. El hecho de que el agro no constituya durante los últimos lustros un centro principal de acumulación, dentro de las economías de mercado latinoamericanas es el fundamento de su relativo atraso. La carencia de incorporación de tecnología, bajos niveles de productividad por hectárea y por hombre, vigencia de formas precapitalistas de producción, espacios geográficos trabajados extensivamente o no trabajados, etc. se deben a tal coyuntura. Solamente se puede comprender la evolución de las economías rurales latinoamericanas a la luz de una interpretación de la evolución global de las economías, de la expansión de diferentes sectores económicos y de la vinculación de tales economías con las de otros países. Solamente un enfoque amplio permite ubicar el agro en su verdadera importancia para los sectores que efectúan las decisiones de política económica, tecnológica, etc.. No puede comprenderse el problema del atraso del agro analizando el sistema de tenencia, o la comercialización, o la tecnología, o la capacitación, etc.. La explicación del nivel de atraso del agro radica en la importancia que él ha tenido y que actualmente tiene, en comparación con otros sectores de la actividad económica, tales como la industria, la minería y los servicios, para los grupos sociales que controlan los medios de producción.

La misma argumentación se efectúa para el interior del sector agrario. La expansión relativa de los diferentes subsectores depende esencialmente de las posibilidades de expansión de utilidades que cada uno de ellos ofrece. En virtud de tales posibilidades se efectúan las inversiones y en la medida en que estas tienen lugar es que se conjugan una cantidad de factores tales como la incorporación de tecnología, eficiencia relativa de las unidades de producción, infraestructura física en las diferentes regiones, mejoramiento de los canales de comercialización, generación y difusión de tecnología, sistemas de tenencia de la tierra, etc.. Si las condiciones objetivas para la acumulación se presentan, estos factores se ordenarán con la finalidad de permitir tal propósito. Caso contrario, es decir, en caso de no darse condiciones propicias para la acumulación y obtención de utilidades significativas a largo plazo, se encontrarán regiones subdesarrolladas, con infraestructura física deficiente, canales de comercialización inadecuados, sistemas de tenencia tales como el complejo latifundio-minifundio, carencia de mecanismos para la generación y difusión de tecnología, etc..

Habiendo perdido importancia el agro como sector de acumulación, los gobiernos enfrentan una cantidad de dificultades derivadas de la falta de atención que se presta al agro en las economías latinoamericanas. Comienza a tornarse cada vez más necesaria, durante los últimos lustros la atención al agro por parte de los gobiernos. Siendo ellos los encargados de mantener las instituciones vigentes, deben formular e impulsar políticas de diferente orden por razones funcionales. En otras palabras, al no expandirse el agro por no constituir sector prioritario de acumulación de capital, se hace necesario que los gobiernos intervengan para lograr que este cumpla una serie de funciones primordiales para el mantenimiento del orden. Estas funciones son las de: (a) proveer divisas, con la finalidad de: posibilitar la importación de bienes de capital, materias primas y otros bienes para sectores que son los más dinámicos en procesos de formación de capital; repatriar utilidades de empresas extranjeras; amortizar deuda externa y cancelar sus intereses; pago de patentes, regalías, etc.; (b) producir alimentos y materias primas a bajos costos para aumentar posibilidad de mayores mercados para productos manufacturados y servicios y para disminuir conflictos derivados de alzas en costo de vida; (c) disminuir conflictos en áreas rurales derivados de presión de población sobre tierra, desocupación, bajos ingresos, etc.; y (d) disminuir conflictos en áreas urbanas derivadas de éxodo rural.

Para lograr una mayor funcionalidad del agro, se han concebido una serie de estrategias, con objetivos relativamente diferentes. La modernización tecnológica e institucional apunta fundamentalmente a la satisfacción de las funciones mencionadas en los incisos (a) y (b). La reforma agraria ha constituido una estrategia con un objetivo estabilizador fundamentalmente, a partir de la década del sesenta, dirigida a la función mencionada en los incisos (c) y (d). El desarrollo rural integrado, por otra parte, persigue fundamentalmente lograr que el agro desempeñe más adecuadamente las funciones (b), (c) y (d).

La información empírica recogida hasta el momento permite verificar ampliamente la hipótesis central del trabajo, según la cual, el agro merece una importancia secundaria como sector de acumulación en las economías latinoamericanas. Hasta el momento se han recogido los siguientes tipos de información:

a. Para un conjunto de diez (10) países latinoamericanos (los únicos que ofrecen información en sus registros de cuentas nacionales) se verifica que la expansión de sus diferentes sectores está vinculada con los niveles de inversión que han tenido lugar. En todos ellos se verifica además que el agro merece para los inversionistas un papel secundario.

b. Para dos de ellos, los únicos para los cuales se dispone este tipo de información, se verifica que históricamente el agro fue un sector de gran importancia como sector de formación de capital pero que paulatinamente la perdió en beneficio de otros sectores, fundamentalmente la industria manufacturera y los servicios.

c. Para el país que mayores niveles de inversiones externas tiene en la América Latina, se verifica que la distribución de sus inversiones directas favorecen fundamentalmente la industria manufacturera y el petróleo. El agro figura simplemente en un rubro de menor importancia denominado "Otros".

d. Análisis de rentabilidad para inversión extranjera en América Latina revelan, de manera semejante, que la mayor rentabilidad radica en petróleo y en manufacturas.

e. La evidencia recogida para América Latina, se verifica también para economías de mercado en otras áreas subdesarrolladas como Asia y Africa, llevando el liderazgo de inversiones otros sectores, fundamentalmente la industria manufacturera y en un número limitado de casos, el petróleo.

Argumenta el autor del trabajo que en economías de mercado desarrolladas y en las economías socialistas también ocurre lo mismo: un mayor nivel de inversiones en otras ramas de la economía que en el agro. Empero si bien tal circunstancia resulta aceptable para tales economías, en virtud de tener satisfechas sus necesidades de alimentación, provisión de materias primas, empleo, nivel de ingresos adecuado en el agro, etc., esto no ocurre en las economías latinoamericanas. El mecanismo de asignación de recursos en las economías latinoamericanas ha llevado a que el agro pierda importancia de manera prematura.

El trabajo pasa luego a explicar las razones por las cuales el agro ha perdido importancia en las economías latinoamericanas para los inversionistas privados, tanto nacionales como extranjeros. Las causas son de origen diverso reconociéndose entre ellas diferencias en las elasticidades ingreso para el consumo de productos de diferentes ramas de las economías, desigual distribución de los ingresos en países subdesarrollados, características de la tecnología en las ramas industriales, en comparación con el agro, mayor nivel de riesgo e incertidumbre en las inversiones en el agro, políticas de subsidios, proteccionismo, etc. al agro en los países desarrollados, etc..

Dice Liboreiro finalmente que "Corresponde hacer notar que como consecuencia de las características bajo las cuales se han venido insertando las

economías latinoamericanas en la economía mundial, se han producido una serie de desequilibrios de enorme importancia, fundamentalmente en las primeras. El hecho de que el proceso productivo ha sido liderado por el modo capitalista de producción, en el cual los diferentes sectores de la economía se expanden según las conveniencias de los núcleos que detentan los medios de producción y en el cual la apropiación de la renta, el interés y el beneficio se concentran en manos de los que poseen tales medios, ha conducido a una serie de desequilibrios: (a) entre los países centrales y los periféricos; (b) entre los diferentes países latinoamericanos; (c) entre diferentes regiones de cada uno de los países; (d) entre áreas urbanas y rurales; (e) entre diferentes unidades de producción, a nivel rural y urbano; y (f) entre los poseedores del capital y la tierra, por una parte, y los poseedores de la fuerza de trabajo, por otra parte.

Para satisfacer el segundo objetivo se ha elaborado un marco teórico en el que se analiza la estructura económica nacional, los grupos sociales que se forman a partir de ella, las estrategias de "desarrollo" propugnadas por los diferentes grupos sociales, los debates que se generan en torno a ellas, las modificaciones que se intentan introducir a los aparatos del Estado con el fin de impulsar las estrategias negociadas, las características que reviste la impulsión de las estrategias y el impacto que tal ejecución tiene sobre la estructura económica nacional. La periodización para este análisis se ha efectuado considerando los sectores primordiales de acumulación a través de la historia latinoamericana, hasta la actualidad. Para cada uno de tales períodos se piensan analizar las variables mencionadas. A través del análisis surgirá la importancia del sector agrario en diferentes periódos, los grupos sociales con intereses vinculados a él, la importancia de estos en comparación con otros grupos sociales, los proyectos emanados de los sectores agrarios, su capacidad para lograr el pasaje de sus estrategias a través de los aparatos del Estado, la importancia creciente de otros grupos sociales, las políticas que se formulan en función de la correlación de fuerzas existentes, las peculiaridades que asumen las políticas económicas, técnicas, sociales, etc. y el impacto que ellas tienen en cada período. La iniciación de un nuevo período está determinada por la posibilidad creciente de que uno o más sectores se perfilen como sectores más dinámicos de la economía, tendiendo a redefinir las perspectivas de acumulación, expansión sectorial, etc. Parte del material necesario para este análisis se ha comenzado a acopiar para diferentes países, pero dada la amplia cobertura se requiere un esfuerzo mucho más amplio.

Para satisfacer el tercer objetivo se seleccionaría, en primer lugar, un cierto número de estrategias tales como la colonización, reforma agraria, modernización tecnológica e institucional, desarrollo rural integral, agroindustria, polos de desarrollo rural, etc.. Para lograr una identificación de las características de cada una de ellas que sea sistemática y no arbitraria, se

estima que la descripción de la situación actual y de los cambios que se desean impulsar en cada uno de los elementos siguientes permitirá caracterizar de manera adecuada las diferentes estrategias de desarrollo:

a. Papel del sistema de producción agrosilvopastoril propiamente dicho en la estrategia global de desarrollo.

b. Tipo (sistema de tenencia, tamaño y tecnología) de las unidades de producción agrosilvopastoriles predominantes y secundarias en cuanto a superficie y número.

c. Tipos de mercados (internacional, nacional, regional, local o autoconsumo; envergadura relativa del mercado; tendencia a la expansión, estancamiento o disminución; tendencia de los precios; grado de concentración; etc.), con los que se relacionan los diferentes tipos de unidades de producción a las que se refiere el inciso anterior.

d. Sistema de apoyo a la producción (generación y difusión de tecnología, educación y capacitación, financiamiento, comercialización de productos, distribución de insumos y procesamiento de productos, etc.), relacionado con los diferentes tipos de unidades de producción.

e. Enfasis relativo dado a los niveles de inversiones correspondientes a cada uno de los diferentes subsistemas que funcionan en las áreas rurales (generación y difusión de tecnología, educación y capacitación, comercialización de productos, distribución de insumos, agroindustrias, riego, infraestructura de medios de comunicación, energía, salud pública, etc.).

f. Recursos y fuentes de los recursos asignados.

g. Papel que juegan los asalariados, minifundistas y población rural con escaso control de recursos, en general.

h. Papel de las diferentes regiones (proveedores de alimentos, proveedoras de mano de obra, reserva de recursos naturales, fuente de empleo y nutrición para población rural, etc.).

i. Funciones de las políticas de precios, financieras, impositivas, ingresos, salariales, cambiarias, etc..

Una parte del material necesario para la caracterización ya se ha recopilado.

La evaluación de las potencialidades y limitaciones de las estrategias identificadas se realizaría a la luz del marco teórico elaborado y de la evolución histórica de las economías rurales de los países latinoamericanos. Al identificar el marco teórico, los factores que han incidido de manera más importante

en su progreso técnico, económico y social y al determinarse en el análisis histórico la evolución y tendencias al desarrollo puede confrontarse la utilidad de los componentes de cada estrategia para transformar esa realidad en el sentido deseado. Además, tomados conjuntamente, el marco teórico y el análisis histórico señalan la conveniencia de que determinadas políticas se encuentren presentes si se quiere tener eficacia y eficiencia para transformar la realidad.

Este útlimo producto, los componentes necesarios de estrategias para impulsar el desarrollo rural, identificados a la luz del marco teórico y del análisis histórico, constituye la clave fundamental para identificar nuevas estrategias para el desarrollo rural, que permitan superar limitaciones de las anteriores (quinto objetivo).

4. Plan de trabajo:

4.1 Actividades a desarrollar, técnicos necesarios, número meses hombre y duración por actividad.

No. Actividad	Actividades	Técnicos necesarios	No. de meses hombre	Duración actividad (meses)
1	Analizar trabajo realizado anteriormente, propuesta de proyecto aprobado y organizar trabajo en equipo.	1 sociólogo 1 economista 1 politicólogo 2 historiadores	5	1
2	Elaborar un marco teórico que permita analizar las potencialidades y limitaciones de las estrategias que se han adoptado para impulsar el desarrollo rural latinoamericano.	1 sociólogo 1 economista 1 politicólogo 2 historiadores	15	3
3	Analizar evolución economías rurales países latinoamericanos.	2 historiadores 1 politicólogo 1 economista 1 sociólogo	48	12

(sigue página siguiente)

(viene página anterior)

No. Actividad	Actividades	Técnicos necesarios	No. de meses hombre	Duración actividad (Meses)
4	Identificar estrategias desarrollo rural adoptadas Latinoamérica	1 sociólogo 1 economista 1 politicólogo	12	4
5	Evaluar potencialidades y limitaciones estrategias desarrollo adoptadas en Latinoamérica.	1 sociólogo 1 economista 1 politicólogo	12	4
6	Identificar nuevas estrategias desarrollo rural para Latinoamérica.	1 sociólogo 1 economista 1 politicólogo	12	4
	TOTAL NUMERO MESES-HOMBRE		104 ===	

4.2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Nº Actividad	DESCRIPCION	MESES
1	ANALIZAR TRABAJO REALIZADO ANTERIORMENTE, PROPUESTA DE PROYECTO APROBADO Y ORGANIZAR TRABAJO EN EQUIPO.	
2	ELABORAR UN MARCO TEORICO QUE PERMITA ANALIZAR LAS POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES DE LAS ESTRATEGIAS QUE SE HAN ADOPTADO PARA IMPULSAR EL DESARROLLO RURAL LATINOAMERICANO.	
3	ANALIZAR EVOLUCION, ECONOMIAS RURALES, PAISES LATINOAMERICANOS.	
4	IDENTIFICAR ESTRATEGIAS DESARROLLO RURAL ADOPTADAS LATINOAMERICA.	
5	EVALUAR POTENCIALIDADES Y LIMITACIONES ESTRATEGIAS DESARROLLO RURAL ADOPTADAS EN LATINOAMERICA.	
6	IDENTIFICAR NUEVAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO RURAL PARA LATINOAMERICA.	

4.3 Cumplimiento de objetivos y duración total del trabajo.

Del cronograma elaborado pueden obtenerse la información referente a las fechas en que se daría cumplimiento a los objetivos.

Objetivo	No. de actividad en cronograma.	No. de meses a partir de iniciación proyecto en que se cumpliría objetivo.
Elaborar un marco teórico que permita analizar las potencialidades y limitaciones de las estrategias que se han adoptado para impulsar el desarrollo rural Latinoamericano.	2	4
Analizar evolución economías rurales países Latinoamericanos.	3	16
Identificar estrategias desarrollo rural adoptadas Latinoamérica.	4	8
Evaluar potencialidades y limitaciones estrategias desarrollo adoptadas en Latinoamérica.	5	20
Identificar nuevas estrategias desarrollo rural para Latinoamérica.	6	24

El cronograma también revela que se preven dos años para ejecutar la totalidad del proyecto.

4.4 Financiamiento requerido

a. Personal técnico 260.000

Calificación Técnico	Número Técnicos	No. Meses Hombre	Costo Total
Sociólogo	1	24	60.000
Economista	1	24	60.000
Politicólogo	1	24	60.000
Historiador	2	32	80.000
TOTALES	5	104	260.000

b.	Viajes	30.000
c.	Literatura técnica	3.000
d.	Edición de publicaciones	25.000
e.	Becas (Ayudantes de investigación)	15.000
f.	Consultores	15.000
g.	Materiales y útiles	3.000
h.	Otros servicios	15.000
	TOTAL FINANCIAMIENTO SOLICITADO	386.000

4.5 Costo total del proyecto

Al costo indicado en el punto anterior, cuyo financiamiento se solicita, será necesario agregar los costos en que incurriría el IICA. Estos consistirían en el aporte, a tiempo completo del Director del Proyecto. Siendo su costo estimado de aproximadamente US$30.000.= el costo total del proyecto puede estimarse en US$416.000.=.

cjrdeg.
X-1,1977

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA
Oficina en Colombia

CURSO SOBRE DESARROLLO RURAL Y ORGANIZACION CAMPESINA

COMPOSICION DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL

Ernesto Liboreiro

19 al 30 de Septiembre de 1977
Manizales, Colombia

Cuadro No. 1

Composición de la Formación Bruta de Capital, por Actividad Económica Precios Constantes de 1970 (1970 = 100). Millones de Dólares Estadinenses

B E L I C E

	1963	1964
Industrías		
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	4.1	10.0
Minería y canteras	8.1	8.2
Manufactura		
Electricidad, gas y agua	3.7	1.0
Construcción	/1	
Comercio (mayor y detal) Restaurantes y hoteles	0.6 /2	0.7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0.3	-
Finanzas, seguros y negocios de servicios	/3	
Servicios personales	0.7	0.6
Sub-Total	17.5	20.5
Producido por Servicios del Gobierno		
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca		
2. Transporte, almacenamiento y comunicaciones		
3. Administración pública y defensa	1.0	0.5
4. Otros servicios personales		
5. Otras actividades		
Sub-Total	1.0	0.5
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	18.5 /4	21.0

1/ Incluído en item 3.
2/ Restaurantes y hoteles estan incluídos en item 9.
3/ Instituciones financieras estan incluídas en el item 6.
4/ Incluído los aumentos de stocks.

Cuadro No. 2

Composición de la Formación Bruta de Capital, por Actividad Económica
Precios Constantes de 1970 (1970=100), Millones de Dólares Estadinenses

COSTA RICA

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Industrias								
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	13.6	15.6	19.8	23.3	22.6	28.7	28.7	22.1
Minería y canteras	26.3	22.4	30.0	22.8	29.2	37.0	36.5	42.8
Manufactura								
Electricidad, gas y agua	15.1	8.9	5.2	8.3	9.4	11.9	20.7	24.0
Construcción	6.0	7.5	5.3	5.3	8.6	12.2	16.9	19.8
Comercio (mayor y detal) Restaurantes y hoteles	5.8	5.9	9.6	10.2	8.5	12.9	13.6	12.4
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15.9	18.6	23.1	16.4	26.3	28.7	33.8	42.4
Finanzas, seguros y negocios de servicios	22.3	18.8	23.2	32.1	25.0	29.7	38.7	34.8
Servicios personales	4.0	3.3	4.2	5.2	5.3	7.0	7.6	7.3
Sub-Total	109.0	101.0	120.2	123.6	134.9	168.1	196.4	205.6
Producido por Servicios del Gobierno								
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca								
2. Transporte, almacenamiento y comunicaciones								
3. Administración pública y defensa								
4. Otros servicios personales								
5. Otras actividades								
Sub-Total	16.1	21.4	18.0	19.3	24.4	22.7	33.5	45.2
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	125.5	122.4	138.4	142.9	159.3	190.9	229.9	250.8

Cuadro No. 3

Composición de la Formación Bruta de Capital, por Actividad Económica
Precios Constantes de 1970 (1970=100), Millones de Dólares Estadinenses

E L S A L V A D O R

	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Industrías										
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	9.4	9.8	7.3	4.4	4.4	4.3	4.1	5.2	6.2	7.4
Minería y canteras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Manufactura	13.2	16.3	32.9	29.2	35.8	23.7	24.0	27.2	27.9	39.6
Electricidad, gas y agua	4.7	8.4	7.8	5.8	7.9	5.6	5.0	4.0	3.9	10.4
Construcción	5.7	4.7	7.8	6.6	7.9	6.0	5.4	8.0	7.3	8.5
Comercio (mayor y detal) Restaurantes y hoteles	/1 3.3	4.7	5.5	5.8	7.9	6.9	5.4	6.4	4.6	6.7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	26.4	25.7	36.6	42.5	38.4	25.8	30.2	30.4	40.7	51.1
Finanzas, seguros y negocios de servicios	/2 23.1	18.2	21.9	28.3	24.7	22.0	26.5	22.4	25.2	23.7
Servicios personales	5.7	5.6	6.8	12.4	10.6	7.3	8.3	16.4	19.4	19.6
Sub-Total	92.2	93.4	126.6	135.4	137.7	101.3	109.8	120.0	134.1	167.5
Producido por Servicios del Gobierno										
1. Agricultura, caza, silvicultura y pesca										
2. Transporte, almacenamiento y comunicaciones										
3. Administración pública y defensa										
4. Otros servicios personales										
5. Otras actividades										
Sub-Total	3.8	1.4	8.7	8.8	5.3	5.6	3.8	3.2	5.0	8.2
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	96.0	94.8	135.3	144.2	143.0	106.9	113.6	123.2	139.1	175.7

1/ Restaurantes y hoteles están incluídos en ítem 9.
2/ Los negocios de servicios estan incluídos en el item 9.

Cuadro No. 4

Composición de la Formación Bruta de Capital, por Actividad Económica
Precios Constantes de 1970 (1970=100), Millones de Dólares Estadinenses

G U A T E M A L A

	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Industrías										
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	18.6	22.4	26.6	21.9	18.2	21.8	19.4	19.3	20.4	21.9
Minería y canteras										
Manufactura	44.9	56.8	75.8	78.8	97.9	120.0	124.2	124.1	122.2	118.9
Electricidad, gas y agua										
Construcción	19.6	26.0	30.5	33.9	27.0	27.7	30.9	28.6	26.9	22.3
Comercio (mayor y detal) Restaurantes y hoteles										
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	14.3	20.4	18.0	16.9	19.4	23.8	22.4	19.7	37.1	22.7
Finanzas, seguros y negocios de servicios										
Servicios personales										
Sub-Total	97.4	125.8	151.0	151.5	162.7	193.3	196.9	191.8	206.6	185.8
Producido por Servicios del Gobierno										
Agricultura, caza, silvicultura y pesca										
Transporte, almacenamiento y comunicaciones										
Administración pública y defensa	28.6	23.5	41.0	32.5	41.7	43.3	41.7	40.8	41.4	49.9
Otros servicios personales										
Otras actividades										
Sub-Total	28.6	23.5	41.0	32.5	41.7	43.3	41.7	40.8	41.4	49.9
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	126.0	149.3	192.0	184.0	204.4	236.6	238.6	232.6	248.0	235.7

Cuadro No. 5

Composición de la Formación Bruta de Capital, por Actividad Económica .
Precios Constantes de 1970 (1970 =100), Millones de Dólares Estadinenses

J A M A I C A

	1960	1963	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Industrías										
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	20.1	13.7	18.7	20.2	28.6	25.3	13.8	14.1	16.4	14.0
Minería y canteras	4.9	34.4	18.2	32.5	125.8	205.3	111.4	114.5	133.6	114.2
Manufactura	24.9	16.7	24.7	27.0	53.4	56.4	30.9	31.3	36.5	31.2
Electricidad, gas y agua	5.4	2.8	3.3	5.3	27.3	35.3	19.4	19.8	23.1	19.7
Construcción	7.2	6.9	14.8	15.8	20.1	25.3	14.0	14.1	16.4	14.0
Comercio (mayor y detal) Restaurantes y hoteles	27.9	13.3	16.1	16.3	26.5	20.3	11.1	11.5	13.4	11.5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	19.6	16.5	27.1	27.0	34.1	43.1	23.6	23.9	28.0	23.8
Finanzas, seguros y negocios de servicios	29.6	22.2	34.5	34.8	48.7	50.1	28.3	28.7	33.5	28.6
Servicios personales	6.1	6.5	10.6	11.2	14.0	17.5	9.7	9.8	11.5	9.8
Sub-Total	145.9	133.0	168.0	190.1	378.5	478.6	262.2	267.7	312.5	266.9
Producido por Servicios del Gobierno										
Agricultura, caza, silvicultura y pesca										
Transporte, almacenamiento y comunicaciones										
Administración pública y defensa	17.4	16.7	30.6	36.0	71.7	93.9	51.3	51.3	60.0	51.2
Otros servicios personales										
Otras actividades										
Sub-Total	17.4	16.7	30.6	36.0	71.7	93.9	51.3	51.3	60.0	51.2
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	163.3	149.7	198.6	226.1	450.2	572.5	313.5	319.0	372.5	318.1

Cuadro No. 6

Composición de la Formación Bruta de Capital, por Actividad Económica
Precios Constantes de 1970 (1970=100) , Millones de Dólares Estadinenses

V E N E Z U E L A

	1960	1963	1968	1969	1970	1971	1972
Industrías							
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	164.7	200.9	200.9	259.9	182.8	215.5	183.9
Minería y canteras	/1 289.0	169.3	290.2	363.0	287.3	281.5	224.7
Manufactura	178.0	159.2	369.5	252.4	332.9	524.2	568.3
Electricidad, gas y agua	63.4	44.3	116.2	159.6	89.3	123.4	167.0
Construcción	5.0	19.5	-	-	-	-	-
Comercio (mayor y detal) Restaurantes y hoteles	/2 68.0	45.8	94.8	99.8	136.1	138.8	144.7
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	209.3	249.6	126.0	150.6	121.0	145.3	153.0
Finanzas, seguros y negocios de servicios	/3 155.7	208.1	129.5	137.0	121.0	121.0	124.8
Servicios personales	/4 83.7	67.5	664.2	740.7	811.7	881.4	1.175.7
Sub-Total	1.216.8	1.164.2	1.991.4	2.163.0	2.082.1	2.431.1	2.742.1
Producido por Servicios del Gobierno							
Agricultura, caza, silvicultura y pesca			71.7	60.7	47.4	64.2	68.6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones			251.0	219.3	165.4	165.0	187.1
Administración pública y defensa			10.0	9.8	12.4	13.4	21.6
Otros servicios personales			105.6	84.1	69.6	92.3	110.0
Otras actividades			36.8	21.7	15.6	21.6	25.3
Sub-Total	127.2	169.4	475.1	395.6	310.9	356.5	412.7
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	1.344.0	1.333.6	2.466.5	2.558.6	2.393.0	2.787.6	3.154.8

1/ Incluye refinación de petróleo y gas.
2/ Hoteles y Restaurantes estan incluídos en el item 9.
3/ Se refiere solo a establecimientos financieros y de seguros.
4/ Incluye actividad constructora.

METODOLOGIA

A. Se compiló la información inicial Belice, Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Jamaica y Venezuela.

Los valores de Bolivia, Guatemala y Venezuela estaban expresados en precios constantes, los dos primeros con base 1958=100 y Venezuela con base 1968.

B. Un primer paso, para la conversión a precios corrientes, encontró dificultad en el caso boliviano por cuanto no se obtuvieron los respectivos índices deflactores para ese país.

Se apeló al índice de precios al por mayor pues éste muestra el fenómeno inflacionario del conjunto económico, mientras que el minorista muestra es la variación de precios por grupos de alimentos, es decir, la variación de precios por sectores (ver Dagun, Econometría).

C. En los otros dos casos se llevó a cabo la transformación así:

1. GUATEMALA: Se encontró la serie de índices pero con base 1970=100. Dado que los valores a trabajar habían sido deflactados con índices de base 1958=100, se tenía que cambiar el año base a efectos de satisfacer la conversión real.

a) Pero primero tenía que averiguarse cual era el índice de 1958 con base 1970=100, ya que esa serie no se encuentra prolongada a los años del 70.

Teniendo en cuenta que el índice deflactor expresa porcentualmente la variación de precios con respecto a los mismos valores, se apela a una regla de tres para comparar la variación porcentual entre diferentes bases. La justificación es así:

El índice de 1963 con base 1970=100 es 89.5; el índice del mismo año con base 1958=100 es de 99.3. La diferencia en este ultimo caso es de -0.7%. Ese porcentaje, asumiendo que 89.5 es el 100% da la diferencia entre índices con base 1970=100.

89.5	100	X= 0.6265
X	-0.7	

Por ser negativa la diferencia porcentual inicial, se debe sumar al índice de 1963 obteniendose así el índice para 1958 con base 1970=100 (90.1). La misma mecánica se aplica para 1960, año para el cual no se encuentra índice con base 1970=100.

b) Teniendo uniformizado los índices en cuanto al año base, se procede al cambio de año base, en la siguiente forma:

Se asume que el índice con base nueva es el 100 por ciento (en este caso es el 90.1 correspondiente a 1958) y el índice a reemplazar (el valor con base 1970 = 100) se representa con una incognita porcentual.

90.1	100	En otras palabras es la fórmula
i*	x	

$$Ini = \frac{Ioi}{Io} \times 100$$

En donde Ini = es el índice con base nueva a averiguar.
Ioi = es el índice conocido con base a transformar.
Io = es el valor, con base a transformar, del índice que pasa a ser base, o sea, igual a 100.

2. VENEZUELA: La información obtenida ofrece menos dificultad por cuanto se debe adaptar la serie deflactora a 1968, año base sobre el cual se deflactó la información.

El procedimiento es similar al caso (b) anterior.

D. Con la serie de año base correspondiente a la utilizada para deflactar los valores de formación de capital se procede a volver corrientes sus respectivos valores.

La forma es así: El valor se multiplica por el índice del correspondiente año y el resultado se divide por 100.

E. Transformados los valores en moneda nacional a precios corrientes, se representan en dólares norteamericanos con el respectivo valor de cambio del año que le corresponda.

F. Con la uniformización de la información en dólares norteamericanos, a precios corrientes, se procede ahora a tornarlos constantes según el índice de precios al por mayor de E.E.U.U.. La serie de ese índice se encuentra con base en 1970; los años no encontrados con esa base se les adapta con el procedimiento anotado en el punto C.

Fuentes: -Naciones Unidas, Yearbook of National Accounts Statistics 1975, Vol. I y II.
-OEA, América en Cifras, volumen Situación Económica; diferentes años.
-Dagun, Apuntes de Econometría.

* i = Indice respectivo con base 1970.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA
Oficina en Colombia

CURSO SOBRE DESARROLLO RURAL Y ORGANIZACION CAMPESINA

CUADROS DE CRECIMIENTO, EVOLUCION E INVERSION

Ernesto Liboreiro

19 al 30 de Septiembre de 1977
Manizales, Colombia

Crecimiento de la Inversión Directa, 1929 a 1968

	Valor (miles de millones de dólares)				Tasa de crecimiento		Participación (porcentaje)		
	1929	1950	1960	1968	1950-1960	1960-1968	1950	1960	1968
Total Regiones	9.5	11.8	31.9	64.8	10.4	9.3	100	100	100
Canadá	2.0	3.6	11.2	19.5	12.0	7.2	31	36	30
América Latina*	3.5	4.6	8.4	13.0	6.2	5.6	39	26	20
Europa	1.4	1.7	6.7	19.4	14.7	14.2	14	21	30
Otras Regiones	0.6	1.9	5.6	12.9	11.4	11.0	16	17	20
Sectores									
Manufactura	1.8	3.8	11.1	26.4	11.3	11.5	32	35	41
Petróleo	1.1	3.4	10.8	18.8	12.3	7.2	29	34	29
Minería	1.2	1.1	3.0	5.4	10.6	7.6	9	9	8
Otros	3.4	3.5	7.0	14.2	7.2	9.3	30	22	22

* Incluye territorios no autónomos.

Fuente: Survey f Current Business, varios números. Elaborado por la CEPAL.

Nota: Tomado de Naciones Unidas. Estudio económico de América Latina, 1970. p. 305.

Evolución de la Producción Agropecuaria y Manufacturera

PAIS	Agropecuaria			Manufacturera		
	Tasa de crecimiento anual (porcentaje)			Tasa de crecimiento anual (porcentaje)		
	1951-1953 a 1959-1961	1959-1961 a 1966-1968	1966-1968 a 1969	1951-1953 a 1959-1961	1959-1961 a 1966-1968	1966-1968 a 1969
Argentina	1.8	2.3	2.2	5.0	4.1	6.2
Bolivia	0.3	2.7	3.6	-1.3	7.9	7.0
Brasil	4.8	4.1	4.4	9.9	5.2	10.0
Centroamérica						
Costa Rica	3.6	4.8	7.4	7.2	9.3	8.7
El Salvador	3.9	2.7	1.6	5.7	10.1	4.8
Guatemala	3.4	3.9	3.9	5.1	7.7	8.0
Honduras	2.4	4.6	1.0	6.0	8.5	7.7
Nicaragua	2.8	5.7	1.0	6.7	10.7	9.9
Colombia	3.3	3.1	5.5	6.8	5.5	6.3
Chile	3.1	2.9	0.2	4.8	5.9	2.9
Ecuador	3.3	3.0	2.3	4.5	6.0	4.8
México	4.9	4.3	2.6	6.3	8.8	7.8
Panamá	4.1	5.6	5.6	8.6	11.8	11.3
Paraguay	2.3	2.7	2.7	2.0	5.0	5.6
Perú	3.7	2.4	-0.1	6.9	8.7	3.6
República Dominicana	4.6	1.1	5.0	5.4	2.9	4.5
Uruguay	-0.3	0.7	3.0	2.5	1.1	3.4
Venezuela	4.7	6.1	4.2	10.1	6.9	5.1
TOTAL	3.7	3.7	3.5	7.0	5.9	7.4

Fuente: CEPAL, a base de las estimaciones de las cuentas nacionales.

Nota: Tomado de: Naciones Unidas. Estudio económico de América Latina, 1970, pp. 14,16.

Distribución Sectorial de la Inversión Directa por Regiones, 1968

(porcentajes)

	Manufactura	Petróleo	Minería	Otros	Total
Canadá	43.9	21.0	13.5	21.6	100.0
América Latina*	30.8	28.0	14.4	26.8	100.0
Europa	55.6	23.9	0.3	20.2	100.0
Otras Regiones	23.6	50.1	6.2	20.1	100.0
Total	40.7	20.1	8.3	21.9	100.0

Fuente: Survey of Current Business, varios números. Elaborado por la CEPAL.

* Incluye territorios no autónomos.

Estados Unidos: Tasa de Crecimiento de la Inversión por Sectores y Regiones, 1960-1968

	Manufactura	Petróleo	Minería	Otros	Total
Canadá	7.4	5.5	9.0	7.6	7.6
América Latina	12.8	2.0	4.5	4.8	5.6
Europa	13.9	12.9	2.7	17.5	14.2
Otras Regiones	16.4	8.9	12.8	10.5	10.9
Total	11.5	7.2	7.6	9.3	9.3

Fuente: Survey of Current Business, varios números. Elaborado por la CEPAL.

Nota: Los anteriores cuadros fueron tomados de: Naciones Unidas. Estudio económico de América Latina, 1970. pp. 305-306.

Inversiones Directas de los Estados Unidos en Colombia 1960-1970

Año	Valor de las Inversiones en los Estados Unidos en las actividades económicas indicadas (US$1.000.000)						
	Total	Minería y Fundición	Petróleo	Manufacturas	Servicios Públicos	Comercio	Otros
1960	424	a/	233	92	28	46	26
1961	425	a/	230	95	29	49	23
1962	455	a/	257	102	27	51	19
1963	465	a/	246	120	27	52	19
1964	508	a/	255	148	30	53	22
1965	526	a/	269	160	29	49	20
1966	571	a/	277	190	29	54	21
1967	597	a/	294	192	29	56	26
1968	632	a/	323	195	29	58	26
1969	684	a/	342	220	a/.....	a/	123
1970	691	a/	334	229	a/	a/	128

a/ La cifra es menor que la mitad de la unidad y está incluída en "otros".

Nota: Tomado de: Unión Panamericana e Instituto Interamericano de Estadística. América en Cifras. Situación económica: balanza, pago, ingreso nacional, moneda.

Estados Unidos: Inversión Directa en América Latina, 1968

	Estructura Sectoral del País						
	Total	Minería	Petróleo	Manufacturas	Servicios Públicos	Comercio	Otros
Total América Latina	100	13	27	33	6	11	10
México	100	8	3	68	2	12	7
Panamá	100	2	19	6	6	37	30
Otros países Centroamericanos	100	4	25	15	18	6	33
Argentina	100	*	*	64	*	5	31
Brasil	100	5	6	69	2	13	5
Chile	100	61	*	7	*	4	28
Colombia	100	-	51	31	5	9	4
Perú	100	61	6	14	3	7	9
Venezuela	100	*	68	14	1	10	7
Otros países Sudamericanos	100	8	42	13	11	8	18

Fuente: Survey of Current Business, octubre de 1969.
* Incluído en otros sectores.

Nota: Tomado de: Naciones Unidas. Estudio económico de América Latina, 1970. p. 306.

Rentabilidad Incluso Regalías y Asistencia Técnica, 1965-1968

(Porcentajes)

	Total	Petróleo	Manufacturas	Diversos*
Todas las Regiones	14	14	14	12
Canadá	10	16	11	9
América Latina	15	16	14	10
Europa	12	10	15	15
Otras Regiones	24	29	20	16

Fuente: Survey of Current Business. Elaborado por la CEPAL.
* Incluye la minería.

Nota: Tomado de: Naciones Unidas. Estudio económico de América Latina, 1970. p. 309.

ESTRATEGIAS PARA LA PROMOCION DE LAS FORMAS ASOCIATIVAS DE PRODUCCION

Ernesto Liboreiro
Leopoldo Sandoval

Conviene aclarar, para comenzar, que el análisis de la promoción de las FAP puede enfocarse desde dos ángulos diferentes, conforme a los objetivos para los cuales se desee fomentar la creación de tales modalidades. Un primer grupo de objetivos, que la FAO puede ayudar a alcanzar, es el de aumentar la eficiencia económica de las explotaciones económicas, elevar el nivel de ingresos promedio por campesino, mejorar la distribución y elevar el nivel de solidaridad de los campesinos que conforman las empresas citadas. Ellas son instrumentos de organización más adecuados que otras formas de organización utilizadas hasta la fecha, si se cumplen ciertas condiciones. Empero las FAP pueden perseguir, además de los objetivos mencionados, otros referentes a la organización del campesinado, aumentar la participación del campesinado en las decisiones de índole política que le afectan, promover una organización más democrática de las áreas rurales y posibilitar en general cambios políticos, sociales y económicos de envergadura, fundamentalmente a nivel rural aunque no exclusivamente.

Puede decirse que las FAP son instrumentos aptos para satisfacer ambos grupos de objetivos, siempre y cuando se den ciertas condiciones mínimas. Como el cumplimiento del primer grupo de objetivos es imprescindible para lograr la satisfacción del segundo, las condiciones para que puedan lograrse estos últimos son más exigentes. En otras palabras, se necesitan menos requisitos para llegar a satisfacer los objetivos componentes del primer grupo de objetivos, pero ellos no son suficientes para permitir un desenvolvimiento adecuado de las FAP que permita la satisfacción del grupo de objetivos más ambiciosos.

El objetivo de este trabajo es analizar los aspectos que deberían contemplarse para promover las FAP, de acuerdo a cada grupo de objetivos. Las estrategias, alternativas o caminos, o como se desee llamarlos, para fomentar la adopción de FAP serán algo diferentes, como ya se dijo, conforme a los objetivos para los cuales piensen ellos emplearse.

Empero, la razón para hablar de alternativas de fomento, no radica solamente en la diferencia de objetivos que las FAP pueden alcanzar, sino también en el hecho de que los contextos económicos, políticos, sociales y culturales dentro de los cuales pueden promoverse las FAP son muy diversos y las posibilidades que estas ofrecen para distintos contextos también lo son.

Existen varias publicaciones en los que se presentan las bondades de las FAP desde puntos de vista económicos, sociales, políticos, institucionales, etc. No se quiere aquí incurrir en su repetición. Solamente es útil señalar que el presente artículo parte del supuesto de que las FAP son un instrumento flexible para ser utilizado en distintos contextos y con propósitos diferentes.

Por otra parte, frente a las posibilidades que ofrecen las FAP, se levantan barreras derivadas de la falta de conocimiento sobre ellas y sus ventajas y temor u oposición por sus consecuencias posibles. Salvar estas barreras puede ser difícil, principalmente cuando ellas están dadas por la oposición de sectores que concentran la mayoría del poder económico y político.

Con quienes están sinceramente interesados en el desarrollo(1) y no tienen intereses personales o políticos por los cuales

(1) Tal como ha sido conceptualizado por el IICA y la FAO en el "Marco conceptual para la Reforma Agraria en América Latina".

oponerse a la creación de las FAP, se pueden utilizar una serie de instrumentos y estrategias para inducirlos a considerar su utilización y posibilidades de adopción.

La experiencia de los últimos ocho años en Centro América, Panamá, y otros países del continente, demuestra la gran aceptación que las FAP han tenido a nivel político, técnico y campesino. La aceleración del proceso de desarrollo de las FAP depende entonces de una mayor promoción y comprensión de su rol en el desarrollo, ampliando las campañas en tal sentido. Estas campañas, por lo tanto, deben estar orientadas a mostrar las ventajas de la FAP, llegando a los diferentes públicos con las estrategias e instrumentos adecuados.

En los puntos que siguen se presentan una serie de pasos que podrían seguirse para promover las FAP, considerando las posibilidades que ofrecen y los obstáculos para su adopción.

1. Analizar en cada país las posibilidades que se presentan para la utilización de FAP. Estas posibilidades pueden presentarse en programas de diferente naturaleza que los gobiernos pueden encontrarse impulsando y para los cuales, las FAP pueden efectuar una contribución. Ellas pueden adoptarse en el contexto de programas de reforma agraria, colonización, colonización y defensa de fronteras, concentración parcelaria, desarrollo rural integrado, reasentamientos humanos en el espacio urbano-rural, revolución agraria, etc. En todos estos casos es factible adoptar FAP como unidades básicas de producción.

2. Analizar las características de la estrategia de desarrollo en la que podrían insertarse (reforma agraria, colonización, etc.) para determinar la factibilidad de que ella

puedan llegar a ser exitosas. Son un instrumento importante para promover el desarrollo pero no suficientes para lograrlo (2). Por el contrario, puede llegarse a argumentar que para que las FAP tengan éxito en su rol de agentes de cambio (en sentido económico-social, político y tecnológico), deben ser creadas: (a) formando parte de estrategias de desarrollo que contemplen cambios estructurales a nivel nacional; (b) constituyendo las unidades de producción en proyectos de desarrollo regional; (c) formando parte de un sistema regional y nacional de FAP con funciones adicionales de comercialización, transformación, servicios, etc. (d) en cantidades suficientemente grandes como para tener importancia, a nivel nacional, desde el punto de vista de la tierra y capital que controlan, del acceso al crédito y a la tecnología, del volumen de comercialización que controlan, de la importancia de los insumos que adquieren, del volumen de la producción que procesan, etc. Si no se da ninguna de estas posibilidades las FAP que se creen tiene elevadísimas posibilidades de fracasar en su papel de agentes de cambio y su creación tendrá consecuencias negativas para procesos de cambio futuros. Lamentablemente, en la mayoría de los países latinoamericanos, se ha realizado la creación de ellas de manera aislada, sin que se cumplan los requisitos mencionados anteriormente.

Es de fundamental importancia, en este sentido, analizar las limitaciones que puede imponer el modo de

(2) LIBONEIRO, Ernesto. "Voz en capítulo", CERES, Mayo-junio 1976, pp. 49-51.

producción predominante sobre la creación y funcionamiento de las FAP. El modo de producción predominante y la tendencia ideológica de los gobiernos tenderá a condicionar los recursos financieros, técnicos y humanos que puedan destinarse para la creación y funcionamiento de las FAP e incidirá asimismo sobre la actitud de diferentes personas relacionadas con la creación y funcionamiento de las FAP. El hecho de que en muchos países y regiones latinoamericanas el modo de producción predominante es el capitalista condiciona severamente la creación y operación de las FAP. Este condicionamiento se observa en la disponibilidad de recursos financieros para estas FAP. La carencia de estos recursos, en cantidades, destinos, plazos, oportunidades y garantías adecuadas obstaculiza el funcionamiento de ellas. Las limitaciones impuestas a las FAP también se presentan en materia de asistencia técnica, servicios etc. En la medida que la mayor parte de ellas son acaparadas por las empresas que forman parte del modo de producción predominante los recursos que en todos los casos son escasos, son regateados a las FAP. La importancia de esta predominancia se extiende al campo de la conciencia social generado en algunas esferas del poder económico, político, social y cultural que redunda en un hostigamiento de las FAP, por parte de tales sectores. La super estructura jurídico-política, al servicio del modo de producción predominante, condiciona además las posibilidades de las FAP, entendidas frecuentemente como un experimento socialista.

Esta situación ha llevado a varios autores, políticos, etc. a preguntarse,y a algunos a cuestionar, las posibilidades de las FAP en formaciones económicas capitalistas. Resulta difícil responder rotundamente este planteamiento, por

la diversidad de coyunturas económico-político imperante en los países latinoamericanos. Por lo expuesto, los autores entienden que deben darse ciertas condiciones mínimas, expresadas en términos de las 4 alternativas presentadas al comienzo de este punto.

Empero, además de analizar las características de los modelos de desarrollo impulsados, la coyuntura nacional y el modo de producción predominante, será necesario analizar las tendencias del desarrollo capitalista en el campo y en las áreas urbanas para establecer si el modo de producción capitalista está en procesos de auge, estabilidad o deterioro. Los modos de producción evolucionan en algunos lapsos, mientras se estabilizan en otros. Pueden existir modos de producción en procesos de extinción, otros en plena vigencia y otros incipientes, por ejemplo. Necesitamos determinar aquellos que están en proceso de decadencia y/o extinción y aquellos que pueden tornarse necesarios debido a las presiones vigentes por escasez de recursos; para aumentar los excedentes de producción y financieros; para expandir mercados para productos industriales en áreas rurales, etc.

Este punto no tiene tanta importancia si las FAP se desean instrumentar con objetivos limitados a la dimensión de las unidades de producción solamente. Sin embargo no carecen totalmente de importancia, los contextos y modelos de desarrollo de los países, por la carencia de recursos técnicos y financieros y por el hostigamiento que se les podría conceder a las FAP nacientes y/o creadas.

3. Examinar las modalidades de FAP más apropiadas para proponer en cada caso. No existen modelos únicos para todos los países y ni siquiera para cada país, ya que son muchas las variables de diferente naturaleza que pueden facilitar el éxito o fracaso de FAP. Como las combinaciones son numerosísimas, por los elementos que intervienen, las modalidades factibles también lo son. Solamente es posible, a nivel teórico formular una serie de criterios que puedan orientar en la determinación de la modalidad (3).

4. Identificar los organismos públicos y privados vinculados con los programas identificados, para los cuales pueden ser útiles las FAP, e interesarlos dándoles a conocer las posibilidades que ellas ofrecen para aumentar las posibilidades de éxito de los programas. Es fundamental contar con servicios de apoyo a la producción y marcos jurídicos adecuados. Sin ellos la labor de las FAP, aún para satisfacer los objetivos menos ambiciosos, se torna sumamente difícil.

5. Tomar contacto con las organizaciones campesinas existentes para analizar, conjuntamente con ellas, las ventajas de formas alternativas de organización, preseleccionadas tentativamente, con la finalidad de determinar las más adecuadas a las condiciones imperantes. La cronología en el cumplimiento del punto anterior y presente dependerá de la flexibilidad de maniobra que tengan las personas que están promoviendo las FAP.

(3) LIBOREIRO, Ernesto. "Criterios para determinar modalidades más apropiadas de organización". Mimeo, La Catalina, Costa Rica, julio de 1976.

En algunos casos puede tratarse de personas que necesiten tener contacto y aprobación de su acción primariamente con organismos públicos, si la promoción se desarrolla a través de éstos. Si la acción correrá a través de organismos privados o pueden establecerse contactos primeramente con organizaciones campesinas, antes que con organismos públicos, sin problemas de carácter institucional, será conveniente comenzar definiendo las posibilidades y modalidades de acción primeramente más con las organizaciones campesinas para que ellas participen más plenamente en la toma de decisiones. La existencia de sindicatos u organizaciones campesinas facilita los procesos de promoción y funcionamiento de las FAP.

6. Llevar a cabo procesos de capacitación e investigación en los países y regiones que ofrecen posibilidades de impulsar FAP, en el contexto de programas y organismos ya identificados. Se deberá proceder a determinar las necesidades de capacitación de funcionarios y campesinos, objetivos, metas, contenidos y metodologías de capacitación, con indicación de número de participantes, recursos necesarios,tiempo requerido y fuentes posibles de financiamiento.

7. Necesidad de contar con material teórico y práctico, que pueda ser interpretado por dirigentes y técnicos, del sector oficial y privado, y campesinos dirigentes y de base. Será importante reproducir y difundir las experiencias acontecidas en otros países en materia leyes, estatutos, reglamentos de trabajo, manuales de funciones, etc. referentes a las diferentes modalidades pertinentes.

8. Relacionar organismos que se encuentren vinculados con las posibilidades de adoptar las FAP. A menudo existen diversos organismos interesados y/o que se encuentran trabajando con FAP, sea en el medio rural o urbano, que no tienen conocimiento de sus intereses y acciones mutuas. La coordinación entre ellos puede resultar en mayor eficacia y capacidad para resistir embates de sectores interesados en el fracaso de las FAP.

9. A continuación se señalan y clasifican los diferentes públicos posibles y los instrumentos que se pueden u-utilizar con cada tipo de público.

A. <u>Públicos</u>

A.1. Políticos

a. A.1.1. Ministros

A.1.2. Parlamentarios

A.1.3. Dirigentes de Partidos políticos

A.1.4. Presidentes, Gerentes, Directores de Organismos del Estado

A.2. Técnicos

A.2.1. Organismos de Reforma Agraria

A.2.2. Otros organismos del Estado vinculados al desarrollo rural

A.2.3. Instituciones privadas de desarrollo

A.2.4. Asociaciones y federaciones de Cooperativas Rurales

A.2.5. Ordenes religiosas que promueven desarrollo rural

A.3. Iniciativa Privada

A.3.1. Dirigentes nacionales de instituciones de desarrollo

A.3.2. Clubes de Servicio

A.3.3. Dirigentes de órdenes religiosas que promueven desarrollo rural

A.3.4. Industriales, banqueros, comerciantes, terratenientes.

A.4. Campesinos

A.4.1. Dirigentes Campesinos (Cooperativas, sindicatos, uniones campesinas)

A.4.2. Campesinos en general

A.5. Otros públicos

A.5.1. Militares

A.5.2. Dirigentes religiosos

A.5.3. Público en general

B. <u>Instrumentos</u>

B.1. Capacitación

B.1.1. Viajes de Estudio

B.1.2. Conferencias

B.1.3. Seminarios

B.1.4. Cursos

B.1.5. Laboratorios

B.2. Información

B.2.1. Prensa

B.2.2. Radio

B.2.3. Televisión
B.2.4. Cine
B.2.5. Panfletos

B.3. Asesoría
En planificación, ejecución y evaluación

B.4. Estudios

ESTRATEGIAS

Públicos	Instrumentos
A.1.1. y A.1.4	B.1.1. y B.2.4
A.1.2. y A.1.3	B.1.1., B.1.2, B.1.3 y B.2.4
A.2	B.1.3, B.1.4, B.3, y B.4
A.3.1	B.1.1, B.1.2, B.2.1. y B.2.5
A.3.2	B.1.2, B.2.1, B.2.5
A.3.3	B.1.1, B.1.2, B.1.3, B.2.1, B.2.5
A.3.4	B.1.1, B.1.2, B.2.1.
A.4.1	B.1.1, B.1.3, B.1.5, B.2.2, B.2.4
A.4.2	B.1.5, B.2.2, B.2.4
A.5.1.y A.5.2	B.1.2, B.1.3.
A.5.3	B.2.1, B.2.2, B.2.3, y B.2.4

METODOLOGIA SINTETICA PARA LA EVALUACION DE EMPRESAS ASOCIATIVAS

Ernesto Libereiro*

Objetivos:

Los objetivos fundamentales de la investigación serán los siguientes:

1. Evaluar las formas asociativas de producción, adoptadas en países latinoamericanos seleccionados, desde el punto de vista de los resultados obtenidos en materia de aumento en el nivel de satisfacción de necesidades básicas, enaltecimiento de actitudes solidarias entre los miembros, mejoramiento en la distribución del ingreso, aumento en el nivel de ingreso promedio por persona, aumento en el nivel de utilización de mano de obra por hectárea, mayor participación de los campesinos en las decisiones, mayor participación de las mujeres y jóvenes en las decisiones, incremento en los beneficios devengados por los miembros, aumento en los niveles de productividad física, aumento en la producción para el mercado, incorporación de técnicos de producción nuevos, aumento de las inversiones en bienes de producción directa, mantenimiento de una posición financiera aceptable, cuidado de los ancianos, inválidos, huérfanos, etc., relacionados con los miembros o ex-miembros de la empresa, generación de nuevas actividades económicas y empleo de mano de obra externa a la empresa, mejoramiento en el nivel de ingreso promedio y en la distribución de ingresos de la zona aledaña a la empresa, mejoramiento de la infraestructura de servicios de la zona y creación y/o fortalecimiento de instituciones cívicas, religiosas, gremiales, políticas, deportivas, etc..

2. Identificar los obstáculos principales que enfrentan los países latinoamericanos para establecer formas asociativas de producción que actúen como agentes de cambio y analizar sus causas.

3. Identificar los obstáculos principales que enfrentan las FAP existentes para funcionar y consolidar sus actividades, como agentes de cambio y analizar sus causas.

4. Identificar los fatores positivos que favorezcan el desarrollo de las FAP como organismos de cambio en los países latinoamericanos y examinar alternativas que puedan conducir a un aprovechamiento más pleno de tales potencialidades.

5. Elaborar proyectos de fortalecimiento institucional, orientados al desarrollo

---

(*) Contador Público (Universidad Nacional del Sur de Argentina). M.S. en Economía Agraria (Michigan State University U.S.A.) Ph.D. en Economía Agraria (Michigan State University - U.S.A). Actualmente especialista en Empresas Comunitarias del IICA. en Colombia.

de formas asociativas de producción que actúen como agentes de cambio en los países de América Latina, considerando los diferentes contextos económicos, sociales, políticos, religiosos y culturales existentes.

Contenido analítico del estudio y explicación sobre su naturaleza y elaboración.

1. Cambios contemporáneos en la estructura agraria: Consistirá en una descripción y análisis del proceso de formación económico, político, social y cultural del pais a través de su historia, enfatizando aquellas etapas, acciones o intervenciones que contribuyeron a conformar, de manera más preponderante, la estructura agraria actual. Por estructura agraria deberá entenderse al conjunto de relaciones del sistema de tenencia de la tierra, la organización de las unidades de producción y la organización de los servicios agrícolas auxiliares. Al realizar este análisis dinámico (que toma en cuenta el tiempo) deberá considerarse al proceso de formación de la estructura agraria actual como un proceso inseparable de la formación de la economía total del pais. En otras palabras, la estructura agraria en particular y el sector agrario en general, forman parte indivisible del proceso histórico de formación económico, político, social y cultural del pais, no constituyen un sector estanco. Esta concepción del sector agrario como algo estrechamente relacionado e indivisible del resto de la economía no deberá impedir que se dedique un esfuerzo mayor para la descripción y el análisis de las características del sector agrario.

El análisis que se realice deberá identificar los cambios contemporáneos que han tenido lugar en la estructura agraria, destacando aquellos que han favorecido un proceso de desarrollo agrario y económico general. También deberá identificar las potencialidades de cambio relacionadas con posibilidades de desarrollo que pudieran existir en el pais y los grupos proclives al cambio. La realización de una reseña histórica sobre las organizaciones y movimientos campesinos, se torna ineludible en este sentido.

La identificación de los cambios y potencialidades de cambio, deberá considerar muy especialmente aquellos referentes a la organización de las unidades de producción agrícola (UPA).

2. Descripción y evaluación de las Formas Asociativas de Producción (FAP) Consistirá en una descripción de las características fundamentales de la FAP y en una evaluación de la medida en que ellas han actuado como agente transformador de la realidad existente con anterioridad a su constitución.

a. Descripción básica de las empresas:

Sería conveniente que esta descripción de los componentes básicos de la estructura de las empresas, presentase la situación anterior y

posterior (a la constitución) de los siguientes aspectos:

1. Ubicación y características físicas.
2. Características demográficas.
3. Proceso de formación de las empresas.
4. Marco jurídico de referencia.
5. Organización administrativa y social.
6. Nivel sociocultural de los miembros.
7. Proceso de toma de decisiones.
8. Situación económica, financiera y técnica.
9. Relaciones con otras empresas y organismos.

b. Evaluación de las empresas:

Lo que importa fundamentalmente es que las formas asociativas de producción que se establezcan, logren funcionar como transformadoras de la realidad existente, logren operar de manera que satisfagan ciertos objetivos básicos en materia económica, social, política, cultural y religiosa. Algunas FAP podrán alcanzar de manera más plena algunos de los objetivos que otras. Evidentemente el juicio resultante de la evaluación va a depender de manera preponderante de los objetivos que se señalan como relevantes. No obstante esto, la amplia selección de objetivos que se presentará, permitirá a los lectores potenciales, mayores oportunidades de identificar algunos objetivos que ellos mismos juzguen importantes. Las normas por las cuales se avalúen las empresas pueden ser internas o externas a ellas.

1. Internas a las empresas.

a. Aumento en el nivel de satisfacción de las necesidades básicas (mejoramiento de la composición cuantitativa y cualitativa de la dieta alimenticia, nivel sanitario, espacio y calidad de la vivienda, nivel de educación y calidad de la vestimenta).
b. Enaltecimiento de actitudes solidarias entre los miembros.
c. Mejoramiento en la distribución del ingreso.
d. Aumento en el nivel de ingresos medios por persona.
e. Aumento en el nivel de utilización de mano de obra por hectárea.
f. Mayor participación de los campesinos en las decisiones.
g. Mayor participación de las mujeres y jóvenes en las decisiones.
h. Incremento en la sumatoria de adelantos de cosecha (salarios o avances de cosechas) y utilidades (en el sentido tradicional de los ingresos menos costos, depreciaciones, reservas, etc.).
i. Aumento en los niveles de productividad física (por hectárea y por hombre ocupado).

j. Aumento en la producción para el mercado (después de satisfacer necesidades de los propios campesinos).
k. Incorporación de técnicas de producción nuevas (desde el punto de vista de la empresa).
l. Aumento en las inversiones en bienes de producción directa.
m. Mantenimiento de una posición financiera aceptable.
n. Cuidado de los ancianos, inválidos, huérfanos, etc. relacionados con los miembros o ex-miembros de la empresa.

2. Externa a la empresa (influencia sobre la zona aledaña a la unidad de producción).

a. Generación de nuevas actividades económicas y empleos de mano de obra.
b. Aumento en el nivel de ingreso promedio.
c. Mejoramiento en la distribución de ingresos.
d. Mejoramiento de la infraestructura de servicios de comercialización, financiamiento, asistencia técnica, educación, salud pública, etc.
e. Creación y/o fortalecimiento de instituciones cívicas, religiosas, gremiales, deportivas, etc.

El material que se utilizará para realizar la descripción básica de las empresas y su evaluación se obtendrá de una serie de encuestas que se efectuarán para cada uno de los países seleccionados. En virtud de existir diversas modalidades de empresas asociativas dentro de cada país será necesario efectuar un muestreo estratificado. La extensión y calidad de la información a recoger demandarán que cada encuesta insuma dos o tres días por lo menos para ser evacuada.

3. Problemas de las FAP y sus causas: Este punto se dedicará a la identificación de los diversos problemas internos y externos que las FAP enfrentan y el análisis de sus causas. Por problemas de las FAP entendemos aquellos obstáculos que conspiran directa o indirectamente, contra el proceso de cambio que puede realizarse a través del establecimiento y funcionamiento de las nuevas modalidades de empresas. Por problemas internos entendemos a su vez, aquellos que tienen lugar dentro del seño de las propias empresas y por problemas externos, aquellos que se originan fuera de los límites de la empresa. El análisis debería cubrir los obstáculos que se presentan para lograr una difusión más amplia y rápida de las formas asociativas de producción. No deberá limitarse, en otras palabras, a las dificultades que encuentran para operar las empresas actualmente constituídas solamente.

La identificación de los problemas que las empresas enfrentan surgirá de la evaluación de su actuación que se efectuara en el capítulo anterior. El mayor paso de este capítulo recaerá entonces en la explicación de las causas que provocan

tales problemas.

Los problemas de las formas asociativas de producción pueden deberse a la misma concepción de las empresas, en el sentido de que ellas no están organizadas de manera más adecuada para lograr los objetivos en función de los cuales se les evalúa (sección b). Empero, pueden deberse no a su organización sino al contexto económico, político, social y cultural en el cual se hallan inmersos. En este sentido vale la pena expresar que la inmensa mayoría de las FAP que operan en América Latina tienen una corta historia y que, además de ello, en muchos casos ellas operan dentro de un marco que reconoce el legado histórico de una dependencia cultural, tecnológica y económica que no satisface los objetivos de las mayorías de nuestros pueblos. El legado de la dependencia puede reconocerse en facetas múltiples tales como el tipo de técnicas de producción empleadas, la distribución de la propiedad; el régimen de tenencia de la tierra, el tipo de organización de la UPA, el sistema jurídico imperante, el papel que juega el Estado, el sistema económico imperante, la composición y destino de la producción, los roles asignados a los trabajadores directos en los procesos de dicisión, propiedad de recursos y distribución de beneficios, la organización del crédito; los tipos de industrialización desarrollados y la composición de las exportaciones e importaciones.

La situación de dependencia en que nuestros países han vegetado ha tenido consecuencias para la estructura agraria forjada y aún en los casos en que pueden observarse procesos de liberación decididos es factible detectar todavía huellas de tal legado. Estas huellas pueden llegar a condicionar la manera de operar de las FAP y afectar los resultados que de ellas cabría esperar. Finalmente, los problemas de las FAP pueden ocurrir también como consecuencia de la carencia de un proceso de planificación adecuado al establecer o promocionar las nuevas modalidades de empresas. La formación de empresas asociativas de manera aislada en el espacio geográfico, como consecuencia de decisiones esporádicas o a instancia de antiguos propietarios, son ejemplos de esta situación.

4. Potencialidades para el desarrollo de las FAP.: En este capítulo se identificarán los factores que pueden coadyuvar a la creación de la FAP y al fortalecimiento de las existentes, por una parte, y se propondrán soluciones para los problemas (identificados en el capítulo anterior) que ellas enfrentan.

Sería conveniente que se evaluaran soluciones alternativas para diversos problemas pero a manera de guía pueden mencionarse como de importancia pacital las relacionadas con:

a. Medidas tendientes a lograr una nueva concepción de empresa que:

1) Integre los objetivos sociales (mayor cohesión entre los miembros del grupo; mayor solidaridad entre los miembros de la FAP entre

sí y de ellos con el resto de los habitantes de la zona; mayor participación de los hombres, mujeres y jóvenes en las decisiones; satisfacción de necesidades de recreación; etc.) con los de producción.

2) Considere actividades económicas no agropecuarias como parte integrante de las actividades que corresponde a la empresa acometer cuando se presenten oportunidades favorables.

b. Medidas tendientes a lograr un nivel más alto de eficiencia técnica y económica (capacitación técnica y administrativa de los miembros; mayor acceso a la tecnología, al crédito y a los mercados, etc.);

c. Medidas tendientes a lograr una ceptación política más amplia por parte de los funcionarios ligados al sector agrario, campesinado, asalariados industriales y de servicio, grupos religiosos, sectores profe - sionales sionales, militares, etc.

d. Medidas tendientes a lograr que las instalaciones de la FAP sean el resultado de una planificación racianal y en lo posible parte de un proceso de reforma agraria.

e. Medidas tendientes a definir un marco jurídico apropiado.

f. Otras medidas tendientes a lograr una difusión más amplia y rápida de las FAP.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS-OEA
Oficina en Colombia

-SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE, SENA-

CURSO SOBRE DESARROLLO RURAL, ORGANIZACION Y ECONOMIA CAMPESINA

MODALIDADES ASOCIATIVAS EN COLOMBIA

Ernesto S. Liboreiro
Alvaro Balcázar Vanegas

20 al 24 de Marzo, 1979
Valledupar, Colombia

MODALIDADES ASOCIATIVAS EN COLOMBIA*

Ernesto S. Liboreiro
Alvaro Balcázar-Vanegas

En Colombia, como en buena parte de los países latinoamericanos que durante las dos últimas décadas han intentado realizar proyectos de reforma agraria, las modalidades asociativas surgen como un instrumento para acelerar las acciones, que a través de la modalidad de dotación individual no registraron avances significativos. Aparecen y se impulsan las Empresas Comunitarias Campesinas como alternativas más ágiles y menos costosas para llevar a cabo las transformaciones que se proponían en el sector rural por medio de la estrategia de reforma agraria. Tales empresas son impulsadas por el INCORA especialmente a partir de 1970. A la fecha existen algo más de 1.000 Empresas Comunitarias Campesinas que disponen de aproximadamente 250.000 hectáreas y benefician a 10.000 familias aproximadamente. La ley las define como: "la forma asociativa de producción agropecuaria por la cual campesinos de escasos recursos estipulan aportar su trabajo, servicios u otros bienes en común, con la finalidad primordial de explotar uno o más predios rústicos, industrializar y comercializar sus productos, o bien cumplir una de estas dos finalidades a más de la primera enumerada, para repartirse entre sí las ganancias o pérdidas que resultaren, en forma proporcional a sus aportes". Entre las principales características de las empresas comunitarias, figuran:

-Pueden ser beneficiarios de dotación de tierras a través de las Empresas Comunitarias Campesinas, los asalariados rurales, los aparceros y arrendatarios pobres.

-Se constituyen fundamentalmente en los predios afectados por el Instituto Colombiano para la Reforma Agraria, INCORA, como acciones de reforma agraria. El tamaño de las Empresas Comunitarias está determinado por el del respectivo predio adquirido, sin que existan acciones de consolidaciones y reestructuraciones prediales.

---

* Tomado de Orientaciones para Determinar Modalidades de Formas Asociativas más Apropiadas para Diversas Regiones Rurales. Bogotá, IICA-CIRA, Publicación Miscelánea No. 176. 1977. pp. 35-38.

De la acción predial del proceso de adquisición de tierras ha resultado una relativa dispersión de las Empresas Comunitarias Campesinas que a la postre ha dificultado su consolidación y fortalecimiento.

-La adhesión a la empresa por parte de los campesinos es libre y voluntaria. El número de socios se determina según la extensión y capacidad agrológica del predio y con arreglo a niveles predeterminados de ingreso familiar considerados como aceptables.

-En principio es una empresa de autogestión, pero en la práctica ha habido dificultades para alcanzar esta categoría. Entre los obstáculos figuran: bajos niveles de capacitación empresarial y culturales; falta de tradiciones democráticas, inveterada tradición de sumisión y manipulación a que han estado sometidos; actitud paternalista no poco frecuente entre los funcionarios frente a los asuntos de los campesinos, etc.

-La vida familiar es de tipo individual.

-Están sujetas a un régimen colectivo y proindiviso de la propiedad sobre la tierra y los demás medios de producción. Sin embargo, en áreas donde impera un tipo de agricultura tradicional o ganadería extensiva, o cuando la Asamblea así lo determina, los socios disponen de una parcela que se ha llamado de "pancoger". Esta parcela está limitada por reglamentación para todas las Empresas Comunitarias Campesinas a un tamaño no mayor de una hectárea y en el cual no se pueden adelantar cultivos que compitan con los de la explotación comunitaria. En las zonas donde es posible adelantar un tipo de agricultura intensiva, el "pancoger" ha registrado la tendencia a desaparecer, lo que contrasta con la tendencia contraria observada entre las Empresas Comunitarias Campesinas en cuyos predios no es posible, o no ha sido, en las condiciones actuales de disponibilidad y uso de los recursos adelantar un tipo de explotación moderna.

-La propiedad de la producción es colectiva o comunitaria; los excedentes son distribuidos de acuerdo a los aportes de trabajo hechos por cada socio.

-La organización del trabajo en las Empresas Comunitarias es como sigue: en primer lugar, la explotación de la tierra se adelanta en forma colectiva con la participación directa de los socios, excepto en las parcelas de "pancoger" cuya explotación y cuidado corresponde a cada socio individualmente; en segundo lugar, los socios tienen derecho a reclamar anticipios periódicos de acuerdo a los días trabajados

en la colectiva. Tales anticipos son aproximadamente iguales a los salarios promedios de la zona; finalmente, las Empresas Comunitarias Campesinas solo pueden contratar asalariados ajenos a la organización en los casos en que las disponibilidades propias no sean suficientes para satisfacer los requerimientos de la explotación, pero en ningún caso con carácter de permanentes. En la práctica esta última disposición ha sido frecuentemente desatendida.

-Los servicios, tanto productivos (crédito, asistencia técnica, financiación de infraestructura) como sociales (educación salud, capacitación e infraestructura social) están a cargo de las entidades estatales respectivas. Sin embargo, tales servicios por lo general han resultado insuficientes e inapropiados y las Empresas Comunitarias Campesinas no disponen, por un lado de tamaño adecuado, y por el otro, de una organización e integración a nivel de segundo grado, para internalizar o proveerse a sí mismas de tales servicios.

-Las Empresas Comunitarias Campesinas se han aplicado en diferentes medios topográficos y socio-económicos. Es así, como se han empleado indiscriminadamente para dotaciones de tierra tanto en zonas de elevado desarrollo agrícola como en las áreas más atrasadas del sector rural; en áreas planas de alta potencialidad productiva, como en las quebradas de baja potencialidad; en zonas de agricultura intensiva con obras de infraestructura de riego, como en las de ganadería extensiva; con asalariados agrícolas y con aparceros y arrendatarios, etc..

Como quedó dicho en la primera parte del presente trabajo, las Empresas Comunitarias Campesinas que registraron un comportamiento más aceptable desde el punto de vista técnico-económico, fueron las ubicadas en las áreas con mayor nivel de avance del capitalismo: presencia de obras de infraestructura física y social, mayor eficiencia en los canales de comercialización, mayores niveles de productividad, incorporación de tecnología moderna, etc.. En cambio, los efectos logrados por las ubicadas en áreas de ladera, con predominio de la agricultura tradicional fueron menos satisfactorios.

II-1979.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA
Oficina en Colombia

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

CURSO DE CAPACITACION SOBRE PLANIFICACION Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS CAMPESINAS

ORIENTACIONES PARA DETERMINAR MODALIDADES DE ORMAS ASOCIATIVAS MAS APROPIADAS PARA DIVERSAS REGIONES RURALES

Ernesto S. Liboreiro
Alvaro Balcázar Vanegas

8 al 19 de Mayo de 1978
Anolaima, Colombia

CONTENIDO

ORIENTACIONES PARA DETERMINAR MODALIDADES DE FORMAS ASOCIATIVAS MAS APROPIADAS PARA DIVERSAS REGIONES RURALES

Ernesto S. Liboreiro
Alvaro Balcázar Vanegas

1. Identificación del Problema y su importancia

Análisis realizados anteriormente* llegan a la conclusión de que el funcionamiento de diferentes modalidades de organización de la producción están considerablemente influenciadas por las características del desarrollo alcanzadas en el área rural en la cual se encuentra localizada la unidad de producción. El último de los estudios mencionados en* evaluó la perfomance de 38 empresas comunitarias localizadas en cinco estratos diferentes en Colombia. Los estratos fueron definidos en función de las características físico-químicas de los suelos, la capacidad ecológica de las áreas, los cultivos y el tipo de organización empresarial predominante en el área. Las empresas que revelaron comportamientos mas aceptables desde ángulos técnicos-económicos fueron las ubicadas en estratos con mayor nivel de avance del capitalismo: mayor incorporación de tecnología, mayores niveles de producción por hectárea, mejor infraestructura física y social, mayor eficiencia en los canales de comercialización, predominancia de unidades de producción con empleo de asalariados, etc. Las áreas en que predominan explotaciones minifundistas, en áreas de ladera, con agricultura tradicional las empresas comunitarias ofrecieron resultados menos aceptables y menores

---

* INCORA. Estudio mundial sobre cambios en la estructura agraria (IICA-FAO): Estudio de casos en Colombia hecho por el INCORA con el asesoramiento del IICA-CIRA. Mimeografiado. Bogotá. 197 .
PRIETO, Patricia, ZUBIETA, Leonor y CACERESA, Fanny. Incidencia de las cooperativas de reforma agraria: estudio de caso de la Cooperativa agropecuaria del Huila Limitada. Mimeografiado. Bogotá. 1977.
LIBOREIRO, Ernesto, BALCAZAR, Alvaro y CASTELLANOS, Luis. Anélisis de las empresas comunitarias campesinas en Colombia. Serie: Informe de Conferencias, Cursos y Reuniones No. 162, Bogotá. 1977. Mimeografiado.

transformaciones con respecto al período de su constitución. El análisis de la solidaridad imperante en diferentes estratos, revela que ésta es mayor en áreas de ganadería extensiva de la costa Atlántica, posiblemente debido a la organización colectiva del trabajo en épocas anteriores.

Frente a los condicionamientos externos, cabe preguntarse sobre las posibilidades que tienen las empresas comunitarias campesinas de actuar como agentes de cambio. La respuesta depende en gran medida, según se concluye en el último de los estudios nombrados en*, de las características e importancia que asuman las estrategias impulsadas a nivel nacional y a nivel rural. Sin embargo no todo depende de las decisiones que se tomen a nivel gubernamental. Si bien el grado de éxito alcanzado por las formas asociativas de producción (FAP) en México, Colombia, Panamá y Perú ha dependido de manera preponderante de tales decisiones, el caso de Honduras es distinto. En este caso las empresas asociativas nacen a instancias de una fuerte presión campesina y la modalidad de organización contribuye de manera decisiva al éxito del experimento. En los otros países, la estrategia de reforma agraria dentro de la cual se las inserta, el débil apoyo recibido en algunas etapas tiende a ahogar sus posibilidades de éxito. Sobreviven y tienen éxito las que a pesar de diseños globales y carencia de apoyo han llegado a conformar modalidades de organización que les permiten superar tales adversidades. Por lo expuesto, si bien las formas asociativas dependen de manera poderosa del contexto económico-social y del apoyo gubernamental, las limitaciones derivadas de él pueden llegar a superarse si las modalidades elegidas

---

* Llamada página anterior

son apropiadas. Cuando el contexto es favorable y el apoyo gubernamental también lo es, modalidades apropiadas servirán para aprovechar mas plenamente las posibilidades que se presentan.

Antes de seguir adelante conviene aclarar lo que se entenderá, de aquí en adelante por modalidad de organización. En principio, es necesario aclarar, que el análisis que se practicará tendiente al establecimiento de modalidades mas apropiadas de organización se referirá exclusivamente a las formas asociativas (FA), excluyendo, por lo tanto el análisis organizativo referente a unidades de producción individuales, sean estas familiares o conformadas por sociedades comerciales tales como las anónimas, de responsabilidad limitada, de capital e industria, etc. Las diferentes modalidades de FA se definirán en función de la forma de organización del trabajo, de la relación que tienen los productores directos con los medios de producción, de la manera como se organizan los componentes de la FA para la comercialización y transformación (en los casos en que ésta tiene lugar) de los productos de la forma en que se abastecen de insumos y de los servicios para la producción, (asistencia técnica, crédito, registros contables, etc.) de la importancia y organización para tener acceso a servicios sociales (salud pública, educación, recreación, etc.), de la forma en que se distribuyen los excedentes, de la forma en que se organizan administrativamente, etc.

Se ha estimado de gran importancia llegar a definir orientaciones y criterios que permitan orientar la búsqueda de modalidades apropiadas para las condiciones existentes en países y regiones determinados. No pueden darse recetas sobre la conveniencia de organizar cooperativas agrarias de producción, cooperativas agrarias de servicios, sociedades agrícolas de interés social, cooperativas

de integración parcelaria, moshav ovdim, moshav shitufi, combinados al estilo yugoeslavo, koljoses, sovjoses, etc. La realidad imperante en cada país, y en diferentes regiones de cada país, es tan diversa y compleja que impide formular recomendaciones sin conocerlas detalladamente. Por esto se torna imprescindible formular un número limitado de criterios que sirva para orientar a técnicos, políticos, etc. en la decisión sobre formas alternativas de organización. La propuesta presente tiene el propósito de iniciar un análisis y debate amplio sobre esta problemática.

Si hasta el momento el interés sobre las formas asociativas se había centrado fundamentalmente en los procesos de reforma agraria y colonización, en los dos últimos años la necesidad de tratar este tema se ha visto fortalecida por el auge que ha tomado el desarrollo rural integrado. La circunstancia de que en muchos casos se impulsa esta estrategia en áreas de minifundio define un contexto de operación relativamente nuevo para las FA en América Latina. Esperamos que el análisis que se presenta en las secciones que siguen sea de utilidad también para estos casos.

2. Diferentes modalidades de FA's: características y orígenes

En un trabajo anterior* pertinente a nuestro tema, se formulan siete criterios con el mismo propósito de este artículo. La formulación de los mismos se efectuó a partir de la experiencia del autor de dicho trabajo, sin especificar el origen o la manera en que se llega a determinar la conveniencia de aplicación de cada uno de ellos.

---

* LIBOREIRO, Ernesto S. Criterios para determinar modalidades mas apropiadas de organización. In. Seminario sobre fomento de formas asociativas de producción en el medio rural. IICA-DSE. Mayo 1977.

Hemos creído mas conveniente, tanto desde el punto de vista analítico como didáctico formular un conjunto de criterios a partir de experiencias históricas concretas, tomadas, la mayor parte de ellas, de Latinoamérica. Diferentes experiencias históricas revelan las bases de decisión que contribuyeron a definir una o mas formas organizativas para un contexto determinado. Las bases de decisión están dadas por las características históricas, económicas, sociales, políticas, etc. de la región y de los pobladores de la misma pero también por lo que se pretende lograr con la reorganización económico-social en ciernes. A partir de estas experiencias, tanto en lo que respecta a la decisión creadora como al funcionamiento de los organismos generados, pueden identificarse criterios que puedan ser potencialmente aplicables a otras circunstancias similares. Estimamos, además, que de esta manera se podrá comprender mas cabalmente el sentido del criterio y las posibilidades de utilización en otras circunstancias.

2.1. Las modalidades mexicanas

Como resultado de la revolución agraria que vió sus comienzos en 1910, que se consolida con la promulgación de la Constitución de 1917, y con la cual se da comienzo legal a la Reforma Agraria en México, nace el elemento constitutivo de la actual estructura agraria mexicana, conocido como el Ejido.

El ejido está constituido por las tierras entregadas a un núcleo de población ya fuera por restitución, dotación, ampliación o creación*. Tales tierras, o sea las requeridas para los programas de dotación de ejidos serían tomadas de dos fuentes: tierras públicas, incluídas las recuperadas de las concesiones entregadas por el gobierno desde 1876, es decir, desde el régimen de Porfirio Díaz, y las expropiadas por el proceso.

Estos ejidos resultantes de la Reforma Agraria de 1917 son diferentes de los ejidos coloniales, pues aquellos abarcan no solo los pastizales y bosques de uso común, sino que en la superficie ejidal se incluyen las tierras de labor y los solares urbanos.

La Ley no especificó la forma de tenencia o de explotación del ejido; empero, hasta el comienzo del periodo cardenista (1934-1940) la forma de tenencia y explotación fue fundamentalmente la individual, con la existencia en el interior del ejido, de organizaciones cooperativas de crédito, asistencia técnica,

---

* "Los núcleos de población que carezcan de tierra y agua o no las tengan en cantidad suficiente para las necesidades de su población, tendrán derecho a que se les dote de ellas" en una o varias de las cuatro formas siguientes:
1º. Restitución de las tierras de los pueblos, declarando nulas 'todas las enajenaciones de tierras, aguas y montes pertenecientes a los pueblos.. ocupadas ilegalmente', así como 'todas las diligencias de apeo o deslinde, transacciones, enajenaciones o remates practicados...por compañías (deslindadoras), jueces u otras autoridades... con las cuales se hayan invadido u ocupado ilegalmente tierras, aguas y montes de los ejidos'.
2º. Dotación de tierras y aguas suficientes a 'los núcleos de población que carezcan de ejidos o que no puedan lograr su restitución por falta de títulos, por imposibilidad de identificarlos, o porque legalmente hubieran sido enajenados'.
3º. Ampliación de las tierras de los núcleos de población, si se prueba que las tierras existentes no son suficientes.
4º. Creación de nuevos centros de población agrícola con 'las tierras y aguas que les sean indispensables'.
Tomado de: ECKSTEIN, Salomón. EL EJIDO COLECTIVO EN MEXICO. Fondo de Cultura Económica, México. 1966. Pg. 42-43

mercadeo, etc., controladas y supervigiladas por los Bancos Regionales Ejidales los cuales suministraban el crédito, además de servicios de asistencia técnica, y mercadeo. Estos bancos desaparecieron posteriormente a raíz de quejas por manejos deshonestos y arbitrarios de los gerentes locales, que entonces eran autónomos.

La iniciativa para solicitar dotación de tierras era privilegio de toda comunidad o núcleo de población. Con la sola declaración de necesidad de tierras por parte de la comunidad o sus representantes, ante las autoridades agrarias, bastaba para iniciar los respectivos trámites de dotación.

Tan pronto como la dotación es concedida, las autoridades agrarias convocan a una asamblea general de todos los miembros activos para elegir los organismos de administración, de supervisión y auditoría y decidir sobre la forma de explotación de las tierras agrícolas y el tipo de organización, que puede ser individual, colectiva o de cualquier forma intermedia de cooperación. Las áreas de pastoreo y bosques serán siempre comunales.

Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas, a raiz de la afectación de las haciendas y explotaciones algodoneras y de agricultura intensiva de productos para la industria, y ante la necesidad técnica de impedir el rompimiento de la unidad económica de tales explotaciones, que provocaría su parcelación, cobra un fuerte impulso la forma colectiva de tenencia y explotación de los ejidos.

Según el Código Agrario, "El Presidente de la República determinará la forma de explotación de los ejidos, de acuerdo con las siguientes bases:

1. Deberán trabajarse en forma colectiva las tierras que por constituir unidades de explotación infraccionables, exijan para su cultivo la intervención conjunta de los integrantes del ejido.

2. De igual forma se explotarán los ejidos que tengan cultivos cuyos productos están destinados a industrializarse y que constituyen zonas agrícolas tributarias de una industria...

Art. 202. Se adoptará la forma de explotación colectiva en los ejidos, cuando una explotación individualizada resulte antieconómica o menos conveniente, por las condiciones topográficas y la calidad de los terrenos, por el tipo de cultivo que se realice, por las exigencias en cuanto a maquinaria, implementos e inversiones de la explotación, o porque así lo determine el adecuado aprovechamiento de los recursos".

Bajo las anteriores condiciones no es entonces, la Asamblea General quien determina la forma de explotación y tenencia de los ejidos, sino el Presidente de la República a través de las autoridades agrarias.

A partir de 1940 los ejidos colectivos pierden el impulso y el apoyo y vuelve a impulsarse la dotación y explotación individual en los ejidos. Finalmente, en la actualidad la forma dominante de explotación y tenencia de las tierras de los ejidos es la individual, aunque a partir de 1971, con la promulgación de la nueva Ley Federal de Reforma Agraria, se inaugura una nueva etapa de transformación rural, facilitando el esfuerzo mancomunado de ejidatarios, comuneros y minifundistas; es decir, cobra vigencia la organización colectiva de la producción rural del sector reformado. Este nuevo virage hacia la explotación colectiva es

debido fundamentalmente al relativo fracaso de la pequeña explotación individual, que ha degenerado en minifundio al interior de los ejidos que habían adoptado la forma individual de explotación de la tierra; tal grado de atomización de la tierra ha impedido un uso racional de los recursos y se ha convertido en un serio obstáculo para el desarrollo de la producción agrícola.

Trataremos de resumir la organización interna y las particularidades de cada uno de los tipos o grupos en que se han clasificado los ejidos; individuales, colectivos y semicolectivos, y dentro de ellos las llamadas Sociedades Locales de Crédito Ejidal y las Sociedades Locales de Crédito Colectivo Ejidal.

2.1.1. El Ejido individual

En todos los casos, la comunidad o núcleo de población es por sobre todo el propietario de todas las tierras ejidales, y no el ejidatario individual, incluso en los casos en que oficialmente se hubieran hecho asignaciones individuales de las parcelas agrícolas.

Todas las tierras ejidales se dividen en cuatro partes: la zona urbana, los terrenos de cultivo, los pastizales y los bosques.

Todos los ejidatarios tienen derecho a recibir un lote o solar en la zona de urbanización. En el caso en que en la zona urbana queden lotes excedentes, estos podrán ser arrendados a ciudadanos mexicanos que deseen avecindarse, siempre y cuando se hayan de dedicar a ocupaciones útiles a la comunidad.

La superficie de pastoreo y bosques pertenecen y son aprovechados siempre en común, excepto cuando se abran al cultivo y se doten o asignen individualmente

a los ejidatarios. En el primer caso, "todos los ajidatarios podrán usar gratuitamente toda la tierra necesaria para mantener el número y la clase de ganado que les señale la Asamblea General, la que también fijará la cuota que habrá de pagar por cualquier animal adicional. De igual manera, el derecho para el uso y aprovechamiento del agua para riego del ejido corresponde al núcleo de población sujeto a la reglamentación de las autoridades respectivas y a aquellas disposiciones que se aprueben por la Asamblea General".(1)

El arrendamiento de áreas de pastoreo o de montes a personas o entidades ajenas al ejido corresponde exclusivamente al ejido y de ninguna manera a los ejidatarios individualmente. El ingreso derivado por este concepto debe destinarse en su totalidad a un fondo común.

El uso de las tierras de cultivo se decide en asamblea general. "Antes de que se haga el fraccionamiento y la adjudicación de las tierras de cultivo, cada ejidatario tiene un derecho proporcional sobre la superficie total; pero tan pronto como es dividida en parcelas y asignada a los miembros, la propiedad pasa a manos del ejidatario individual, que recibirá un 'certificado de derechos agrarios', reconociéndole su pleno derecho sobre la parcela".(1) Tal propiedad está sujeta a las limitaciones que establecen su carácter de inembargabilidad, inalienabilidad, inenajenabilidad y no podrán gravarse por ningún concepto.

La parcela debe ser trabajada directamente por el ejidatario, no admitiéndose el cultivo indirecto, excepto en los casos de incapacidad física del beneficiario, en los cuales el Consejo de Vigilancia deberá aprobar los respectivos contratos; sin embargo, en la práctica se han presentado muchos casos de arrendamiento de parcelas ejidales. Otra disposición frecuentemente desatendida y

(1) Idem. Pg. 106

violada por los ejidatarios es la que establece la prohibición de empleo de mano de obra asalariada, excepto en las épocas y las labores en que el ejidatario no se basta por sí mismo, aun en el caso en que dedicara todos sus esfuerzos.

El ejidatario pierde el derecho a su parcela en el caso en que deje de cultivarla durante un período de dos años consecutivos, sanción que se imparte luego de un juicio legal y por decreto presidencial.

En cuanto a la organización del ejido, éste tiene como autoridad suprema la Asamblea General, la cual tiene entre sus atribuciones la de nombrar y remover los miembros del Comisariado Ejidal (organismo de administración) y del Consejo de Vigilancia (organismo de auditoría y supervisión).

En cada ejido se establece un fondo común, con los ingresos procedentes de: la explotación por cuenta de la comunidad de los pastizales, bosques, etc. o los importes por su arrendamiento; indemnizaciones por expropiación de tierras por razones de utilidad pública; cuotas acordadas por la Asamblea General; y por cualquier otro ingreso que no corresponda individualmente a los ejidatarios. Estos fondos preferiblemente estarían destinados a obras de beneficio social, promoción de actividades agrícolas, compra de maquinaria y equipo, etc. La autorización para gastar estos fondos proviene de la Asamblea General y del Ministerio de Agricultura.

2.1.2. Sociedades locales de crédito ejidal

Las Sociedades Locales son organizaciones creadas en los ejidos individuales con el propósito de servir de instrumento intermediario entre el Banco Ejidal

y los ejidatarios individuales para los efectos del suministro oportuno y apropiado del crédito, así como para ejercer mayor control de su adecuada aplicación por parte de los usuarios. Junto con el crédito, se prestan otros servicios como asistencia técnica, comercialización y mercadeo, etc.

Según la Ley de Crédito Agrícola, el Banco Ejidal debe operar con sociedades locales de crédito y no con ejidatarios individualmente. Es función de estas sociedades suministrar crédito a sus miembros y asumir todas las responsabilidades frente al banco.

Entre las finalidades de las Sociedades Locales figuran: construcción y administración de plantas cooperativas; trabajo en común de las tierras ejidales; establecimiento de cooperativas multiactivas o de servicios para las actividades productivas; constituirse en agente de las operaciones de mercadeo y comercialización de la producción; obtener crédito para otorgarlo a su vez a los socios; etc.

El suministro de crédito no se ejecuta por entregas en efectivo, excepto en una mínima proporción; "en la medida en que el banco controla la distribución de los insumos (fertilizantes, semillas y en algunos casos, servicios de maquinaria), cuando llega la época oportuna proporciona vales o requisiciones por la cantidad de insumos en cuestión, de acuerdo con la superficie aprobada para determinado cultivo, y el ejidatario las recoge del almacén o recibe los servicios de la central de tractores. Para varios insumos que no opera el banco en forma directa, se le entregarán vales que aceptan las casas comerciales locales"(1).

(1) Idem. Pg. 112

El principio básico por el que se rige la Sociedad Local de Crédito Ejidal es el de suministrar oportunamente y en las cantidades necesarias los insumos, impidiendo la desviación de los servicios de crédito, "...pero sin convertir al sistema en una granja estatal, y sin que se elimine la posibilidad de demostrar la iniciativa personal"(1).

La constitución de una Sociedad requiere un mínimo de diez miembros. Sin embargo, anteriormente a la Ley de 1955 era requisito que la Sociedad estuviera constituída por mas del 50 por ciento del total de miembros de un ejido; es decir, en cada ejido sólo podía existir una Sociedad Local de Crédito.

En la realidad, desde hacía ya varios años muchas sociedades se habían segregado en sectores, o sea grupos separados dentro de la misma sociedad, a raíz de conflictos internos y los bancos ejidales los estaban aceptando 'de facto' operando el crédito directamente con ellos. A partir de 1955 con la nueva Ley de Crédito Agrícola se da reconocimiento legal a tales 'sectores', quedando constituídas varias Sociedades en un mismo ejido.

2.1.3. El ejido colectivo

En realidad los ejidos colectivos no son mas que sociedades de crédito controladas por el banco, pero que además tienen la particularidad de trabajar la tierra en forma colectiva; de este hecho se deriva su nombre técnico de Sociedades Locales de Crédito Colectivo Ejidal, para diferenciarlas de las Sociedades establecidas en los ejidos individuales.

Empero, de manera general no se pueden establecer divisiones, o clasificar los ejidos como totalmente individuales, o totalmente colectivos, pues en la mayoría

(1) Idem. pag. 112

de los casos se encuentran en un mismo ejido sectores individuales y sectores colectivos, que desde luego, se organizan a partir de las respectivas Sociedades de Crédito (para explotación individual de las parcelas o para la colectiva). Sin embargo, también existen ejidos totalmente colectivos, aunque estos todavía constituyen una minoría y se han establecido principalmente en las zonas donde predominaba la agricultura comercial y de productos para la industria manufacturera (por ejemplo, las zonas algodoneras de la comarca lagunera, que constituían la región de mayor desarrollo agrícola de México).

La organización de las Sociedades Colectivas es similar a la de cualquier Sociedad de Crédito Ejidal*: Asamblea General (que es la autoridad máxima), Comisión de Administración (que es el organismo ejecutivo) nombrada por la Asamblea, Junta de Vigilancia (organismo de fiscalía) también nombrado por la Asamblea. Los libros y registros contables deben encargarse a un contador, y la dirección técnica de todas las operaciones al jefe de zona designado y pagado por el Banco Ejidal.

Los cuerpos directivos de la sociedad tienen en todo tiempo el derecho de examinar y revisar sus actividades. Por lo general se agrupan varias Sociedades bajo la autoridad de un contador o jefe de zona.

En las Sociedades Colectivas se han de integrar fondos sociales con el cinco por ciento de los ingresos brutos de todas las cosechas obtenidas. También se estipula la formación de un fondo de reserva, que se constituye con el 25 por ciento de todas las utilidades líquidas, hasta que alcance el monto promedio

* En adelante preferiremos hablar de Sociedades Locales de Crédito Colectivo Ejidal, pues se corren menos riesgos que al hablar de "ejidos colectivos" teniendo en cuenta lo arriba anotado.

de las operaciones anuales de la sociedad, y que sirve como un fondo de seguridad frente a posibles pérdidas en las cosechas. En los casos en que se establezcan cooperativas de consumo o de cualquier otro servicio también deberán constituírse sus propios fondos, los cuales serán independientes e indivisibles.

Todos los miembros deberán participar en el trabajo colectivo de la sociedad, recibiendo un anticipo semanal por las labores que hubieren desarrollado, de acuerdo con las cuotas específicas que se decidan en cada caso. Al finalizar el año el beneficio social será distribuido en proporción al trabajo aportado por cada miembro. La persona encargada de toda la administración es el socio delegado, electo de entre los miembros de la Comisión de Administración.

El trabajo agrícola en sí está a cargo de un jefe de trabajo, quien es uno de los miembros de la Sociedad nombrado por la Asamblea General, y que tiene a su cargo todo el trabajo de campo, su organización y distribución. El plan general de trabajo se formula conjuntamente por los cuerpos directivos, el jefe de zona del banco y/o su ayudante y el jefe de trabajo. Algunos de los miembros desempeñan labores permanentes en actividades especiales, tales como mecánicos, tractoristas, almacenistas, etc. El resto se divide en grupos, por regla general de 10, encabezados por un "capitán". El jefe de trabajo señala las labores que debe desempeñar cada grupo, comúnmente por semana o por día y es responsable de ver que se ejecuten en forma debida, llevando un registro de los socios y firmando sus tarjetas en la que se apunta la cantidad y la clase de trabajo ejecutado por cada miembro. También tiene la responsabilidad de distribuir el equipo, la maquinaria, los animales de trabajo y el agua, así como de vigilar

los movimientos de materias primas. Al terminar la semana se hace el cómputo de los días trabajados, los que comprueba el representante local del banco. Estos datos se mandan a la agencia junto con las demás notas y pagarés, firmados por las autoridades de la Sociedad, así como las requisiciones de los materiales que sean necesarios. Con estos documentos, el banco entrega las cantidades correspondientes, haciéndole el cargo a la cuenta de la sociedad, a diferencia de las Sociedades Locales en los ejidos individuales, donde el cargo se hace a la cuenta de cada ejidatario, aunque la responsabilidad sea de la Sociedad.

Los anticipos se pagan a cada miembro de acuerdo con las tarjetas de labores.

Los beneficios que los miembros obtienen de sus sociedades son de dos clases: servicios prestados por la Sociedad, tales como desayunos escolares, servicios médicos, agua potable, etc. y los ingresos que los ejidatarios reciben en efectivo. Estos últimos se pagan en dos partes: la primera en forma de anticipos, o pagos semanales por el trabajo ejecutado por cada miembro, según registro del jefe de trabajo; y la segunda, al distribuírse las utilidades una vez que el banco haya hecho la liquidación y sus deducciones al terminar el ciclo agrícola.

2.1.4. Ejidos semicolectivos

En estas sociedades, una parte del trabajo se realiza en forma colectiva y la otra individualmente; por ejemplo, cuando las labores de arar y preparar la tierra se hacen en común, la siembra y el desmalezado se hacen individualmente y la cosecha de uno u otro modo. Se consideran también como semicolectivas las

sociedades en las que una parte de la tierra se trabaja en forma colectiva y el resto en forma individual. En las sociedades semicolectivas cada miembro es responsable de la producción de su parcela individual y recibe crédito por ella. Los miembros se dividen entre sí voluntariamente la tierra. A veces la tierra se distribuye de nuevo cada año por sorteo, después de terminadas las tareas que se realizan colectivamente, a fin de asegurar la máxima equidad en la distribución del ingreso.

2.2. Modalidades Peruanas

A raiz de la promulgación de la Ley de Reforma Agraria de 1969 y como formas sustitutivas del anterior régimen de tenencia caracterizado por la gran concentración de las tierras en manos de una minoría de terratenientes, se establecen tres modalidades principales de adjudicación de las tierras afectadas por el proceso de reforma agraria; tales modalidades asociativas son: Cooperativas Agrarias de Producción, Sociedades Agrícolas de interés Social y Comunidades Campesinas. Existen además, Cooperativas Agrarias de Integración Parcelaria, Cooperativas Agrarias de Servicios, Cooperativas Comunales, Grupos Campesinos y Sociedades de Personas; siendo la mayoría de éstas, sistemas de organización de pequeños propietarios o usufructuarios de tipo individual, unidos básicamente para la realización de algunas actividades para la compra de insumos y comercialización de sus productos.

2.2.1. Cooperativas Agrarias de Producción (CAP)

Esta modalidad de adjudicación ha sido empleada especialmente en las áreas donde imperaba un tipo de agricultura intensiva, como por

ejemplo en las plantaciones cañeras y explotaciones algodoneras de la región de la costa. La conveniencia y la necesidad técnica de impedir la ruptura de la unidad económica de explotaciones que habían alcanzado mas o menos altos niveles de eficiencia y racionalidad en sus operaciones, fueron los factores principales que determinaron la adopción de las CAP en las áreas con tales características de explotación agrícola. Era necesario, pues, adoptar una modalidad que garantizara la continuidad de las condiciones técnicas de explotación de tales predios, los cuales, a diferencia de las anteriores leyes de reforma agraria que no consideraban su afectación, fueron declarados afectables y sujetos a reforma ante la declaratoria de que todas las propiedades rurales del territorio nacional se consideraban objetos de reforma agraria. Las CAP han sido por lo general, la alternativa en los casos a que se refiere el Artículo 37 de la Ley de Reforma Agraria, es decir: "cuando se trate de predios cuyo principal producto se destina al abastecimiento de la planta industrial y esta constituya con la tierra una sola unidad económica, la afectación comprenderá la totalidad del complejo económico o sea, tanto la tierra, las plantas de beneficio e instalaciones industriales de transformación primaria que se encuentren ubicadas fuera del predio o pertenezcan a otros propietarios".

Las CAP se orientan según los principios generales del cooperativismo. La propiedad de la tierra es de la empresa sin que se individualicen los derechos de propiedad o de usufructo entre los socios.

Otras características de las CAP son, entre otras:

- En la cooperativa son inseparables las condiciones de socio y trabajador.

- La contratación de personal asalariado solo es permitida por excepción y temporalmente, sujetándose a ciertas normas.
- Existe igualdad de derechos y beneficios entre los socios, aunque subsista por excepción y temporalmente la clasificación entre obreros y empleados al interior de la CAP.
- La participación de los socios en la renta social producida por el trabajo común y/o servicios se efectúa mediante: (a) La retribución semanal o mensual que perciba el socio de acuerdo a la categorización técnica de puestos; (b) La proporción de excedentes que anualmente perciba el socio; (c) Por otros beneficios establecidos en los reglamentos.
- La retribución básica que percibe el socio por su trabajo en la cooperativa será fijada en base a la categorización técnica y evaluación de puestos que rija en cada CAP.
- La distribución final de excedentes se hace teniendo en cuenta los días trabajados en la cooperativa y/o el uso que haya hecho de los servicios de la cooperativa.
- Existen bonificaciones por "familia numerosa" y antiguedad como socio.
- La duración de la cooperativa tiene carácter indefinido.
- Toda CAP está obligada a integrarse en una Central de Cooperativas constituida dentro del ámbito del respectivo PIAR (Proyecto Integral de Asentamiento Rural).
- Los excedentes que arroje el balance anual de operaciones y resultados, luego de hechas las deducciones de operación, serán distribuidos en el siguiente orden:

  a) No menos de 10 por ciento para el Fondo de Reserva;

b) no menos del cinco por ciento para el Fondo de Educación;

c) no menos del 10 por ciento para el Fondo de Previsión Social;

d) no menos del 15 por ciento para el Fondo de Inversiones;

e) no menos del cinco por ciento para el Fondo de Desarrollo Cooperativo;

f) los saldos resultantes serán distribuídos entre los socios de acuerdo con sus aportes de trabajo, pero serán capitalizados obligatoriamente en cuenta de los socios no menos del 25 por ciento de tales participaciones.

- La dirección administración y control de la cooperativa está a cargo de la Asamblea General (autoridad suprema), el Consejo de Administración (órgano responsable de la marcha administrativa de la cooperativa) y el Consejo de Vigilancia (órgano de control y fiscalización). Existe el Gerente o Administrador General, que es el representante ejecutivo de la parte administrativa y comercial de la cooperativa, nombrado por el Consejo de Administración de entre los socios o contratado entre particulares. Como organismos asesores y consultivos del Consejo de Administración se constituyen los Comités Especializados, los cuales representan a las áreas de producción y servicios, así como las diferentes áreas geográficas del radio de acción de las cooperativas; sus miembros son elegidos por la Asamblea General de entre los trabajadores de cada una de las áreas y departamentos en que funcionalmente se divide la cooperativa. Existen Comités Especializados de: educación, previsión social, servicios para la producción, producción agrícola, comercialización, presupuesto y finanzas, etc.

2.2.2. Sociedades Agrícolas de Interés Social (SAIS).

Las SAIS no son organismos que agrupan a personas naturales como las CAP, sino que agrupan a personas jurídicas, tales como comunidades, cooperativas de servicios, cooperativas de producción, etc.

Esta modalidad de adjudicación es la mas difundida en la región de la sierra, donde predomina la explotación ganadera de tipo extensivo, a diferencia de la costa donde predomina la agricultura comercial y por tanto la modalidad mas difundida allí es la CAP.

La SAIS surge como respuesta a la especial configuración que toma el problema agrario de la Sierra y que se caracteriza por las hondas diferencias de desarrollo económico y social al interior de las áreas que constituyen las SAIS. Por eso constituye una forma asociativa "Sui-géneris de la reforma agraria peruana", cuyo principal objetivo es romper las consecuencias acumuladas del desarrollo desigual de sus integrantes e impulsar consecuentemente el desarrollo mas o menos armonioso del área de las SAIS, a través de la redistribución de los excedentes.

La justificación histórica de esa modalidad de organización está en el hecho de que en tales zonas existían alrededor de una explotación mas o menos desarrollada y posesionada de las mejores tierras, comunidades indígenas o campesinas que fueron gradualmente desalojadas y despojadas de sus mejores tierras por parte de terratenientes. La explotación del latifundista constituía el polo desarrollado de la zona y se beneficiaba de la disponibilidad permanente de fuerza de trabajo barata que suministraban las comunidades campesinas o indígenas de la

periferia que anteriormente fueron los propietarios naturales de aquellas tierras. Tal periferia constituía el polo atrasado y reducido a las peores tierras de la zona, caracterizado por explotaciones de agricultura tradicional con métodos atrasados de cultivo de la tierra.

En el interior de las SAIS se mantiene y se consolida la unidad empresarial de sus integrantes. Es decir, las cooperativas de producción, las comunidades campesinas y explotaciones individuales miembros de una SAIS conservan su unidad como empresas ante los procesos productivos, los cuales se adelantan de acuerdo a su propia organización interna.

La propiedad de la tierra es de la empresa, llevándose a cabo la gestión sobre la base de participación democrática, ascendente y directa. En cuanto a la distribución de excedentes, las comunidades o cooperativas socias de las SAIS participan de los excedentes en proporción a índices determinados de acuerdo a factores socio-económicos. Los objetivos principales se definen como: resolver los problemas que plantea la adjudicación de tierras en las áreas andinas de ganadería extensiva y compensar los desniveles socio-económicos de un área, distribuyendo el excedente generado entre los grupos campesinos de acuerdo a las necesidades de cada uno de estos grupos.

La estructura administrativa de las SAIS presenta los siguientes organismos. La Asamblea General de Delegados, que es la autoridad máxima de la SAIS, está compuesta por representantes de los socios ante la SAIS. Cada socio (unidad empresarial) tiene derecho a igual número de delegados titulares y a un delegado alterno los cuales ejercen a través de un voto por delegado. Los delegados son nombrados por la Asamblea General de las respectivas Comunidades

o Cooperativas socias. El Consejo de Administración, que es el órgano responsable de la marcha administrativa, económica y financiera de la SAIS, nombrado de entre los miembros de la Asamblea General de Delegados por este mismo organismo. El Consejo de Vigilancia, que es el organismo responsable de la supervisión de las actividades de la División de Desarrollo de la SAIS y fiscaliza los actos del Consejo de Administración, Comités Especializados y Comisiones. Finalmente, los Comités Especializados, creados por el Consejo de Administración, cumplen un papel de asesores de dicho Consejo. Sus miembros son nombrados por la Asamblea General de Delegados entre los comuneros y socios de las cooperativas integrantes de la SAIS.

2.2.3. Comunidades Campesinas

Estas no constituyen nuevas formas empresariales asociativas creadas por la Reforma Agraria Peruana, sino que corresponden a asociaciones de ayuda mutua previamente existentes pero con problemas de escasez de tierras para cultivo o pastoreo, a las cuales se les han anexado nuevas áreas. Sus características principales son: la propiedad de la tierra es de la comunidad, no pudiendo ser enajenada ni embargada; la gestión es con participación democrática, ascendente y directa; la distribución de excedentes corresponde al régimen de trabajo imperante en la comunidad, el cual puede ser familiar, cooperativo o comunal.

2.2.4. Grupos Campesinos

Son formas asociativas que se constituyen sobre la base de minifundistas, feudatarios y otros agricultores individuales. Son considerados

como unidades en transición donde todavía se mantienen rezagos de la propiedad individual. Las tierras adjudicadas a estos grupos constituyen propiedad de los integrantes del grupo; la gestión es personal y directa; la distribución de los excedentes es en función de los aportes de capital, o en su defecto, en función de la producción realizada por cada miembro del grupo; entre sus objetivos figura el de posibilitar y preparar el camino para la formación de empresas asociativas.

2.2.5. Cooperativas Agrarias de Integración Parcelaria

Se constituyen con pequeños propietarios o minifundistas, los cuales se han agrupado para constituir unidades agrícolas de dimensión adecuada para la explotación en común que permita un uso mas racional de los recursos y una elevación del nivel de vida de los campesinos miembros. En estas cooperativas la propiedad de la tierra pasa a ser de la empresa cuando es entregada por los socios como aporte de capital, o sigue siendo de éstos cuando las tierras son cedidas a la cooperativa en usufructo; la gestión se lleva a cabo por medio de participación democrática, ascendente y directa; la distribución de los excedentes se hace en proporción al tiempo trabajado y a los aportes de capital.

Estas modalidades de organización empresarial campesina surgen dentro de los programas y proyectos de Reordenamiento Rural y Concentración Parcelaria. Estos constituyen estrategias de desarrollo rural que buscan corregir los efectos negativos de la tenencia minifundista de la tierra, que aun constituye un grave problema y obstáculo para el desarrollo del sector rural peruano, por constituir un amplio sector, numéricamente hablado.

Existen amplias zonas tanto en la costa como en la sierra en las que predomina la posesión o propiedad de parcelas con superficies mínimas, cuya explotación es antieconómica. En tales zonas es característico el bajo nivel de vida de los propietarios minifundistas, el empleo de sistemas tradicionales de explotación de la tierra, el bajo nivel educativo de la población, etc., todos estos factores que dificultan la participación de los campesinos en el proceso de cambio y desarrollo del sector rural. Por otra parte existen pequeños agricultores no propietarios o feudatarios, que la Ley los reconoce como propietarios de las parcelas que antes trabajaban en calidad de arrendatarios, aparceros, colonos, etc., cuyas explotaciones no les permiten elevar sus niveles de vida, ya que el tamaño de las parcelas ni siquiera garantiza ocupación a la mano de obra familiar. Finalmente, en las comunidades campesinas de la sierra, donde principalmente por razones hereditarias se ha llegado a un excesivo fraccionamiento de la propiedad de la tierra, existe un considerable sector de minifundistas.

Ante tales fenómenos, una de las alternativas de solución adoptadas especialmente en la región de la costa han sido los programas de concentración parcelaria y reordenamiento rural. Tales programas se proponen conformar unidades de explotación que permitan elevar el nivel de vida de los campesinos y un aprovechamiento mas racional de los recursos naturales. Para ello es necesario implementar proyectos de irrigación y de adecuación de las tierras lo mismo que programas de colonización para reubicar los agricultores que resulten desplazados por el proceso.

2.3. Modalidades Asociativas Chilenas

A partir de la promulgación de la Ley 16.640 de 1967 durante el gobierno de la Democracia Cristiana hasta el derrocamiento del gobierno de la Unidad Popular del Presidente Allende, el país pasó por dos tipos principales de adjudicación y dotación de tierras: los Asentamientos y posteriormente los Centros de Reforma Agraria.

La Ley 16.640 define el "Asentamiento", como una etapa transitoria inicial en la cual se explotan las tierras expropiadas por la Corporación de Reforma Agraria, durante el período que media entre la toma de posesión material y el momento en que se destinan o asignan, de conformidad a las disposiciones legales pertinentes. Tales asignaciones pueden ser en forma individual o colectiva según lo determinen y aconsejen las condiciones de explotación del predio.

El Asentamiento como forma de dotación supone tres etapas:

a) El pre-asentamiento, desde cuando se toma posesión del predio hasta cuando se firma el acta de constitución.

b) El Asentamiento, que termina teóricamente con la asignación definitiva de las tierras.

c) El post-asentamiento, a partir del momento en que se adjudican las tierras en forma definitiva en unidades familiares o en unidades comunitarias, quedando vigente entre los nuevos socios diferentes grados de cooperación. En la práctica la mayor parte de las adjudicaciones definitivas se hizo en forma colectiva.

Las cooperativas que pueden recibir asignación definitiva son de tres tipos:

a) Cooperativa Asignataria. En este caso la cooperativa es titular

de la asignación y recibe directamente en propiedad la adjudicación de las tierras. Tiene las características de la cooperativa agraria de producción en cuanto a gestión y distribución de excedentes.

b) Cooperativa Mixta. En este caso se asigna parte de las tierras a la cooperativa y parte en forma individual a los socios. Normalmente la superficie individual es de tres hectáreas. La distribución de excedentes y la gestión en la explotación colectiva se hace de acuerdo con los aportes en trabajo y por participación democrática directa, respectivamente.

c) Cooperativas de Asignatarios. En este caso la asignación es individual y los titulares de la adjudicación son los socios individualmente considerados. En esta modalidad se conservan formas de cooperación principalmente para las operaciones de aprovisionamiento (de técnica, crédito, insumos, etc.) y comercialización de la producción.

El procedimiento normal del proceso de adjudicación definitiva, desde la afectación de los predios es más o menos como sigue: una vez que la Corporación de Reforma Agraria ha tomado posesión material de un predio, para proceder a su explotación agropecuaria se celebra un contrato de Sociedad Agrícola de Reforma Agraria con la organización campesina de los jefes de familia asentados en el predio expropiado (Asentamiento).

La Sociedad Agrícola de Reforma Agraria (SARA) está formada por el aporte del uso de la tierra y el agua que hace la CORA, además de su obligación de financiar inversiones de infraestructura, proporcionar crédito suficiente y oportuno,

asistencia técnica, insumos y todos los demás factores que requieran de financiación. Los campesinos aportan su trabajo personal y las herramientas y animales cuando dispongan de ellos y deseen hacerlo. Normalmente la explotación se realiza comunitariamente, aunque en ciertos casos la sociedad puede asignar un lote de goce a cada asentado.

Las utilidades que resultan de la explotación del predio se reparten en una proporción que varía entre el 75 por ciento y el 90 por ciento para los campesinos y el resto para la CORA. En algunos casos la participación de los campesinos ha llegado a ser hasta del 99 por ciento. Para determinar las utilidades se deducen los costos de los capitales de explotación empleados en las faenas agrícolas.

Durante el año los campesinos reciben de la SARA anticipos a cuenta de su participación en las utilidades, equivalentes al salario promedio de la zona.

La organización interna de las SARA presenta la siguiente estructura: Asamblea General, es el órgano de suprema autoridad y la constituyen todos los socios; el Consejo de Administración, tiene a su cargo la administración y representación de la sociedad y es responsable de la marcha administrativa, económica, cultural, técnica y social de la sociedad. En el contrato puede convenirse y reglamentarse la participación de representantes de la CORA; los Comités Ejecutivos, que son los organismos de ejecución de las actividades de la sociedad y están integrados por las personas que el Consejo de Administración indique.

La duración de la SARA se establece por un plazo máximo de tres años. Durante este tiempo se prepara la adjudicación definitiva de la tierra a los asentados. La adjudicación final se hace sobre la base de la aplicación de ciertas

normas sobre puntajes, en los cuales se tiene en cuenta: tiempo trabajado en el predio, tamaño de su parcela individual colindante con el predio en que se constituye el asentamiento, carga familiar, capacidad demostrada para los trabajos de campo y aptitud comunitaria o cooperativa demostrada, durante el asentamiento. Estos últimos constituyen los elementos que dan mayor puntaje para la adjudicación definitiva.

Los Centros de Reforma Agraria constituyeron la modalidad adoptada por el gobierno de la Unidad Popular como alternativa de tenencia y organización de la producción rural dentro de los programas de reforma agraria. Tales organizaciones están definidas por la Ley como: "una etapa transitoria de la organización social y económica de los campesinos destinada a aplicar, evaluar y mejorar los métodos y sistemas de organización, manejo y control social de la producción agropecuaria". Estos CERAS son muy semejantes a las SARAS, o lo que es lo mismo, a los Asentamientos en cuanto a organización interna. Sin embargo, a diferencia de éstos, aquellos no constituyen una sociedad con la CORA, sino que los campesinos administran directamente mientras la CORA mantiene su obligación de realizar y financiar las obras de infraestructura necesarias. El Banco del Estado es el encargado del suministro de financiación y crédito para los gastos de operación y el abastecimiento de insumos. La asistencia técnica la reciben de la SAG (Servicio Agrícola y Ganadero).

En cuanto a la distribución de excedentes, según las ideas originales, un 10 por ciento debía dedicarse para fines sociales (educación, recreación, cultura, etc.), un 40 por ciento para los trabajadores y miembros del Centro, distribuídos según sus aportes de trabajo y el 50 por ciento restante, para capitalización social e inversiones.

Originalmente la UP pensó en conformar unidades o predios sobre la base de la unión de varios predios reestructurando la unidad empresarial a fin de constituir explotaciones que hicieran un aprovechamiento mas racional de los recursos de tierra y aguas, pero finalmente resultó ejecutándose el proceso predio por predio, dentro de los lineamientos de una concepción predial de la Reforma Agraria.

Tanto en el caso de los Asentamientos o SARAs como en los Centros de Reforma Agraria, tales modalidades fueron adoptadas teniendo en cuenta el anterior sistema de haciendas como sistema de organización de la producción rural en los predios sujetos a reforma agraria, fijándose como objetivo la preparación del campesinado para asumir completamente la dirección de los procesos productivos especialmente en forma cooperativa o colectiva.
En ambos casos, hasta antes del golpe militar, se habían observado avances significativos en materia de incrementos en la producción y la productividad, además de los incrementos en el área explotada en actividades agrícolas. Igualmente el ingreso neto de los campesinos se había visto considerablemente incrementado.

Consideramos que no hace falta extendernos en la explicación de las formas de organización definitiva como son las cooperativas asignatarias, las mixtas y las de asignatarios, pues sus características se asimilan a las que caracterizan a las cooperativas agrarias de producción, las semicolectivas y las cooperativas de servicios uniactivas o multiactivas, respectivamente. Basta con señalar que la modalidad definitiva de dotación estaba determinada fundamentalmente por el tipo de explotación agrícola o pecuaria que pudiera ser implantada

y en consecuencia, por el sistema de organización de la producción que posibilitaría una utilización mas racional y económica de los recursos disponibles.

2.4. Las Modalidades Asociativas en Venezuela

Durante el anterior gobierno de la Democracia Cristiana fueron puestas en funcionamiento tres modalidades asociativas haciendo parte de una estrategia de reforma agraria, cuya concepción era, básicamente, predial. Tales modalidades se denominaron como, Uniones de Prestatarios, Empresas Campesinas y Centros Agrarios, siendo las dos primeras (y especialmente la primera) las modalidades mas difundidas y apoyadas. Con el ascenso al poder de la Acción Democrática, las nuevas adjudicaciones se dirigen fundamentalmente a dotar de tierras a los campesinos organizados en Empresas Campesinas y se desechan los Centros Agrarios, por considerarlos instrumentos políticos de la Democracia Cristiana.

Pese a que el proyecto de reforma agraria del partido ADECO pretende ejecutar las acciones dentro de una visión de áreas de reforma, hasta ahora las acciones han seguido los lineamientos tradicionales de las reformas agrarias predio por predio. Sin embargo, la forma principal de dotación que ha sido propuesto es la comunitaria, en contraposición con la individual.

2.4.1. Las Uniones de Prestatarios

Las Uniones de Prestatarios constituyen formas asociativas cuyo objetivo básico es la consecución de crédito para sus miembros, quienes conservan la individualidad de sus explotaciones y obligaciones. Esta modalidad facilita la dotación de los servicios estatales de crédito, asistencia técnica

y mercadeo, pero en la práctica no ha respondido adecuadamente en lo que se refiere a la recuperación del crédito, a los aumentos en la productividad y la producción, a elevar los niveles de eficiencia, etc.

Las UP se definen como organizaciones campesinas dirigidas fundamentalmente a la consecución de crédito y, subsidiariamente, a la utilización en común de otros servicios relacionados con la producción agropecuaria.

Entre los objetivos de las UP está el de servir de medio de control y recuperación del crédito dirigido que opera el Banco Agrícola y Pecuario.

El plazo o período de duración de la UP es el necesario para la cancelación del respectivo crédito.

Se requiere un mínimo de cinco socios para constituir una Unión de Prestatarios, los cuales deben tener la condición de pequeños productores rurales y ser, además, propietarios de sus parcelas, ubicadas dentro de los límites de un mismo Asentamiento.

En cuanto a la distribución de utilidades, cada productor entrega los productos obtenidos en su cosecha, recibiendo a cambio un recibo válido hasta cuando se hace la liquidación definitiva. Esta liquidación descuenta del valor de los productos, el valor de los insumos recibidos por el socio, los anticipos, intereses y abonos a deudas anteriores si las hubiere. El saldo a favor se acredita a la cuenta de cada Unión y ésta lo entrega al parcelero cuando éste lo requiera*.

---

* Ver: Suárez Melo, Mario. Las Empresas Comunitarias Campesinas en Venezuela. pg. 14.

2.4.2. Los Centros Agrarios

El Instituto Agrario Nacional los define como "...una institución típicamente agraria, que asume la personería jurídica de un conjunto de campesinos individual o colectivamente dotados por el Instituto Agrario Nacional en un mismo lugar o en lugares muy próximos y que tiene por finalidad, promover, sin fines de lucro, el desarrollo de la vida comunitaria y la organización de la respectiva empresa agrícola". (IAN - Proyecto de Estatutos para Centros Agrarios).

Según Orchard y Ortiz*, "el Centro Agrario fue concebido por el legislador como una forma de gobierno y administración de una unidad geográfica, pero en la realidad se ha transformado en una organización campesina con fines administrativos sociales y económicos, con facultades para tramitar créditos individuales y colectivos, con atribuciones estatutarias para la formación de reservas de capital".

"También se le atribuyen funciones relacionadas con la planificación integral de los terrenos que comprende la representación de los intereses de clase del grupo campesino y la fiscalización de los organismos encargados de la ejecución de la reforma agraria.

"Tiene una finalidad permanente cual es la de promover el desarrollo de la vida del grupo que viene a constituir una verdadera comunidad humana, y su finalidad transitoria la de promover la organización de las empresas que han de realizar las actividades productivas". (pg. 238).

---

* Orchard Pinto, Jorge y Ortiz E., Jaime, Formas de adjudicación en la reformas agrarias de cinco países latinoamericanos. IN: Desarrollo Rural en las Américas, IICA. Vol. IV, N°. 3, 1973.

Los Centros Agrarios están constituídos por los miembros de Uniones de Prestatarios, Empresas Campesinas, cooperativas y por los beneficiarios de dotaciones individuales que lo deseen; estos conforman los miembros activos. También existen miembros afiliados, que son aquellos que no son beneficiarios de dotación de tierras pero que mantienen relaciones permanentes con la comunidad. Las personas jurídicas del Centro (Uniones de Prestatarios, Empresas Campesinas y cooperativas) conservan y desarrollan su individualidad empresarial y se rigen por sus propios estatutos; sin embargo, sus actividades están coordinadas a nivel del Centro.

En los casos de dotaciones colectivas la constitución de Centros Agrarios tenía carácter obligatorio, durante el anterior gobierno (Demócrata Cristiano), siendo facultativo para las dotaciones individuales.

La estructura organizativa de los Centros Agrarios es como sigue: la Asamblea General, que es el organismo supremo de autoridad; el Comité Administrativo, constituído por representantes de los grupos de base, es el órgano de dirección y administración del Centro; un Comité de Vigilancia, que es el organismo de control y fiscalización; las Comisiones Especializadas, integradas por representantes de los organismos de base, se ocupan de las actividades específicas del Centro: producción, finanzas, mercadeo, culturales, etc.; los grupos de base constituyen la estructura primaria del Centro y los conforman un máximo de 30 miembros, vecinos entre sí.

Puesto que los Centros no tienen el carácter de organizaciones con fines de lucro, no se distribuyen utilidades. Las utilidades provienen de las actividades económicas de las empresas que lo integran, las cuales se rigen por sus propios estatutos para los efectos de la distribución de los excedentes.

2.4.3. Las Empresas Campesinas

Son organizaciones campesinas de régimen colectivo, el cual se extiende no sólo a la propiedad, sino también a la forma de explotación de la tierra, a la obtención de los servicios de asistencia técnica, crédito y comercialización. En general presentan las características de las cooperativas agrarias de producción en materia de organización administrativa y de la producción, lo mismo que en la distribución de los excedentes.

2.5. Modalidades Asociativas en Colombia

En Colombia, como en buena parte de los países latinoamericanos que durante las dos últimas décadas han intentado realizar proyectos de reforma agraria, las modalidades asociativas surgen como un instrumento para acelerar las acciones, que a través de la modalidad de dotación individual no registraron avances significativos. Aparecen y se impulsan las Empresas Comunitarias Campesinas como alternativas más ágiles y menos costosas para llevar a cabo las transformaciones que se proponían en el sector rural por medio de la estrategia de reforma agraria. Tales empresas son impulsadas por el INCORA especialmente a partir de 1970. A la fecha existen algo más de 1.000 ECC que disponen de aproximadamente 250.000 hectáreas y benefician a 10.000 familias aproximadamente. La Ley las define como: "la forma asociativa de producción agropecuaria por la cual campesinos de escasos recursos estipulan aportar su trabajo, servicios u otros bienes en común, con la finalidad primordial de explotar uno o mas predios rústicos, industrializar y comercializar sus productos, o bien cumplir una de estas dos finalidades a mas de la primera enumerada, para repartirse entre sí las ganancias o pérdidas que resultaren, en forma proporcional a sus

aportes". Entre las principales características de las empresas comunitarias, figuran:

- Pueden ser beneficiarios de dotación de tierras a través de las EECC, los asalariados rurales, los aparceros y arrendatarios pobres.
- Se constituyen fundamentalmente en los predios afectados por el INCORA como acciones de reforma agraria. El tamaño de las Empresas Comunitarias está determinado por el del respectivo predio adquirido, sin que existan acciones de consolidaciones y reestructuraciones prediales. De la acción predial del proceso de adquisición de tierras ha resultado una relativa dispersión de las EECC que a la postre ha dificultado su consolidación y fortalecimiento.
- La adhesión a la empresa por parte de los campesinos es libre y voluntaria. El número de socios se determina según la extensión y capacidad agrológica del predio y con arreglo a niveles predeterminados de ingreso familiar considerados como aceptables.
- En principio es una empresa de autogestión, pero en la práctica ha habido dificultades para alcanzar esta categoría. Entre los obstáculos figuran: bajos niveles de capacitación empresarial y culturales; falta de tradiciones democráticas, inveterada tradición de sumisión y manipulación a que han estado sometidos; actitud paternalista no poco frecuente entre los funcionarios frente a los asuntos de los campesinos; etc.
- La vida familiar es de tipo individual.
- Están sujetas a un régimen colectivo y proindiviso de la propiedad sobre la tierra y los demás medios de producción. Sin embargo, en áreas donde impera un tipo de agricultura tradicional o ganadería extensiva, o cuando

la Asamblea así lo determina, los socios disponen de una parcela que se ha llamado de "pancoger". Esta parcela está limitada por reglamentación para todas las EECC a un tamaño no mayor de una hectárea y en el cual no se pueden adelantar cultivos que compitan con los de la explotación comunitaria. En las zonas donde es posible adelantar un tipo de agricultura intensiva, el "pancoger" ha registrado la tendencia a desaparecer, lo que contrasta con la tendencia contraria observada entre las EECC en cuyos predios no es posible, o no ha sido, en las condiciones actuales de disponibilidad y uso de los recursos adelantar un tipo de explotación moderna.

- La propiedad de la producción es colectiva o comunitaria; los excedentes son distribuídos de acuerdo a los aportes de trabajo hechos por cada socio.
- La organización del trabajo en las EECC es como sigue: en primer lugar, la explotación de la tierra se adelanta en forma colectiva con la participación directa de los socios, excepto en las parcelas de "pancoger" cuya explotación y cuidado corresponde a cada socio individualmente; en segundo lugar, los socios tienen derecho a reclamar anticipos periódicos de acuerdo a los días trabajados en la colectiva. Tales anticipos son aproximadamente iguales a los salarios promedios de la zona; finalmente, las EECC solo pueden contratar asalariados ajenos a la organización en los casos en que las disponibilidades propias no sean suficientes para satisfacer los requerimientos de la explotación, pero en ningún caso con carácter de permanentes. En la práctica esta última disposición ha sido frecuentemente desatendida.

- Los servicios, tanto productivos (crédito, asistencia técnica, financiación de infraestructura) como sociales (educación salud, capacitación e infraestructura social) están a cargo de las entidades estatales respectivas. Sin embargo, tales servicios por lo general han resultado insuficientes e inapropiados y las EECC no disponen, por un lado de tamaño adecuado, y por el otro, de una organización e integración a nivel de segundo grado, para internalizar o proveerse a sí mismas de tales servicios.

- Las EECC se han aplicado en diferentes medios topográficos y socio-económicos. Es así, como se han empleado indiscriminadamente para dotaciones de tierra tanto en zonas de elevado desarrollo agrícola como en las áreas mas atrasadas del sector rural; en áreas planas de alta potencialidad productiva, como en las quebradas de baja potencialidad; en zonas de agricultura intensiva con obras de infraestructura de riego, como en las de ganadería extensiva; con asalariados agrícolas y con aparceros y arrendatarios; etc.

Como quedó dicho en la primera parte del presente trabajo, las EECC que registraron un comportamiento mas aceptable desde el punto de vista técnico-económico fueron las ubicadas en las áreas con mayor nivel de avance del capitalismo: presencia de obras de infraestructura física y social, mayor eficiencia en los canales de comercialización, mayores niveles de productividad, incorporación de tecnología moderna, etc. En cambio, los efectos logrados por las ubicadas en áreas de ladera, con predominio de la agricultura tradicional fueron menos satisfactorios.

2.6. Modalidades Asociativas en Honduras

La principal característica que destaca del proceso de reforma agraria y, dentro de éste, la integración de los campesinos para la producción es que ha sido impulsado fundamentalmente por iniciativa del movimiento campesino. La acción gubernamental ha sido mas bien -cuando ha sido de apoyo- complementaria a las realizaciones campesinas.

Esta afirmación se deriva de la lectura del Plan Nacional de Reforma Agraria (PNRA). El PNRA divide el sector agrario en tres "compartimientos": el tradicional representado por las explotaciones de minifundio y por el latifundio improductivo: el moderno, formado por las explotaciones técnicamente desarrolladas; y el contemporáneo, constituído por empresas asociativas campesinas de reciente configuración y desarrollo. El PNRA se propone eliminar el compartimiento tradicional, reemplazándolo por el contemporáneo y fortalecer el moderno. Es decir, se propone contribuir al desarrollo del proceso de integración y cooperación campesina ya iniciado por los campesinos desde 1965 con la constitución de la Cooperativa Guanchías, que resultó de un movimiento dirigido por la Asociación Nacional de Campesinos de Honduras (ANACH) contra la empresa extranjera Standard Fruit Co.

La mayor parte de las acciones de reforma agraria del movimiento campesino hondureño están guiadas por una concepción de que tal proceso debe ser ejecutado con una visión de áreas de reforma. La modalidad de dotación mas generalizada ha sido la asociativa, también ejecutada pensando en las posibilidades de realización de proyectos de integración a niveles superiores. La siguiente cita ilustra sobre las afirmaciones anteriores en cuanto a la iniciativa

campesina en materia de reforma agraria y su visión con respecto a la estructura que debe adoptar el sector asociativo:

> "...con la dictación del Decreto Ley Nº 8 a fines de 1972, el proceso (de reforma agraria) toma una nueva energía. Esta vez son las propias Asociaciones Campesinas quienes cabalizando las presiones de sus bases logran en el transcurso de dos años, beneficiar aproximadamente 24.000 familias campesinas que ... llegan a manejar a fines de 1974, unas 90.000 hectáreas concedidas por dicho Decreto.
>
> No es equivocado sostener que justamente a través de la aplicación del Decreto Nº 8, que en sí definía el asentamiento como una empresa asociativa (condicionando el crédito a la organización de los beneficiarios), se logra una conciencia mas clara al nivel del gobierno y de las propias organizaciones campesinas del hecho que no basta reemplazar la parcela por una unidad de base de producción comunitaria. La sola organización de base anterior deja sin considerar factores fundamentales para la producción de los campesinos (asesoría técnica, comercialización, servicios de mecanización, etc.), que nos lleva a plantear la organización de las unidades de base (Empresas Asociativas Campesinas de Base) en un nivel superior integrándolas al nivel del área, cuya función principal será la de suministrar servicios, fruto de la propia acumulación de excedentes que produzca este nivel. Es así como nacen, incluso antes de la dictación de la Ley de Reforma Agraria presiones campesinas para obtener del Estado el apoyo para este tipo de organización (ejemplos de esto son la Masica, el Acuerdo de la Convención de ANACH, Guaymas, etc."*.

De esta concepción general de la estructura que debe adoptar el sector de empresas asociativas campesinas ha surgido, impulsado principalmente por las dos organizaciones campesinas (ANACH - UNC), un proyecto de integración a diferentes niveles así:

a. Integración a nivel de base, constituída por las cooperativas, las

---

* Puga, Gonzalo. Honduras: formas de autogestión en el agro. In, Las Empresas Asociativas Campesinas. PROCCARAINA, Serie Didáctica Nº. 6 pg. 170.

Empresas Asociativas Campesinas y demás organizaciones entre asignatarios individuales

b. A nivel de área se integrarían las unidades de base de la respectiva área, formando Empresas Asociativas de Area.

c. A nivel regional se integrarían las diferentes Empresas Asociativas de Area, pasando a constituir una Federación Regional de Empresas Asociativas Campesinas de Area.

d. A nivel nacional se integrarían las Federaciones Regionales para constituir una Confederación Nacional de Empresas Asociativas Campesinas.

La anterior estructura no ha podido entrar en vigencia aun, por razón de los cambios recientes a nivel de la política estatal, aunque el movimiento campesino continúa presionando e impulsando el proceso.

En cuanto a la organización interna de las unidades asociativas de base, éstas se asimilan a las características generales de las cooperativas, según si se trate de formas simples o mas avanzadas y complejas de integración. Es decir, según se trate de cooperativas de servicios, semicolectivas o de cooperativas de producción propiamente dichas.

Es de destacar la política de las empresas asociativas en Honduras en materia de distribución de excedentes. En un buen número de ellas, la mayor parte de estos son dirigidos a la acumulación y capitalización social. Por lo general se distribuye individualmente no mas del 30 por ciento de los beneficios netos, de acuerdo con los aportes en trabajo. Esta política les ha permitido en algunos casos proveer y suministrar con sus propios recursos una serie de servicios

sociales, como educación, salud, vivienda, consumo, etc. a sus miembros, así como iniciar un proceso de gradual independización técnica y económica de agentes y organismos externos como el Estado, entidades financieras públicas, etc. Tal es el caso de la Cooperativa Guanchías donde por el alto grado de acumulación social, ha posibilitado no solamente la diversificación de la producción y el aumento de las áreas y equipos de explotación iniciales, sino también generar una serie de servicios tales como construcción y equipamiento de viviendas, escuelas, servicios médicos, recreación, deporte y cultura.

2.7. Notas Generales sobre las Modalidades Aplicadas en Latinoamérica

Las modalidades experimentadas en diferentes países latinoamericanos, son en lo fundamental la adaptación mas o menos adecuada de los principios generales y universales sobre cooperación e integración entre productores para adelantar mas eficientemente la explotación de la tierra, para el mejoramiento de las condiciones de vida (servicios sociales de educación, salud, recreación, etc.), a las condiciones específicas de cada uno de los países y en particular a las características de sus diferentes regiones y grupos humanos. Todo esto, haciendo parte de estrategias de reforma agraria y colonización, cuyo nivel de intensidad y masividad ha sido el factor decisivo para la generalización de las FA's como alternativa de organización de la producción rural, a nivel de cada país.

Surgen, de esta manera, diferentes modalidades de organización y asociación al pretender interpretar situaciones y problemas específicos y a su vez apuntar a su solución a través de la aplicación de los principios generales de la

cooperación, a los cuales se les incorporan los elementos que las hacen específicas y formalmente diferentes entre sí, aunque -repetimos- esencialmente responden a los mismos principios. Lo fundamental es entonces, interpretar adecuadamente la realidad socio-económica pre-existente, definida por condiciones históricas, naturales, económicas, etc., y así determinar el grado de integración adecuado y los instrumentos apropiados para su promoción y desarrollo. No queremos decir con esto para el caso de las modalidades anteriormente analizadas, que todas ellas han sido el producto de este proceso, pues hay casos en los cuales la modalidad adoptada se ha aplicado indiscriminadamente a diferentes condiciones (Colombia, por ejemplo), o ha sido tomada casi literalmente de las experimentadas en otros países.

Los objetivos principales de la cooperación y asociación para la producción, aprovisionamiento, mercadeo, etc., en el sector rural, están comprendidos en la esfera de los beneficios económicos y sociales resultantes de la posibilidad de operar a altos niveles de eficiencia técnica y económica, de tener acceso a ciertos servicios, que individualmente gestionados resultarían mas costosos o sencillamente no tendrían posibilidades reales de acceso a ellos. Los beneficios de tipo social y político que facilitan las FA's a sus miembros son una consecuencia del mayor o menor éxito alcanzado a través de la gestión asociada o comunitaria. Sin modificar la actual organización social imperante en la mayoría de los países latinoamericanos (régimen capitalista dependiente), que establece una determinada escala social de valores sobre pre-requisitos económicos, no es posible pensar en la posibilidad real de "desmarginalización" del campesino pobre cuando tal desmarginalización no proviene de su ascenso en el plano económico. Las formas asociativas constituyen un instrumento

que puede ofrecer una vía para tal "ascenso en el plano económico" y consecuentemente en el político y social.

En este sentido, ejerce especial importancia el tipo o modalidad de integración, el cual debe corresponderse adecuadamente con las particularidades que tipifican el área y grupo social en cuestión. La modalidad resultante, en todos los casos debe reflejar un balance adecuado entre las economías de escala y las desventajas sociales provenientes de la necesidad del "consenso" para la gestión. Empero, no es que constituya regla definitiva el que todas las operaciones económicas realizadas en grandes proporciones produzcan economías de escala, bajo cualesquiera condiciones y que la conducta negativa de las personas encuentre su mejor terreno en el trabajo socialmente realizado. Desde luego, es conveniente tener presente esta dicotomía cuando se trata de definir la modalidad de FA o grado de integración.

El empleo de criterios sobre aumento selectivo de la escala de las operaciones del proceso productivo puede ser de gran utilidad para la determinación de modalidades apropiadas de asociación. El principio básico es que las economías de escala no se obtienen en el mismo grado o proporción en todas las operaciones que constituyen el ciclo productivo completo y que algunas de estas economías no son posibles bajo cierto tipo de condiciones físicas o de conformación física y topográfica de los terrenos. Esto nos puede explicar por qué algunas modalidades asociativas implantadas en varios países, solo latinoamericanos, se han constituído sobre la base de ensanchar la escala de algunas operaciones (mercadeo, crédito, asistencia técnica, etc.) manteniendo la granja familiar como unidad de administración básica.

3. Aprovechamiento de la Eficacia y Eficiencia de las FA's de acuerdo a las Realidades Regionales

La asociatividad puede darse a nivel de los servicios para la producción y venta de los productos, de la organización del trabajo, del sistema de tenencia y régimen de propiedad, de la distribución de los beneficios, del modo de poblamiento, de las formas de vida y de las relaciones con otras empresas y organizaciones agrarias.

Las características de las diferentes modalidades que se han visto, y otras que no se han presentado, dependen de las formas en que la asociatividad se da en cada uno de los aspectos mencionados recientemente. A manera de ejemplo insertamos en la hoja siguiente un cuadro* sobre modelos asociativos agrarios. Puede verse allí que son muchas las combinaciones posibles.

Las combinaciones que se elijan deberían considerar dos conjuntos de elementos. Uno constituído por los objetivos, de naturaleza económica, social, política, militar, etc. El segundo grupo está dado por la configuración particular de las realidades históricas de cada región, tanto en lo que respecta a las características del área como de sus habitantes. Descuidar cualquiera de los dos conjuntos puede abrir el camino hacia el fracaso. La sola contemplación de los objetivos puede conducir a la formación de modelos que encontrarán serios obstáculos al implantarse en una realidad no atendida. Por el otro lado, la exclusiva formulación en atención a los contextos históricos-regionales imperantes puede derivar en la no satisfacción de objetivos cuyo logro se considere lo esencial al constituir las FA's.

---

* Elaborado por Jaime Llosa Larrabure.

CUADRO Nº 5 Modelos Asociativos Agrarios (Globales)

FORMAS DE VIDA	PROPIEDAD	TENENCIA	TRABAJO	SERVICIOS	DISTRIBUCION BENEFICIOS	Modo de Poblamiento	CARACTERISTICAS
Privada	Privada	Directa Tipo Unidad Familiar	De la familia + asalariados permanentes y/o eventuales.	Cooperativos	—Distribución Individual y Privada a nivel de cada unidad. —En función del uso en los servicios cooperativos.	Disperso	Cooperativa Agraria de Servicios (Modelo tipo)
Privada Con reforzamiento creciente a la socialización.	Estatal	Usufructo Colectivo + Huerto Fam. en usufructo.	En Común Salvo en la huerta.	Colectivos Provenientes de Fondos Socializados.	—En función del trabajo aportado + fondos socializados para servicios comunes.	Concentrado	Koljoz Ruso
• Privada	Estatal	Usufructo Individual	Familiar + Asalariados	Cooperativos	—Distribución individual y privada a nivel de cada unidad. —En función del uso de los servicios comunes	Disperso o semi-disperso	Moshav Ovdim
Privada Con elementos de socialización	Estatal	Usufructo Colectivo	En Común	Colectivos, proveniente de los fondos socializados y, cooperativos.	—En función de las necesidades de sus miembros (personas a cargo) —Cuotas partes según resultado del ejercicio + —Fondos socializados destinados a brindarse servicios comunes.	Concentrado	Moshav Shitufi
En Común	Estatal	Usufructo Colectivo	En Común	Colectivos, proveniente de los fondos socializados.	—La unidad como colectivo satisface necesidades sin distribución de moneda.	Concentrado	Kibutz
Privada	Privada Límite legal para afiliarse: 3 veces la Unid. Agric. Fam.	Directa Tipo Unidad Familiar y mediana propiedad.	De la familia + Asalariados. —Límite de asalariados: 6	Cooperativos	—Distribución individual y privada a nivel de cada unidad. —En función del uso en los servicios cooperativos.	Disperso	Cooperativa Agraria de Servicios
Privada Con elementos de socialización	Comunal (Del conjunto de miembros de la Comunidad)	Usufructo en Común Huerto Familiar 1/4 de Ha. en usufructo.	En Común Salvo en huerto familiar.	Colectivos, proveniente de los fondos socializados	—En función del trabajo aportado + fondos socializados destinados a brindar servicios.	Concentrado	Cooperativa Agraria Comunal (Comunidades Campesinas reestructuradas)
Privada Con elementos de socialización	Cooperativa Sin individualizar cuotas partes sobre el patrimonio	En Común	En Común	Colectivos, proveniente de los fondos socializados	—En función del trabajo aportado + Fondos socializados a brindar servicios comunes.	Concentrado	Cooperativa Agraria de Producción
Privada	Cooperativa Resultado que cada parcelero, entrega su parcela y recibe a cambio certificados de aportación de la cooperativa.	En Común	En Común	Cooperativos	—En función del trabajo. —% a pago de certificados de aportación —% a fondos socializados.	Disperso	Cooperativa de Integración Parcelaria (1ra. alternativa)
Privada	Privada El parcelero retiene el título sobre su parcela pero la entrega en usufructo.	El parcelero entrega en usufructo a la cooperativa.	En Común	Cooperativos	—En función del trabajo aportado. —% a Fondos Socializados. —% a pago de certificados de aportación.	Disperso	Cooperativa de Integración Parcelaria (2da. alternativa)
Privada	Cooperativa El parcelero entrega parte de su parcela a la coop. y retiene para sí 1 Ha.	En Común	En Común Salvo en la parte que retuvo para sí.	Cooperativos	—En función del trabajo aportado. —% a fondo [illegible] dos. [illegible] pago de certificados de aportación.	Disperso	Cooperativa de Integración Parcelaria (3ra. alternativa)
Privada	Privada	El parcelero entrega su parcela en usufructo a la cooperativa pero retiene 1 Ha. para trabajarla directamente.	En Común Salvo en la parte que retuvo para sí.	Cooperativos	—En función del trabajo aportado. —% a fondos socializados.	Disperso	Cooperativa de Integración Parcelaria (4ta. alternativa)

3.1. La Asociatividad en Materia de Servicios para la Producción y Venta de los Productos

Es una de las mas fáciles de lograr entre los pequeños productores y minifundistas, en comparación con la aceptación de la asociatividad en otras esferas como la referente al sistema de tenencia y régimen de propiedad. Entre los servicios para la producción incluimos crédito, asistencia, compra de insumos, utilización de maquinaria y comercialización de los productos. Los agricultores se unen, de manera temporal o permanente, con la finalidad de solicitar créditos conjuntamente, mediante la constitución de un ente con personería jurídica o no, para recibir asistencia técnica y facilitar la visita del técnico, para la compra de insumos o para la compra o alquiler de maquinaria. En cada uno de estos casos un productor pequeño o minifundista, que a veces denominaremos genéricamente como parcelero, se ve obstaculizado para tener acceso a estos servicios. El costo de la administración de créditos por pequeñas cantidades, es muy elevado para los bancos, sean éstos públicos o privados. El Banco Mundial ha realizado estudios en los cuales llega a la conclusión de que es mas eficiente canalizar préstamos a parceleros a través de cooperativas y no directamente por el motivo aludido. Algo semejante sucede con la asistencia técnica. No es lo mismo dar asistencia técnica a una empresa de 1.000 hectáreas de propiedad de un único dueño que a 200 parceleros, cada uno con cinco hectáreas. Es conveniente canalizar la asistencia técnica a través de modalidades asociativas*.

---

* Además de la mayor eficiencia, en términos de costos, puede uno preguntarse si tal asociación no es capaz de estimular también aspectos positivos como el de ofrecer una mayor atracción a los extensionistas para trabajar con pequeños productores?. De la misma manera, no será mas atractivo para una institución crediticia, establecer relaciones con una agrupación de ellos, que posibilita la realización de operaciones mas cuantiosas y quizás, incluso, mejor respaldadas?. La respuesta para ambos órdenes, es afirmativa según la experiencia.

Con respecto al empleo de maquinaria, no se justifica económicamente que un propietario o arrendatario de cinco hectáreas compre un tractor o una cosechadora, fuera de que en la mayoría de los casos no tendrá poder de compra para adquirirla. Incluso, tampoco quizás, tenga suficiente capacidad económica para alquilarla. La asociación puede facilitar el alquiler de la maquinaria e incluso su compra. El atractivo mas importante que tiene la asociación para el aprovisionamiento de servicios para la producción es que no compromete al campesino en otros aspectos en que a él le resulta mas difícil aceptar la asociación.

La asociatividad en materia de servicios para la producción es de primordial importancia para áreas de minifundio o de pequeños productores. Esta modalidad organizativa es consistente con los objetivos perseguidos por los gobiernos y por los campesinos, ya que les permite, en principio, tener acceso a una serie de servicios que de otra manera no tendrían, en desmedro de los niveles de productividad y de la producción.

Por su relativa simpleza de organización, son muchos los países donde tienen lugar este tipo de asociaciones de campesinos. En Colombia existen los grupos comunitarios, en Venezuela las Uniones de Prestatarios, en Chile las Cooperativas de Asignatarios y en muchos países, en fin, se organizan bajo la forma de cooperativas para los fines indicados.

La esfera del mercadeo de insumos y productos también constituye un campo propicio y, relativamente fácil de lograr, para la cooperación entre productores agrícolas. Por lo general, éstas son fases del proceso en que los productores individuales en pequeña escala resultan mas vulnerables.

En este ámbito se pueden considerar tanto las tareas para proveerse oportuna y adecuadamente de la infraestructura para el mercadeo (caminos, almacenes, plantas de beneficio, etc.), y de los respectivos equipos e implementos (camiones, etc.) como de las condiciones apropiadas para la compra de insumos y la venta de productos (poder de negociación y capacidad de competencia, etc.).

Generalmente existen fases del proceso de mercadeo de algunos productos, que por las inversiones que requieren y por exigir una escala relativamente grande de las operaciones, no pueden ser emprendidas por los productores individuales en pequeña escala. Tal es el caso de las operaciones concernientes a la estandarización y elaboración de los productos, que requieren de la operación de equipos y maquinaria, costeables sólo por una producción en gran escala. Las posibilidades que tengan los productores para incorporar a la producción una elaboración y manejo apropiados determinan en gran medida los términos de comercialización de la misma, ya que para muchos productos (hortalizas, frutas, derivados lácteos y de la carne, etc.) la forma en que son llevados al mercado tiene una gran incidencia en la fijación de su precio.

Aunque las ventajas de la cooperación en este ámbito sean relativamente claras y aunque no exijan un elevado nivel de compromiso, por parte de sus miembros potenciales, no dejan de presentarse algunos obstáculos para concretar los esfuerzos tendientes a la asociación. Uno de ellos, muy frecuente, es que los pobladores del área hayan llevado a la práctica ya experiencias de cooperación de las características expuestas y que ellas hayan resultado infructuosas. Esto puede haber ocurrido por malos manejos de fondos comunes, falta de capacidad gerencial, etc. Para vencer la resistencia que pudiera haberse generado,

es conveniente partir de una identificación de posibilidades muy concretas de beneficios sustanciales para el caso de concretarse la asociación.

En general, es válido recomendar que la modalidad que se proponga debe contribuir a elevar el bienestar del campesino y su familia de manera significativa. Esta recomendación asume mayor vigor para aquellos casos en que se verifiquen las resistencias aludidas.

3.2. Asociatividad en la Organización del Trabajo

La organización asociativa del trabajo requiere un compromiso de mayor nivel, ya que disminuye en cierto sentido la independencia de los parceleros, sea que estos tengan la posibilidad de elegir entre unidades agrícolas familiares (UAF) y formas asociativas en programas de reforma agraria, colonización, etc. o de que ya se encuentren formando parte de un área en la cual operan pequeñas explotaciones o minifundios.

Les disminuye la independencia porque en algunos casos los lleva a una planificación conjunta de los cultivos a obtener, de los momentos de aradura, siembra, recolección, etc. A veces también les requiere la eliminación de algunas divisiones, entre predios como por ejemplo cuando se va a emplear maquinaria.

La organización asociativa del trabajo supone acuerdos entre diversos parceleros para aprovechar en común la fuerza de trabajo que en conjunto disponen. Puede ser un arreglo simple como el de construir un camino de acceso, la construcción de una escuela, o la limpieza de una acequia. Pero puede implicar, como ya se dijo, grados mas complejos de cooperación como los de definir un

programa común de cultivos, que serán objeto de labores culturales preparatorias, de mantenimiento y de recolección comunes.

La vigencia de ayudas muturas de trabajo en épocas de siembra, cosecha, construcción de graneros, etc. en un área puede constituir un elemento positivo para definir modalidades asociativas a nivel del trabajo.

Skinner argumenta que la persistencia de formas asociativas a nivel campesino constituye reminiscencias del pasado, parte de las costumbres y tradiciones de un pueblo. David Guillet refuta sus argumentos cuando en las conclusiones de su trabajo* dice que:

> "Los datos presentados en este trabajo sugieren que el proceso de reclutar la mano de obra entre campesinos de pequeña escala es un procedimiento complejo en el cual los costos y los beneficios de formas alternativas están constantemente pesados. Sus respuestas no son basadas enteramente en la experiencia pasada sino mas bien reflejan el interés en estados futuros. En otras palabras, no se comportan como el hombre de Skinner, sino que son actores racionales que idean estrategias calculadas a producir resultados en una situación dada. O sea, que las explicaciones basadas en una 'supervivencia' esencialmente irracional son insuficientes para explicar la existencia de formas asociativas del uso de la mano de obra y de otras formas asociativas de los factores de producción tradicionales".

Así como en el caso anterior, lo que lleva a unirse a los parceleros es la necesidad de contar con un tamaño relativamente adecuado para tener acceso a los servicios de crédito, tecnología o maquinaria, en lo referente a la organización asociativa del trabajo, las ventajas surgen siempre y cuando los

---

* David GUILLET. El contexto social de los sistemas de producción campesina en Colombia. IICA-CIRA, Bogotá. Colombia. Mimeografiado. Abril 1977. pg. 20.

costos de realización de las tareas bajen de manera relativamente significativa. Por esto, en cada región será conveniente analizar la posibilidad de aprovechar economías de escala en operaciones tales como el desmonte de terrenos, nivelación de terrenos, construcción de sistemas de riego, construcción de calles secundarias y principales, construcción de aguadas, arada, siembra, fertilización, desmalezado, combate de plagas, cosecha, construcción de bodegas, mantenimiento de ellas, etc.

Se presentarán mayores oportunidades para reducir costos mediante la organización común del trabajo cuando sea necesario el uso de maquinaria, el combate de plagas o el uso de agua de riego. En cada uno de estos casos se presentan oportunidades para la reducción de los costos cuando el tamaño de la explotación aumenta. Evidentemente la compra de maquinaria para una explotación pequeña no tendría mayor sentido debido al costo de la amortización y absolescencia de la maquinaria por unidad de producto obtenido. De manera semejante los intereses serían demasiado gravosos. Si no se presenta la posibilidad de alquilar tal maquinaria, será antieconómico, suponiendo que fuera factible comprarla. Empero, la unión de varios parceleros puede garantizar un empleo pleno de la misma y permitir mayores niveles de productividad física y de calidad del producto obtenido. La necesidad de usar agua de riego también ofrece oportunidades propicias para la organización común del trabajo, ya que permite un diseño mas adecuado de la red de canales primarios, secundarios y terciarios, su mantenimiento, una distribución mejor programada del agua, menores pérdidas en el empleo de la misma, etc.

La existencia de una topografía plana y áreas con capacidad ecológica para cultivos cuyas tareas sean susceptibles de mecanización constituyen campo propicio

para la asociación. Por el contrario una topografía muy quebrada, con pendientes exageradas, impedirán el uso de maquinaria y tornará menos necesaria y atractiva la asociación. De manera semejante, algunos cultivos como el café que no se prestan, hasta el momento, para labores de mecanización, por ejemplo en la recolección, tampoco invitarán a la adopción, al menos desde el punto de vista de esta labor cultural, de formas asociativas. Análisis semejantes pueden hacerse con respecto a la necesidad de uso de agua de riego y a la conveniencia de asociación.

Pero no solamente deben considerarse restricciones a la asociatividad que pueden poner las características de un área. Lo que algunos llaman idiosincracia del campesino también debe ser tenida en cuenta.

Es factible comprobar numerosos casos en que la modalidad de organización adoptada, incluso a veces legislada, no es interpretada adecuadamente por los campesinos miembros. En algunos casos el socio no llega a comprender que la naturaleza del trabajo comunitario no consiste en efectuar todos la misma tarea (arar, sembrar, aporcar, etc.), sino en efectuar una división del trabajo que permita alcanzar un mayor nivel de especialización y eficiencia para cada una de las operaciones y para el conjunto de la explotación. En otros, no se llega a comprender y/o aceptar que una empresa comunitaria o una cooperativa agraria de producción persigue objetivos no solamente económicos sino también sociales como son los de mejorar los niveles de educación de los campesinos y sus familias, alcanzar niveles mas adecuados de salud, brindarse a sí mismos posibilidades de recreación, todo dentro de la misma empresa. La percepción de que las nuevas modalidades empresariales persiguen los mismos objetivos económicos

de la unidades de producción más conocidos por ellos limita las inversiones para ampliar las posibilidades de desarrollo social de las empresas asociativas. Tampoco logra visualizarse en toda su dimensión, a veces, la búsqueda de mayor solidaridad entre los campesinos miembros de estas unidades, e incluso entre ellos y los que no forman parte de ellas.

Con lo anteriormente dicho no se pretende, en ninguna manera, inculpar a los campesinos. La razón de estos "desencuentros" radica en la falta de correspondencia entre lo que ha sido y lo que espera ser el campesino y el modelo empresarial dentro del cual se lo inserta, en primer lugar. Puede argumentarse, en segundo lugar, que la falta de programas de capacitación destinados a permitirle conocer al campesino la naturaleza de estas modalidades, perpetúa el "desfasaje" observado. Este segundo aspecto implica, sin embargo trabajar tratando de enmendar un error cometido, que es el de la selección indebida de una modalidad.

Para que esto no ocurra, los modelos deben considerar muy seriamente la extracción social de los campesinos que pueden llegar a ser miembros; su experiencia productiva; sus actitudes y expectativas frente a los sistemas de tenencia alternativos, a la organización del trabajo, a los cultivos de producción factible, a la tecnología de empleo posible, a la forma de distribución de los beneficios, etc. Su experiencia como minifundista, aparcero, asalariado, etc. determinará en gran medida su reacción frente a la organización del trabajo y a los medios de producción. Un estudio realizado por el INCORA, con el asesoramiento del IICA-CIRA* dice en una de sus conclusiones generales.

* Estudio mundial sobre cambios en la estructura agraria: estudio de casos en Colombia hecho por el INCORA con asesoramiento del IICA-CIRA. Mimeografiado. Bogotá.

"La estructura agraria, debido a la existencia de áreas atrasadas con respecto al desarrollo capitalista determina la presencia de estratos en el campo, con distintos intereses económicos que a su vez determinan la heterogeneidad del componente humano que se selecciona para las Empresas Comunitarias, la cual implica el traslado de los diversos intereses a la organización de la unidad productiva" (P. 141).

Mas adelante en las conclusiones específicas dice:

"Al estrato de antecedente proletario, antes de ingresar a la Empresa, corresponde el mayor índice de no resistencia, aceptación y colaboración con la Empresa Comunitaria. El índice de aceptación decrece con los semiproletarios y propietarios, quienes, estos últimos, ocupan la menor expresión del índice de no resistencia, es decir, la mayor resistencia". (p. 145).

"La mayor parte de los socios que antes de ingresar a la Empresa Comunitaria eran propietarios, tienen actualmente una parcela de pancoger que es mayor en superficie que la que explotaban individualmente antes. Son 82 casos que corresponden al 62,59 por ciento". (p. 145).

"La diferencia de estrato socioeconómico del socio antes de ingresar a la empresa, y la traslación de los intereses que corresponden a estos estratos, en el sentido de la formación de la propiedad individual, al seno de la Empresa Comunitaria, han mostrado ser la causal de la existencia de conflictos entre el interés individual y colectivo dentro de la Empresa Comunitaria". (p. 145).

Clodomir Santos de Morais presenta* el mismo tipo de argumentaciones aunque no referidas a ninguna experiencia histórica particular, como en el caso anterior. Ellas constituyen el fruto de varios años de trabajo del autor en esta temática. Dice Santos de Morais:

"Al contrario de los campesinos, los obreros del campo tienden naturalmente a la organización social, porque además de trabajar

* Apuntes de teoría de la organización. PROCCARA. Serie didáctica Nº. 9 Tegucigalpa. Instituto Agrario Nacional. 1976.

socialmente organizados, operan dentro de la compleja división social del proceso productivo, característica de la gran empresa capitalista. Está, desde el momento en que contrata al obrero agrícola, le inculca una conciencia de la eficiencia de la acción colectiva en la elaboración de un producto. No hay que olvidar que cientos o miles de individuos desempeñando innumerables funciones distintas intervienen para producir un racimo de banano, un quintal de algodón o un kilo de azúcar. Un obrero no necesita participar en todas las fases del proceso productivo para que el producto quede totalmente terminado.

La experiencia demuestra que el mero hecho de trabajar en grandes concentraciones de individuos hace que se acentúe el natural espíritu gregario de la gente. Trabajando en grandes colectividades, desde luego, la tendencia del obrero agrícola es la de actuar colectivamente; de ahí la facilidad con que surge su actuación colectiva, en forma de asociaciones civiles o de sindicatos. Estas organizaciones surgen y operan de algún modo aun cuando no logran autorización legal para funcionar.

...

Pero la tendencia del obrero a asociarse no constituye el mas importante efecto de su participación en la gran empresa rural. Lo esencial reside en el nivel de la organización de los obreros agrícolas, que varía según el grado de división social del proceso productivo. Si la empresa tiene una compleja estructura de producción sus obreros también pueden crear y desarrollar un mecanismo social de compleja estructura orgánica con sectores de producción, consumo, transporte, educación, vivienda, entretenimiento, crédito, etc.".

3.3. Asociatividad en Materia de Distribución de Beneficios

La diferencia entre el valor de la producción y los costos de la misma en que incurre un parcelero serán distribuidos de la siguiente manera. Una parte será consumida por él y su familia directamente, y será lo que suele denominarse como autoconsumo. Otra porción del valor de la producción se destinará a pagar el arriendo de la tierra, en caso de que no sea de su propiedad, y formará parte de los costos que generalmente se calculan. Del valor de la producción se sustraerán también el pago de intereses por los

préstamos recibidos y los costos de los insumos utilizados. En caso de quedar un sobrante se lo apropiará el mismo parcelero. Este será suficientemente escaso como para no permitirle satisfacer necesidades básicas y menos aun las de otro carácter. El pequeño sobrante no le permitirá acumular sumas de importancia como para tener acceso a servicios escolares, de salud, recreacionales, culturales, etc. Tampoco le será factible invertir en la compra de bienes de producción con un valor de compra superior a su poder.

La unión de los pequeños sobrantes de numerosos parceleros puede permitirles a cada uno de ellos superar las barreras que individualmente no logran vencer. Podría pensarse en la formación de una cooperativa que les permitiera constituir un fondo común, mientras mantienen su individualidad como productores.

A medida que se van juntando fondos pueden comprarse materiales para construir una escuela, por ejemplo. Se definirá una localización tal que sea conveniente para los hijos de los diversos parceleros. Posteriormente puede surgir la conveniencia de construir un granero que se localizará atendiendo a las distancias que median entre sitios diversos y las parcelas de los aportantes, el lugar mas apropiado desde el punto de vista de la protección, la menor distancia al centro de destino de las ventas, etc. La conveniencia de comprar una máquina limpiadora de cereal, por otra parte, traerá aparejado que un grupo diferente pueda estar interesado en la misma mientras que otros no. Puede suceder que el grupo formado para constituir la escuela sea diferente del que se constituyó para la construcción del granero y ambos distintos del necesario para la compra de la limpiadora. La ubicación de cada uno de los tres elementos puede, por otra parte traer conflictos derivados de intereses divergentes.

Habrá que definir mecanismos de control de los aportes, amortizaciones (por principal e intereses) y saldos para cada una de las operaciones, quizás por parte de grupos distintos. A medida que pasa el tiempo se va complicando la situación porque la unión "ad hoc" no es la forma mas propicia para planificar una adecuada evolución económica y social de una región determinada.

Una alternativa a esta situación está dada por la constitución de un grupo, formal o informal, que se asocie para la organización del trabajo y quizás también para el abastecimiento de servicios para la producción. Si se pueden lograr ambos niveles de asociatividad, con cierta permanencia, se tendrán bases mas sólidas para una distribución social de los excedentes.

La asociatividad en materia de distribución de excedentes será mas atractiva para aquellas áreas en las que existen carencias notables de servicios escolares, de salud pública, de recreación, viviendas inadecuadas, etc. Para áreas en las cuales estos servicios se encuentren al alcance de los pobladores rurales, las ventajas de la asociatividad serán menores.

Será necesario analizar, al igual que en el caso anterior, la composición social y la actitud de los pobladores del área con respecto a modalidades en las que los excedentes no se distribuyan individualmente, sino conforme a las necesidades sociales del núcleo poblacional y económicas de la unidad productiva.

Es de utilidad hacer notar que en algunas áreas las mujeres de los campesinos pueden preferir modalidades de organización en las cuales los excedentes se destinen para el mejoramiento de las condiciones sociales del área y de sus hogares vis a vis la distribución individual. Esta preferencia está determinada

por el hecho de que en numerosos casos se observa que la distribución individual puede conducir a elevación de gastos en bebidas, juego y otros menesteres sin que de tales excedentes se beneficien la mujer y los hijos.

Por el contrario, algunos asalariados y campesinos preferirán recoger directamente los resultados de su gestión y determinar, sin ingerencias externas, los destinos mas apropiados para los mismos.

3.4. Asociatividad referida al Sistema de Tenencia y Régimen de Propiedad

Algunas de las mejoras que puedan hacerse dentro de los terrenos de los que formarían parte del modelo asociativo analizado en el punto anterior, mediante la reinversión de los excedentes serán de carácter permanente. Tal son los casos de la construcción de una escuela o de un granero citados anteriormente. Pero hay muchos ejemplos mas tales como un centro de recreación, un galpón para maquinarias, construcción de cercas, aguadas, molinos, etc. En estos casos será necesario que los que renuncian a la distribución individual en favor de una capitalización social, consideren que las mejoras permanentes o semi-permanentes que se establezcan podrán ser de un aprovechamiento continuado a través del tiempo. Esto solamente será posible mediante la constitución también permanente de una empresa asociativa en la que los aportantes tengan la certeza de que sus contribuciones no dejarán de redituarles beneficios, en caso de decidir, en condiciones de acuerdo informal, la cesación de la asociación.

Esto requiere asociación en lo referente al régimen de propiedad. Los propietarios de la tierra deberán ceder el uso, usufructo y disposición a una empresa que se creará. En el caso de adjudicatarios de procesos de reforma agraria

o colonización, sus miembros podrán tener en conjunto el derecho de uso y usufructo. En la mayoría de los casos estarán privados del derecho de disposición.

La renuncia a los derechos de disposición y de herencia constituye uno de los hechos mas difíciles para el productor, principalmente para aquellos que han estado relacionados con la tierra, sea en condiciones de tenedores o de propietarios. La razón básica para ello es que la propiedad de la tierra, permite su control y éste brinda seguridad para su titular. Cuando el derecho de propiedad, con todos sus atributos, se lesiona, los propietarios, arrendatarios, etc. tienden a sentir inseguridad. La incertidumbre de la cual son sujetos está provocada por el conocimiento de hechos pasados en los cuales su seguridad ha estado atada a la tierra. Al lesionarse los lazos que lo relacionan con ésta, su seguridad personal y la de su familia se resiente.

Una variación, cuando se trata de organizar el trabajo en común y realizar algunas mejoras, a través de la capitalización social de los excedentes, consiste en ceder solamente los derechos de uso y usufructo a una asociación. Esto facilita la planificación de la producción y al mismo tiempo permite que sus componentes puedan experimentar, sin comprometerse a renunciar a los derechos de la libertad de disposición y de herencia.

Uno de los aspectos que debe considerarse, en áreas de pequeños productores y/o de minifundistas es el desigual control de recursos que ellos pueden tener. Diferentes controles en lo que respecta a cantidades y/o calidades de tierra, acceso al agua, y capital inducirán a preferencias por una integración que no implique una distribución de los excedentes exclusivamente en función de los aportes de trabajo. Pueden definirse modalidades en las que un cierto

porcentaje de los excedentes, después de efectuadas las reservas legales, capitalización social, etc. se destinen para retribuir los aportes de tierras y capital, siendo el porcentaje remanente (esto no significa que este porcentaje deba ser menor que el primero) destinado a distribuirse conforme a los aportes de trabajo. Debe advertirse, por otra parte, que si las desigualdades son pronunciadas, se corre un grave riesgo de derivar en marcadas desigualdades en la distribución de los ingresos e incluso del poder de decisión, dentro de la empresa.

En los casos de programas de reforma agraria o colonización, la adjudicación en forma de unidades agrícolas familiares, en áreas en las que prime la heterogeneidad de recursos, tenderá a generar desigualdades entre los beneficiarios. Será preferible en estos casos diseñar modelos asociativos que eviten estas diferencias.

3.5. Asociatividad en Materia de Poblamiento

La asociatividad en materia de poblamiento supone que los campesinos o parceleros determinen planificadamente, y en común, según sus intereses, la ubicación de sus respectivas viviendas dentro del espacio físico compuesto, bien por pequeñas explotaciones individuales, bien por tierras provenientes de una reforma agraria o por colonización de nuevas áreas. Tal asociatividad se fundamenta en consideraciones que pueden ser de orden político, social o económico.

Entre las consideraciones de orden político militar, pueden figurar las referentes a una mejor disposición del poblamiento con el propósito de facilitar

la defensa de las fronteras nacionales -tratándose de colonizaciones de zonas fronterizas de países sobre los cuales pesan amenazas de agresión extranjera-. Empero, también pueden responder a la necesidad de garantizar mejores condiciones de agrupamiento de los miembros para la defensa de sus intereses, a saber: organización gremial, etc.

Entre las de orden social se pueden considerar las referentes a una disposición adecuada de las viviendas con el propósito de facilitar el suministro y el acceso a ciertos servicios para la comunidad, a saber: acueductos, instalaciones de recreación, comedores comunitarios, almacenes cooperativos, escuelas, etc.

En materia económica, las decisiones comunitarias para la disposición de las viviendas, pueden responder a la necesidad de un control mas adecuado de los campos, de los cultivos y/o de los semovientes; a la conveniencia de conformar superficies de tal manera que se faciliten las operaciones de cultivo en gran escala que justifiquen y hagan viable la cooperación entre los productores; etc.

Cualesquiera que sean las consideraciones que fundamentan la asociatividad en materia de poblamiento, éstas están determinadas por las condiciones naturales, físicas y sociales del área y del grupo humano en cuestión, o, por las condiciones políticas nacionales. Es decir, por las posibilidades reales de adoptar líneas de producción determinadas, por las características del área en materia de densidad demográfica y de dotación o acceso a ciertos servicios sociales, por las tradiciones gregarias o de aislamiento de los diferentes núcleos familiares que han contribuído a forjar ciertos parámetros psicológicos y un "modo de

ser" de las familias respectivas, por las concepciones políticas y religiosas de los miembros que pueden representar elementos de cohesión, etc.

Entre las modalidades de poblamiento que se pueden adoptar, figuran: poblamiento concentrado, poblamiento disperso y poblamiento semi-disperso. Estas modalidades no tienen que corresponder necesariamente con la forma de dotación o de organización de la producción agropecuaria de la superficie en cuestión. Es decir, perfectamente puede registrarse una forma concentrada de poblamiento en un área donde la propiedad y la explotación de la tierra se adelanta en forma individual; o al revés, poblamiento disperso en un área donde la explotación se adelanta en forma colectiva (por ejemplo, las cooperativas de integración parcelaria).

Analizaremos las ventajas, las restricciones y las condiciones generales mínimas que supone la asociatividad en materia de poblamiento. Tal análisis lo abordaremos por modalidades o tipos de dotación y formas de tenencia y explotación de la tierra.

Como quedó dicho antes, un tipo concentrado de poblamiento puede estar presente en los casos en que la explotación y/o tenencia de la tierra se adelante en forma colectiva, semi-colectiva o individual.

En el caso de las explotaciones colectivas, es evidente que la disposición de las viviendas a manera de poblados favorece, en primer lugar, la realización de las operaciones productivas en gran escala ya que puede realizarse mas fácilmente el cultivo en gran escala, si la superficie no está interrumpida por la presencia de viviendas ni caminos de acceso a éstas. Además, las necesarias construcciones de beneficio de la producción, tales como almacenes,

plantas de procesamiento, talleres, etc. encuentran condiciones mas adecuadas en el poblamiento concentrado. En segundo lugar, se facilita el adecuado suministro y aprovechamiento de las instalaciones de beneficio social, tales como escuelas, guarderías infantiles, comedores comunitarios, infraestructura de servicios públicos (acueductos, alcantarillados, alumbrado, etc). En tercer lugar, se facilita la promoción y desarrollo de las fuerzas sociales cohesivas y, de la solidaridad social, lo mismo que las aptitudes asociativas y de cooperación entre los miembros.

Entre las restricciones a esta modalidad asociativa de poblamiento se deben tener en cuenta las técnicas y económicas, que surgen cuando se trata de explotaciones colectivas muy extensas. Nos referimos a las desventajas inherentes a la escasa comunicación entre las viviendas y los campos de labor, es decir, a las dificultades para un control y cuidado mas estrictos de los cultivos y ganados, al tiempo excesivo que se puede perder en el traslado de los campesinos a sus puestos de labor, a las deseconomías por gasto de combustibles por parte de las máquinas en los trayectos de traslado a los campos y cultivos, y por desgaste de las mismas en dichos trayectos, etc.

Por lo anterior, al adoptar esta modalidad de poblamientos, en empresas colectivas, consideramos que se debe tener en cuenta las características de los terrenos, las líneas de explotación, la extensión de la finca y las distancias a los lotes de labor.

En el caso de las empresas semi-colectivas, o sea, en las que parte de las tierras (o del trabajo) se laboran (o se ejecuta) en forma colectiva y el resto en forma individual, puede también ser apropiado un tipo concentrado de poblamiento,

especialmente en áreas planas donde es posible la aplicación de maquinaria, el control de plagas y la utilización del riego en gran escala. El análisis para el caso de las explotaciones colectivas es también válido para las semi-colectivas.

Cuando se trata del establecimiento de nuevos asentamientos en áreas de colonización o en tierras de reforma agraria con base en la dotación individual de parcelas a los beneficiarios, la asociación para adoptar un tipo concentrado de poblamiento puede significar ventajas técnicas y económicas, además de las sociales que ya hemos examinado. Nos referimos a que tal forma de poblamiento puede contribuir a facilitar las condiciones para el surgimiento de sistemas o métodos cooperativos para adelantar ciertas labores u operaciones de la producción agropecuaria. Pues, el poblamiento concentrado implica la eliminación de obstáculos (caminos, viviendas y solares) que interrumpen la continuidad de los cultivos de una zona determinada. Es decir, a través de la concentración de las viviendas en un área determinada, cuando se trata de parceleros independientes puede ser posible combinar adecuadamente las ventajas de las explotaciones agrícolas en gran escala con los méritos psicológicos del uso individual de la tierra. Para combinar las ventajas de la agricultura en gran escala con el uso individual de la tierra, es necesaria cierta unificación de los cultivos en las fincas participantes, lo cual se facilita con la concentración de las viviendas. Es posible así, conformar una zona continua relativamente grande, cultivada uniformemente con cierto producto, pero formada por un determinado número de parcelas individuales en las que parte de las operaciones (riego, arado, control de plagas, etc), se realizan en forma comunitaria y, las demás, incluyendo la cosecha, se realizan individualmente.

Como dijimos anteriormente, las principales restricciones para adoptar en uno o en otro caso, el tipo concentrado de poblàmiento tienen relación principalmente con los siguientes factores:

- Los psicológicos. Estos son producto de las tradiciones de los parceleros en cuanto a su modo anterior de vida, del grado de aislamiento o gregarismo y de sus concepciones con respecto a las relaciones interfamiliares. En este sentido se establecen diferencias sustanciales entre campesinos que antes fueron asalariados, aparceros, arrendatarios o minifundistas. También, entre los que tienen tradiciones de vida aldeana o que constituían núcleos pre-urbanos y los que mantenían una familia relativamente aislada y autónoma. Cada uno de estos grupos puede comportar diferentes grados de aptitud para un tipo de asociación como el que estamos analizando.

- Los técnicos y económicos. Estos se refieren al hecho ya mencionado de la falta de comunicación adecuada entre las viviendas y los campos de labor, cuando se trata de superficies muy extensas. En estos casos puede ser conveniente adoptar una modalidad de poblamiento semi-disperso. Es decir, planificar comunitariamente la distribución de sub-grupos en el área facilitando una mejor comunicación y control de los cultivos y ganados.

3.6. Asociatividad en cuanto a las formas de Vida

Es ésta, tal vez, una de las mas difíciles de lograr. Pues además de que supone la asociatividad o la colectivización en los campos de la

producción, la propiedad y el trabajo, requiere de ciertas condiciones especiales de los participantes. Es decir, son indispensables la presencia de fuertes vínculos que pueden ser religiosos y/o político-ideológicos que justifiquen y hagan viable la pérdida de la individualidad familiar que implica esta asociatividad.

En un tipo de sociedad donde se mantiene la individualidad de la familia ésta es la responsable y lleva a cabo autónomamente una serie de funciones, entre otras: adquirir alimentos; proveerse de ropa, vivienda, mobiliario, etc.; responder por el cuidado y educación de los niños; responder por la ejecución de ciertas labores domésticas, como la cocina, el lavado de ropa, etc.; decidir sobre su recreación vida social y cultural; atender los costos de la asistencia médica y sanitaria (hospitalización, operaciones y tratamientos, etc). Es decir, en las sociedades donde se conserva la forma de vida familiar individual, la familia tiene la responsabilidad por la provisión de los servicios señalados y otros, o, lo que es lo mismo, el presupuesto para gastos corrientes es, básicamente, familiar. La familia concentra los ingresos de sus miembros y los distribuye de acuerdo a las necesidades y preferencias.

La asociatividad en las formas de vida supone el traslado de todas o algunas de estas funciones a la responsabilidad de la comunidad organizada. Es decir, el ente asociativo debe proveer a las personas y a las familias de los servicios cuyo manejo y administración han sido trasladados a la comunidad. Así por ejemplo, la asociatividad puede contemplar el que la alimentación sea suministrada a todos los miembros y sus familias a través de una cocina y comedor comunitario; que el cuidado y educación de los hijos esté a cargo fundamentalmente, de la comunidad a través de salacunas, jardines de infantes,

escuelas-hogares, etc.; y, así sucesivamente, con cada uno de los servicios para la familia. El ejemplo mas significativo de este tipo de asociatividad lo constituye el kibutz israelí. Este dispensa a la familia de la responsabilidad por el servicio personal y la educación y cuidado de sus niños. No es la familia sino la comunidad kibutziana la que alimenta a sus miembros, provee otras necesidades y es responsable por el futuro de los niños. Los miembros del kibutz no reciben salario por su trabajo. En lugar de ello ven satisfechas todas sus necesidades por los servicios especiales instituídos por el kibutz. En cada kibutz existe una cocina comunal y un comedor; el miembro recibe sus ropas del depósito comunal, las entrega al lavadero colectivo y habita en una casa construída y amueblada por el kibutz. Las necesidades culturales, en el más amplio sentido, así como vacaciones y otras necesidades personales son provistas también, por el colectivo. Los gastos por miembro pueden verse incrementados sólo en la medida en que sus necesidades sean mayores (por ejemplo, mayor cantidad de niños, enfermedades que requieren tratamientos y dietas especiales, etc). En fin, el lema fundamental en el kibutz es: "de cada uno de acuerdo a sus posibilidades, y a cada uno de acuerdo a sus necesidades".

Schiller, refiriéndose* a esta norma tan alta de comunidad, dice:

> "Los kibutz se diferencian de las empresas colectivas y de las cooperativas de producción de otros países, en que concierne no sólo al trabajo común de sus miembros, sino también a su vida en común. Los requisitos previos para una forma de comunidad humana que establece una norma tan alta, se encuentran en los kibutz porque sus individuos se

* Otto SCHILLER. Formas de cooperación e integración en la producción agrícola. Siglo XXI Editores S.A., México. Pag. 138.

> encuentran vinculados entre sí por una fe común, por un destino común y por la conciencia de un peligro exterior. Mientras que esas fuerzas cohesivas sean mas poderosas que la influencia de la civilización moderna, influencia que ya se deja sentir en la generación mas joven, está garantizado el funcionamiento sin tropiezos de los kibutz".

Tal apreciación introduce los factores culturales, ideológicos y políticos que aglutinan a los individuos, como los elementos o pre-requisitos fundamentales que hacen posible y viable esta forma de asociatividad. Tal es el caso también, de algunas comunidades agrícolas de sectas religiosas de los Estados Unidos y Canadá, cuyas características son similares a las de los kibutz en Israel.

3.7. La Asociatividad a Nivel de las Relaciones con otras Empresas y Organizaciones Agrarias

Antes de ejecutarse una acción de reforma agraria en un área determinada, al interior de dicha área es frecuente -y natural, entre otras cosas- que las empresas agrícolas existentes presenten diferentes grados de desarrollo y, además, operen con una diferente relación capital/trabajo, por razón de sus diferencias en su desarrollo tecnológico o, por el tipo de tecnología incorporada (ahorradora de trabajo vivo o, por el contrario, empleadora intensiva de este factor). Esto supone una determinada capacidad de absorción de mano de obra en cada una de las empresas (lo que determina la cabida familiar del predio) impuesta por su propia racionalidad económica anterior, sin que, necesariamente, las que tienen una mayor cabida arrojen un mayor producto por trabajador permanente. Estas diferencias en la productividad del trabajo en cada una de las unidades económicas pre-existentes pueden introducir elementos

de diferenciación social y económica entre los beneficiarios del proceso si la reforma se ejecuta a partir de la adjudicación a los campesinos de cada empresa agrícola, sin acompañar la acción con una visión redistributiva de los excedentes del área en cuestión.

Sería irracional, desde el punto de vista técnico y económico, tratar de alterar arbitrariamente la población laboral de una o varias de estas empresas, por ejemplo, aumentando la cabida de las empresas que mantienen una alta proporción de capital por trabajador, sin modificar los demás factores. Esta política podría tener consecuencias negativas sobre la eficiencia al romper el equilibrio en la combinación óptima de los factores disponibles (capital, trabajo y tierras). Puede ser preferible, entonces, idear mecanismos de redistribución de los intresos y/o beneficios generados en el área entre los asignatarios, a partir del establecimiento de relaciones entre las empresas agrarias resultantes de la reforma. Tales mecanismos redistributivos tendrían entre sus objetivos, la nivelación del desarrollo económico y social del área en su conjunto.

Tal fue el criterio que orientó la conformación de Sociedades Agrarias de Interés Social (SAIS), en el Perú, en las zonas donde las diferencias de desarrollo de las anteriores empresas agropecuarias eran bastante profundas. Las empresas de propiedad social, también en el Perú, pretendían objetivo semejante.

Esta forma de asociatividad, entonces, se refiere a la integración entre diferentes empresas agrarias de un área determinada, con el propósito de redistribuir mas o menos equitativamente los beneficios económicos y sociales provenientes de la explotación agropecuaria del área por parte de los campesinos,

hecha posible gracias a los efectos de la reforma agraria, aunque para los efectos de la organización del trabajo y actividades administrativas se fortalezcan las unidades agrarias participantes.

Las ventajas que pueden significar estas modalidades de integración se refieren a las posibilidades que se abren para jalonar e imprimir un mayor dinamismo al desarrollo socio-económico de las empresas y/o áreas participantes, especialmente de las mas atrasadas, generándose un desarrollo mas o menos armónico de ellas. La población participante puede alcanzar un acceso equitativo a los beneficios del avance en el plano social y a los servicios que conlleva.

Esta organización supone un criterio eminentemente social como su fundamento y razón de ser. Pues, desde el punto de vista económico, en el corto plazo, puede tener efectos negativos al interior de las unidades mas desarrolladas, las cuales, al interrumpírseles su normal ritmo de crecimiento (a través de la redistribución de los excedentes deben subsidiar el crecimiento y desarrollo de las mas atrasadas) pueden disminuir su productividad, lo cual puede no llegar a ser compensado por el desarrollo que registren las mas rezagadas. Sin embargo, en el mediano y largo plazo, es muy factible que se compense positivamente el virtual efecto negativo sobre algunas unidades, al romper las causas estructurales del atraso global de la región.

Las restricciones principales que pueden oponerse a esta modalidad asociativa, por lo general tienen que ver con la virtual actitud de rechazo de los miembros de las empresas que arrojan un mayor valor excedente por trabajador. Tal rechazo puede adoptar, entre otras, las siguientes manifestaciones: desinterés en la ejecución adecuada de sus obligaciones y tareas para la

producción, desinterés en el cuidado de los implementos y medios de producción de la empresa, conflictos entre los campesinos de diferentes empresas, etc. Todo esto puede tener efectos negativos sobre la productividad. Por lo anterior, tal modalidad debe ser precedida de una intensa labor de capacitación y promoción del espíritu solidario y de las aptitudes comunitarias entre los campesinos, para facilitar una cabal comprensión de la modalidad por parte de los participantes.

La asociatividad entre empresas agrarias también puede estar referida a los casos en que se establece una cierta dependencia mutua entre los procesos agrícolas propiamente dichos y los procesos de industrialización de esa producción. Tal es el caso de los productos como la caña de azúcar y las plantas industriales que la transforman en azúcar, que sí es un bien de consumo final; de las plantaciones de frutales y sus respectivas industrias de jugos y conservas o, que estandarizan, empacan y comercializan el producto para el consumo; etc. También, a nivel de ciertos productos de agricultura tradicional y sus respectivas industrias campesinas, como el fique, que constituye materia prima para la elaboración de empaques, cabuyas, etc.

En tales ramas se establece una relación de complementariedad entre las fases agrícola e industrial. Pues, la esfera agrícola debe suministrar la materia prima con determinadas características de homogeneidad y calidad a la esfera industrial, la cual representa, a su vez, la garantía de mercadeo de la esfera agrícola propiamente dicha.

La asociatividad o el establecimiento de relaciones estables entre las dos fases puede representar beneficios y ventajas económicas y técnicas considerables,

provenientes de la consolidación de los dos procesos en una unidad económica. Por ejemplo, facilitando la planificación conjunta y, por lo tanto, la posibilidad de asegurar un desarrollo y crecimiento armonioso, atenuando los efectos negativos de las fluctuaciones bruscas que median entre la producción y el consumo.

4. Criterios para la definición de Empresas Asociativas Campesinas

Hemos visto hasta el momento que para la determinación de los modelos asociativos para cada área será necesario relacionar las conveniencias que puedan presentarse para la asociación en diversos ámbitos con las realidades imperantes en cada región.

Por otra parte, es conveniente también tomar en cuenta una serie de criterios, de carácter normativo, para seleccionar las modalidades asociativas. Algunos de ellos se han presentado anteriormente*.

A continuación se enumeran los criterios:

1. La modalidad que se adopte debe ser comprensible para los campesinos que formen parte de ella.
2. Debe contribuir a elevar el bienestar del campesino y su familia de manera significativa, conforme a sus aspiraciones.
3. Debe facilitar una capacitación creciente de los miembros.

---

* Los primeros siete se presentaron en el trabajo de Ernesto Liboreiro bajo el título: "Criterios para la determinación de modalidades mas apropiadas de organización" Publicado en SEMINARIO SOBRE FOMENTO DE FORMAS ASOCIATIVAS DE PRODUCCION EN EL MEDIO RURAL. IICA-DSE, Mayo 1977. Los restantes criterios se deben a Alvaro Balcázar Vanegas.

4. Debe ser capaz de permitir un acceso adecuado a los servicios técnicos, financieros y contables.

5. Debe contemplar el establecimiento de relaciones con otras formas asociativas, con organismos de segundo grado que las agrupen y con organizaciones campesinas a nivel regional y/o nacional.

6. Debe estar correlacionada con el sistema anterior de tenencia de los predios donde se instala la FA, con la composición físico-química y topográfica de los terrenos que se aportan a la FAP, con el nivel de capacitación de los campesinos, con el nivel tecnológico alcanzado y con el pertinente para las condiciones existentes.

7. No deben tomarse las modalidades seleccionadas como definitivas.

8. Debe ser el producto de una activa participación de los miembros de la FA, siendo ésta de carácter voluntario y con la asesoría de los funcionarios responsables de la promoción y constitución de FA's.

9. Debe garantizar al máximo, mecanismos de control democrático de todas las actividades, eliminando en el mas alto grado posible los peligros inherentes a liderazgos corruptos y deshonestos.

10. Debe buscar la solución en un nivel óptimo, al conflicto entre el consumo inmediato de los excedentes (distribución individual) y la capitalización para inversión social.

11. Debe contemplar soluciones a los problemas de desempleo temporal o subempleo crónico de los miembros y sus familias.

La aplicación de estos criterios supone la realización de estudios de las regiones y áreas de que se trate. Es decir, la investigación de las condiciones

históricas, geográficas, sociales, económicas, políticas y técnicas, entre otras, de la respectiva área y grupos humanos con los cuales se pretendan constituir FA's.

En el resto de la sección trataremos de explicar cada uno de los criterios enumerados:

1. La modalidad que se adopte debe ser comprensible para los campesinos que formen parte de ella.

En buen número de experiencias, sobre formas asociativas de producción en el sector rural, no se han alcanzado satisfactoriamente los objetivos esperados habiéndose llegado incluso a fracasos, desde el punto de vista social y técnico-económico. Ello se ha debido, en medida significativa, a que la modalidad adoptada no interpretó ni se correspondió adecuadamente con las tradiciones y experiencias del conjunto de los miembros. Estas formas de organización empresarial se presentan, en consecuencia, como ajenas al "sentir" y a la "visión del mundo" de los individuos participantes.

Es poco probable lograr una integración estable y permanente a partir de una determinada forma de organización empresarial con personas que han estado vinculadas de diferentes formas a los medios de producción, que han desarrollado tecnologías y prácticas de cultivo cualitativamente diferentes, etc. y mucho menos probable resulta cuando la participación de cada miembro tiene el carácter de libre y voluntaria*.

---

* En algunos países se han promovido formas de asociación rural que contienen elementos de coacción directa o indirecta. Por ejemplo, en algunos proyectos de colonización, reforma agraria el retiro, voluntario o involuntario, ocasiona la pérdida de los derechos sociales correspondientes debido al carácter social e indivisible de la capitalización.

En la aplicación de este criterio se deben tener en cuenta las relaciones sociales de producción y la experiencia productiva imperantes en la respectiva área. Estos dos factores determinan en gran medida la actitud de los participantes ante la nueva organización empresarial asociativa. Por ejemplo, los asalariados rurales, desvinculados totalmente de la propiedad sobre los medios de producción (entre ellos la tierra) e incorporados a la producción dentro de un esquema de división y especialización del trabajo y, por tanto, con una determinada "conciencia" del trabajo como fuente fundamental de generación de ingresos, pueden constituir el elemento humano mas propicio para asimilar y comprender las modalidades colectivas de organización de la producción. Estos, en principio, pueden aceptar mas fácilmente la forma de organización del trabajo y las normas sobre distribución y acumulación de excedentes que suponen las modalidades colectivas del tipo de las cooperativas agrarias de producción. La experiencia de la Cooperativa Guanchías en Honduras entre otras, sustenta este argumento*.

En cambio, el comportamiento de arrendatarios, aparceros o minifundistas es diferente por sus expectativas y "esperanzas" de tener en propiedad o aumentar el tamaño de su parcela y por el exiguo nivel de división y especialización del trabajo, permitido por el tipo y tamaño de las explotaciones que han trabajado. Por estas razones, podrán ser inducidos mas fácilmente -en un principio- a integrarse o cooperar mutuamente para proveerse de servicios de

---

* La forma colectiva de organización de la producción, de la propiedad de los medios de producción y las normas sobre destino de los excedentes (no distribución individual), fueron acordados autónomamente por los miembros de la Cooperativa, que eran en su mayoría antiguos asalariados de la Standard Fruit Co.

asistencia técnica, de crédito, de mercadeo y comercialización, de maquinaria, etc. Incluso, en áreas donde estos pequeños productores individuales deben recurrir a trabajar como asalariados en otras explotaciones de manera mas o menos periódica, para aumentar sus ingresos, puede ser conveniente, con la asignación de mas tierras, organizarlos en modalidades semicolectivas. Es decir, donde parte del trabajo se realice en forma individual y parte en forma colectiva; o bien, parte de la tierra se trabaje individualmente y el resto en forma colectiva. Estos campesinos, por estar unidos por una intensa tradición de apego a su parcela o huerta familiar probablemente no aceptarían, sin fuertes resistencias, la eliminación de dicha parcela, a no ser, que las expectativas de mejoramiento sean suficientemente llamativas y seguras.

2. La modalidad que se adopte debe contribuir a elevar el bienestar del campesino y su familia de manera significativa, conforme a sus aspiraciones.

Este criterio a simple vista parece muy evidente y sin ningún tipo de complicaciones, pues se puede pensar que en general todo tipo de cooperación e integración, bajo cualesquiera condiciones, produce resultados económicos positivos comparados con los obtenidos por la alternativa de la parcela individual. Tal creencia es el resultado de la frecuente sobreestimación de los factores técnicos y económicos y la subestimación de los problemas de orden administrativo, que también son crecientes con el tamaño y complejidad de la explotación.

Este segundo criterio expresa el hecho de que la modalidad de FA adecuada implica el análisis y medición de algunos factores técnicos, físicos y sociales.

con el propósito de establecer lo mas aproximadamente posible las posibilidades reales y la factibilidad de establecer cultivos con alta rentabilidad por unidad de superficie, de incorporación de prácticas y métodos de producción con alto nivel tecnológico, de uso de riego, máquinas y control fitosanitario en gran escala, etc. Además de lo anterior se debe tener en cuenta la capacidad empresarial pre-existente del elemento humano con que se cuenta.

Puesto que el factor principal que puede inducir a los campesinos a organizarse en formas asociativas está representado por los beneficios económicos provenientes de la mayor escala de las operaciones, es necesario tener en cuenta los resultados del análisis a que hemos hecho referencia en el párrafo anterior, para que, sobre tales resultados -que naturalmente señalarán en qué operaciones del ciclo productivo son mas significativas las economías de escala y, por supuesto, en qué operaciones son muy reducidas e insignificantes- se pueda determinar qué tipo de operaciones representan las mejores posibilidades para la gestión mancomunada, en tanto que constituyen fuentes de mayores ingresos y de mejoramiento en el bienestar de los miembros. De esta manera, es posible que en determinadas condiciones topográficas y químicas de un área (quebrada, por ejemplo) sea mas conveniente adoptar modalidades que contemplen la cooperación en operaciones de aprovisionamiento y/o comercialización y mercadeo, y mantener en forma individual el proceso productivo propiamente dicho o, incluso, incorporar la cooperación a ciertas labores y trabajos del ciclo productivo.

La adopción de modalidades que contemplen el uso colectivo de la tierra requiere de ciertas condiciones naturales y socio-económicas que, cuando no se

presentan, antes que reportar ventajas con respecto a la explotación individual pueden hacerla menos eficiente que ésta debido a que las economías de escala potenciales son muy reducidas, en tanto que los problemas administrativos resultan significativamente mayores dificultando las posibilidades de realizar las virtuales ventajas técnicas y económicas. Es decir, el resultado final es un balance negativo entre las economías de escala y las desventajas de orden administrativo.

Lo anteriormente expuesto encuentra justificación y se puede sustentar en la experiencia colombiana, en lo que hace referencia a muchas Empresas Comunitarias Campesinas uticadas en áreas de ladera y agricultura tradicional. En éstas los beneficios económicos y sociales no han sido lo suficientemente satisfactorios como para compensar el aumento de los problemas administrativos ni para justificar a los miembros que la explotación y propiedad comunitaria es una alternativa mas conveniente que la individual. No por casualidad son estas empresas comunitarias las que registran los mayores índices de conflictos e inestabilidad.

Finalmente, lo anterior se puede sintetizar en que la modalidad adoptada, debe representar al campesino una mejoría significativa en una o mas de las siguientes variables: nivel de ingresos, estabilidad laboral, posibilidades para su capacitación y educación de su familia, garantías de seguridad social, calidad de la vivienda, nivel sanitario, nivel nutricional, etc.

3. La modalidad que se adopte debe facilitar una capacitación creciente de los miembros.

De la misma manera como las diferentes regiones de los países registran diferentes grados y niveles de desarrollo económico y social, también las condiciones de educación y capacitación varían de una región a otra según su desarrollo económico sea mayor o menor. Especialmente en los países subdesarrollados es frecuente la existencia de amplias áreas o regiones, que por el escaso desarrollo alcanzado no les han sido incorporados los respectivos servicios de educación y capacitación.

Uno de los pilares fundamentales para el éxito de las formas asociativas en el sector rural lo constituye el nivel cultural y de capacitación de sus miembros. Las grandes deficiencias en estos factores dificultan -cuando no imposibilitan- el logro de adecuados niveles de participación y vida democrática que implican y requieren tales modelos empresariales. De igual forma, constituyen un obstáculo para el desarrollo y promoción de aptitudes empresariales requeridas para el eficiente manejo y dirección de la empresa, mucho mas compleja que la explotación de tipo familiar. Bastante tuvo que ver el analfabetismo y la falta de capacitación del campesino mexicano en el fracaso de gran parte de los ejidos y sociedades locales y colectivas de crédito ejidal. Las acciones corruptas y deshonestas de algunos funcionarios públicos y de dirigentes campesinos encontraron condiciones favorables en el analfabetismo y la falta de capacitación de la mayor parte de los miembros de las sociedades y ejidos. Ellas dificultaron las posibilidades de participación en las decisiones y el control efectivo sobre las operaciones administrativas y financieras, por parte de la mayoría de los campesinos socios.

Sin embargo, no en todas las regiones existen condiciones favorables para hacer un uso óptimo de los recursos que puedan dirigirse hacia la elevación del

nivel educativo y cultural. Por ejemplo, en zonas de alta concentración de la propiedad rústica, caracterizadas por la presencia de grandes latifundios semi explotados o explotados con ganaderías extensivas, la densidad demográfica resulta muy baja y la población demasiado dispersa, por lo cual los costos fijos (construcciones, implementos, etc.), resultarían escasamente utilizados, conformando una alta relación entre costos y beneficios. Esto se ha manifestado en algunas EECC de Colombia, ubicadas en la Costa Norte y Llanos Orientales, en las cuales no ha sido posible atender las necesidades de educación por las distancias excesivas a las escuelas existentes en la región respectiva y por la imposibilidad de proveerse a sí mismas la construcción y funcionamiento de escuelas propias. Entre los obstáculos figuran el número demasiado pequeño de socios y por tanto, de usuarios potenciales, la baja densidad demográfica del área, que los hace mas volnerables, y la baja capacidad de la empresa para generar excedentes suficientes.

Teniendo en cuenta lo anterior, la modalidad de asociación tendrá que contemplar una dimensión y organización que permitan niveles óptimos de aprovechamiento de la infraestructura de servicios sociales que pudiera establecerse a través de programas estatales o de su internacionalización. Todo lo anterior implica que se debe tener en cuenta además un cierto grado mínimo de concentración de formas asociativas en un área.

De igual manera, un adecuado tamaño y concentración de FA's facilita una mejor utilización de los programas de capacitación y extensión que impulsan los organismos públicos del sector rural.

4. La modalidad que se adopte debe ser capaz de permitir un acceso adecuado a servicios técnicos, financieros y contables.

Es evidente la importancia que tienen para el apropiado desarrollo empresarial factores como los servicios técnicos, financieros y contables. Para el caso de las empresas asociativas campesinas, los canales de suministro adecuado y las posibilidades de acceso a tales servicios tienen mucho que ver con su factibilidad y viabilidad como organismo económico.

Cuando a la par con la promoción de las formas asociativas rurales no se adelantan acciones tendientes a la transformación global de las condiciones sociales y económicas es muy probable que las asociativas campesinas aisladamente, operen en condiciones desventajosas frente a la empresa capitalista agrícola en el proceso de regateo por los recursos y servicios. La manera como a nivel general y, en particular, en cada empresa campesina se establezcan las condiciones de aprovisionamiento de tales servicios, juega un papel fundamental en la determinación de las posibilidades reales de que ellas alcancen un adecuado y oportuno acceso al crédito, asistencia técnica, servicios contables, etc.

Por lo anterior, las modalidades adoptadas deben tener muy en cuenta dos aspectos, entre otros: en primer lugar, un tamaño apropiado de la organización que le permita, sobre la base del volumen de excedentes generados proveerse a sí misma siquiera de una parte significativa de tales servicios. Es decir, se debe contemplar un tamaño y una organización que le permita a la empresa contratar con sus propios recursos y en forma independiente de los recursos e iniciativas estatales, los servicios de agrónomos, veterinarios, contadores, etc., además, de garantizar ciertos niveles mínimos de financiación autónoma. En segundo lugar, se debe contar con ciertas condiciones mínimas que faciliten -o al menos, no obstaculicen- el establecimiento de organizaciones de segundo

grado y superior. Tales organizaciones pueden llegar a corregir las posibles desventajas provenientes de un tamaño demasiado pequeño de las unidades asociativas, ya que a través de ellas es posible atender y proveer a éstas de los servicios a que nos hemos referido, entre otros. Lo anterior supone por lo menos un mínimo grado de concentración de FA's en un área determinada y, que a nivel de las unidades asociativas se contemple en su organización las posibilidades de integración con otras empresas a diferentes niveles.

5. La modalidad que se adopte debe contemplar el establecimiento de relaciones con otras FA's, con organismos de segundo grado que las agrupen y con organizaciones campesinas a nivel de área, región y/o nación.

Uno de los grandes problemas que afrontan varias de las modalidades asociativas adoptadas en América Latina es su relativo aislamiento físico, social y económico. Tal hecho repercute considerablemente sobre el desarrollo de las empresas, haciéndolas mas vulnerables y débiles ante las amenazas que comporta un medio social, política y económicamente hostil. En el fracaso de las empresas asociativas campesinas como alternativa de organización de la producción agropecuaria, frente a la explotación agrícola privada, están interesados diversas clases y grupos sociales y políticos que presienten el peligro de la posibilidad de ser lesionados en sus intereses (por ejemplo, pérdida del control político) en beneficio de los campesinos.

Ante tales amenazas y ante la necesidad de consolidar y fortalecer el poder de acción de los modelos asociativos campesinos (en el mercadeo y comercialización de sus productos, en el aprovisionamiento de crédito, insumos, etc.),

se deben definir canales que conduzcan a la organización de las modalidades adoptadas en cooperativas, asociaciones, centrales, etc. y a diferentes niveles (de área, regional y/o nacional). Todo ello supone e implica además, que el modelo de organización contemple no sólo las posibilidades sino también los canales apropiados que conduzcan a la integración de las empresas, como instrumento complementario para alcanzar su desarrollo.

6. La modalidad que se adopte debe estar correlacionada con el sistema de tenencia anterior de los predios donde se instala la FA, con la composición físico-química y topográfica de los terrenos que se aportan a la forma asociativa, con el nivel de capacitación de los campesinos, con el nivel tecnológico alcanzado y con el pertinente para las condiciones existentes.

El sistema de tenencia anterior es importante por cuanto contribuye a determinar las expectativas y aspiraciones de los campesinos frente a los sistemas alternativos de tenencia. Una modalidad que sea contraria a las aspiraciones en cuanto a su forma de tenencia puede provocar rechazos de parte de los miembros o generar a corto y mediano plazo conflictos que pueden ocasionar la destrucción definitiva de la organización.

En medios con tradición de aparcería y pequeño arriendo, puede ser conveniente adoptar formas "mixtas" o semicolectivas, tratando de establecer un equilibrio adecuado entre las parcelas individuales y las colectivas; o entre el trabajo individual y el colectivo, de acuerdo con el tipo o tipos de cultivo que se puedan adelantar; o pueden ser convenientes formas semicolectivas donde el usufructo y la propiedad sigan siendo individuales, pero se adelanten mancomunadamente ciertas operaciones del ciclo agrícola o pecuario (control de plagas,

riego, prácticas de sanidad animal, etc.) y/o de transformación de los productos, además de algunas de las operaciones de aprovisionamiento y comercialización.

En zonas de minifundio con cultivos permanentes o semipermanentes, pueden ser apropiadas las modalidades que contemplen la cooperación en la esfera de los servicios y/o en las operaciones de elaboración y transformación de los productos. Por ejemplo, en el caso de muchos productos de agricultura tradicional, el precio depende en gran parte de sus características de calidad y homogeneidad, las cuales, a su vez, dependen de su apropiado manejo y empaque. Sin embargo, este procesamiento de los productos por lo general, requiere la operación de máquinas y equipos que, por su nivel de especialización, solo son costeables por los agricultores en gran escala. Tales operaciones pueden constituir un adecuado objetivo para la cooperación entre pequeños productores, ya que, integrados tienen mayores posibilidades de adquirir el equipo necesario y emprender las operaciones de transformación de sus productos. Las experiencias que reportan éxitos en este sentido y que además han sido constituídas por iniciativa de los mismos miembros alcanzan un buen número, aunque, se presentan principalmente en países donde el nivel medio de capacitación de los campesinos es aceptable.

En cuanto a las condiciones físico-químicas de los terrenos aportados a las Formas Asociativas de Producción (FAP), se debe tener en cuenta que las tierras de una extensión mas o menos grande no siempre tienen características físicas y calidad semejantes en toda su área. Ello implica que la modalidad que se adopte debe contemplar mecanismos que garanticen el reparto equitativo de los excedentes, teniendo en cuenta la cantidad y calidad de la tierra aportada

(cuando se trate de consolidaciones territoriales o de integración parcelaria). En algunas dotaciones de tierra realizadas a través de programas de reforma agraria, se han adoptado mecanismos de distribución de parcelas individuales por medio de sorteos después de cada cosecha, rotando así el usufructo de las mejores tierras entre los miembros de la FA. Este mecanismo ha surgido como respuesta a los conflictos que originan los beneficios proporcionalmente mayores a sus aportes percibidos por algunos socios frente a los demás. Esta imperfección es fuente de sentimientos de decepción y desinterés entre los socios desfavorecidos e inestabilidad en los acuerdos.

7. No deben tomarse las modalidades seleccionadas como definitivas.

> "Las modalidades que se adopten deben respetar las condiciones existentes, como se argumentó bajo diversos criterios, y al ser las condiciones cambiantes, las modalidades también deberán serlo para ser eficaces en la consecución de sus fines. Debe observarse en este sentido un criterio de progresividad y no forzarse situaciones. Debe observarse un criterio de progresividad en cuanto a las fases en que se establezca la asociación. Puede ser conveniente en algunos países comenzar por estimular la asociación de los campesinos en el campo de los servicios de comercialización, financiamiento, consumo, asistencia técnica, etc. para pasar posteriormente al trabajo en común sin perder la individualidad de las parcelas y del capital. Etapas posteriores pueden existir en las que se unan los capitales, además del trabajo sin perder todavía la individualidad de la propiedad. La etapa de distribución de utilidades conforme a los aportes de trabajo y la pérdida de individualización de la tierra pueden ser las últimas. Forzar procesos puede ser contraproducente al estimular ánimos contrarios al espíritu de cooperación"*.

---

* LIBOREIRO, E. Criterios para determinar modalidades más apropiadas de organización.

En este sentido, los denominados Grupos Campesinos, en Perú, considerados como unidades de transición entre las formas de explotación y tenencia individual de la tierra y las formas colectivas, mas avanzadas, constituyen un ejemplo del criterio de avanzar progresivamente de formas simples a formas mas complejas de integración campesina para la explotación de la tierra.

8. La modalidad adoptada debe ser el producto de una activa participación previa, voluntaria y libre de los miembros de la FA.

La modalidad adoptada de FA no debe ser impuesta forzadamente a los campesinos, por el contrario, debe ser el resultado de efectivas deliberaciones voluntarias de los campesinos durante los procesos precedentes a la determinación de la modalidad de asociación. Desde luego, se debe contar con la asesoría adecuada de los funcionarios responsables. Esto supone varios factores: en primer lugar, la promoción y desarrollo de ciertos niveles mínimos de aglutinación horizontal, es decir, de cierto nivel mínimo de iniciativa "desde abajo" en favor de la asociación campesina. Sin embargo, siendo que tal iniciativa frecuentemente no existe espontáneamente en nuestro campesinado, es necesario promoverla por medio de intensos programas de extensión y capacitación.

En segundo lugar, se requiere de una adecuada capacitación del cuerpo de funcionarios responsables de la promoción y constitución de FA's; estos deben formarse estrictamente con un criterio de asesoría y de apoyo, de tal manera que no se reproduzcan relaciones de dominación-sumisión entre los funcionarios y los campesinos. Tales relaciones, cuando así se caracterizan, obstaculizan y coartan objetivamente el surgimiento y desarrollo de actitudes

constructivas de los campesinos.

- La conjugación adecuada de los factores mencionados puede contribuir a facilitar el satisfactorio logro de los objetivos propuestos por las FA's. La violación de ambos aspectos han sido en no pocos casos fuente de conflictos que a la postre han malogrado el éxito de las organizaciones. Los ejidos mexicanos registran numerosos ejemplos que ilustran esto último.

9. La modalidad adoptada debe garantizar mecanismos de control democrático de todas las actividades, eliminando en lo posible los peligros inherentes a liderazgos y administraciones corruptos y deshonestos.

Son frecuentes los casos de empresas asociativas cuyos fracasos económicos y su división han sido provocados por degeneración de sus cuadros administrativos y funcionarios oficiales en elementos deshonestos que, aprovechándose de su relativo control de las operaciones financieras de la empresa se dedican a manejarlas en su beneficio personal y en detrimento del conjunto social: aparecen desfalcos, se "esfuman" equipos e implementos, se inflan artificialmente los costos de operación y de las inversiones, etc.

La falta de capacitación y el analfabetismo de la mayoría de los miembros, la presencia de líderes deshonestos que se amparan en relaciones de "compadrazgo" con grupos al interior de la organización, y en algunos casos, la reproducción y la continuación de la anterior escala de jerarquía administrativa, perpetuando relaciones de dominación-sumisión entre los que antes fueron los capataces

y mayordomos, por un lado, y los jornaleros y peones, por el otro, constituyen "tierra fértil" para el surgimiento de acciones deshonestas y delictivas cuando la organización no dispone de mecanismos de control y vigilancia democráticos; y cuando no existe participación efectiva de los miembros sin cargos directivos o de administración; y cuando existe un cierto temor a aplicar sanciones a líderes o directivos que han incurrido en faltas contra la organización.

Por lo anterior, la modalidad asociativa que se adopte debe contemplar el establecimiento de mecanismos apropiados y efectivos de control democrático. De igual manera, la organización administrativa de la empresa debe garantizar canales de participación de todos los miembros en el manejo y dirección de la empresa.

La mayoría de las investigaciones realizadas para evaluar los resultados de los ejidos colectivos y Sociedades Locales de Crédito Ejidal en México están de acuerdo en que una de las causas que mas influenciaron en el fracaso de Sociedades Locales y Ejidos Colectivos, fue el alto grado de corrupción y manejos deshonestos de los fondos colectivos, por parte de funcionarios de los bancos ejidales y dirigentes campesinos, que alcanzó el proceso en sus etapas cruciales.

10. La modalidad que se adopte debe buscar la solución, en un nivel óptimo, del conflicto entre el consumo individual inmediato, por un lado, y el ahorro y la inversión social, por el otro.

Partiendo de la base de que uno de los supuestos sobre la cooperación rural establece que su viabilidad está estrechamente ligada a las posibilidades de

incrementar la eficiencia técnica y económica lo cual, a su vez, supone la incorporación de técnicas y equipos cuya adopción y control sólo son posibles cuando se dispone de los recursos adecuados de capital, la modalidad que se adopte debe establecer las fuentes apropiadas de financiación para incorporar tales técnicas e insumos.

En condiciones en las cuales no existe una estructura institucional adecuada de apoyo y financiación de las FA's rurales, o cuando ésta es insuficiente, la organización debe contemplar la autofinanciación y proveerse de los mecanismos e instrumentos internos para ello. Tales son, básicamente, el ahorro y la capitalización social de excedentes.

Empero, el porcentaje que es conveniente y posible dedicar al ahorro y la capitalización social está determinado objetivamente por las condiciones naturales, económicas y sociales imperantes en la empresa. Esto significa que no es conveniente reglamentar porcentajes pre-establecidos de ahorro social de manera general, pasando por alto las condiciones específicas de cada empresa o área. Además, no todos los grupos de campesinos, con arreglo a sus tradiciones de tenencia de la tierra, entienden de igual manera o aceptan en el mismo grado las ventajas de la acumulación social. No se puede esperar la misma actitud de un asalariado de una empresa agrícola capitalista ante el ahorro social, que en un minifundista o un aparcero con mayor grado de tradición de autoabastecimiento.

Puede ser conveniente adoptar criterios de participación progresiva creciente del ahorro y la capitalización social en el conjunto de los excedentes. Es decir, a medida que se va dando satisfacción a ciertos niveles mínimos de

bienestar individual ir haciendo mayores los porcentajes para acumulación social, eliminando reglas y normas rígidas e inmutables sobre estos aspectos.

11. La modalidad que se adopte debe contemplar soluciones a los problemas de desempleo temporal o subempleo crónico de los miembros y sus familias.

Algunas evaluaciones de experiencias anteriores en colectivas que han fracasado, ha formulado entre sus conclusiones que la incapacidad que ellas manifestaron para resolver problemas de desempleo generado, fue el gérmen de su propio fracaso. En otras palabras, el no haber tenido la posibilidad o la habilidad para diversificar la actividad económica dentro de la organización, para usar productivamente la mano de obra que era desalojada por la tecnificación y especialización del trabajo y por la maquinización de ciertas labores, fue el motor principal de su propio fin. Es que la colectivización no es sólo un unir de tierras, sino que implica la liberación de toda la capacidad de acción que un grupo organizado puede desarrollar para trabajar y diversificar la producción de sus tierras, industrializar sus productos, comercializar, incorporar pequeñas industrias rurales, etc.

Por lo anterior es fundamental que la modalidad adoptada contemple las posibilidades de alcanzar y mantener un adecuado equilibrio entre las disponibilidades de mano de obra y las exigencias o requerimientos de la explotación, a través de la diversificación de la producción.

Como anotamos anteriormente, la aplicación de este conjunto de criterios de una manera adecuada, supone la realización previa de análisis y estudios socio-

económicos para cada área en la cual se piensen impulsar FA's. Es decir, sobre la base de un diagnóstico socio-económico que permita comprobar y descubrir las necesidades primordiales y los problemas existentes, así como las condiciones naturales, físicas y técnicas que tipifican el área. Los resultados de tales estudios, su sistematización y análisis en función de la implementación de formas de cooperación en la respectiva zona, deben servir para determinar una gama de posibilidades de asociación, las cuales deben discutirse ampliamente con el grupo de campesinos, con el propósito de que a partir de su participación voluntaria se seleccione la modalidad mas apropiada.

XI-24-77

ajdep.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS-OEA
Oficina en Colombia

-SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE, SENA-

CURSO SOBRE DESARROLLO RURAL, ORGANIZACION Y ECONOMIA CAMPESINA

LA PROBLEMATICA DEL PEQUEÑO AGRICULTOR

Ernesto S. Liboreiro

20 al 24 de Marzo, 1979
Valledupar, Colombia

LA PROBLEMATICA DEL PEQUEÑO AGRICULTOR*

El primer aspecto a definir en este tema es lo que se entiende por pequeño agricultor. Son varios los ángulos desde los cuales puede definírselo y diferentes los resultados que se alcanzan. Uno de los enfoques más frecuentes es el de utilizar la cantidad de tierras cultivadas por diferentes productores. Pueden identificarse como pequeños agricultores aquellos tenedores de explotaciones menores de cinco hectáreas, por ejemplo. Utilizar esta variable ofrece la ventaja de la disponibilidad de información ya que los censos de numerosos países presentan este tipo de datos. Tiene la desventaja, en cambio de que la calidad de las tierras difiere ampliamente a nivel de zonas e incluso a nivel de lotes contiguos. Además las relaciones entre precios de productos e insumos, las expectativas y niveles de ingreso, etc. varían tanto de un país a otro que torna difícil aceptar como medida la simple unidad de superficie. Una hectárea dedicada a la producción de flores para exportación a mercados con alto poder adquisitivo puede significar un potencial de ingresos y empleo superior a cinco hectáreas, con vocación para ganado lanar o caprino con destino a mercados internos de bajo poder adquisitivo. Otra variable que puede emplearse es la del volumen de producción total. Ella permite acercarse al concepto de pequeño agricultor como productor, pudiéndose calificar como pequeños a aquellos que no superan determinado valor de producción. Esta variable es atractiva desde el punto de vista de su contribución a la producción pero ofrece escollos de carácter estadístico. Aunque a veces se encuentra este tipo de información, la mayoría de las veces no es localizable. Otra variable de posible uso es la del volumen aportado al mercado. Esta permite definir a los productores en función de los volúmenes que ofertan al mercado, constituyendo un concepto útil para aquellos que piensan en los pequeños agricultores fundamentalmente desde el punto de vista de su capacidad para abastecer al mercado. Quizás el concepto más rico es aquel que se basa en la relación entre los recursos que controla a un productor, por una parte, y la capacidad que aquellos tienen para: (a) generar excedentes de producción; y (b) absorber fuerza de trabajo.

---

* Tomado de: La Problemática del Pequeño Agricultor en el Contexto de la Reforma Agraria y el Desarrollo Rural en América Latina y el Caribe, elaborado por Ernesto S. Liboreiro.

Desde este último punto de vista, pueden definirse como pequeños productores aquellos cuyas cantidades y calidades de recursos (tierras, aguas, otros recursos naturales, maquinarias, equipos, instalaciones y demás instrumentos de trabajo) disponibles permiten obtener niveles de producción destinados fundamentalmente a satisfacer las necesidades del productor y su familia y cuya producción es llevada a cabo esencialmente con la fuerza de trabajo familiar. Estas limitaciones de recursos imponen a su vez limitaciones para el acceso al crédito, a la tecnología y los insumos y a los mercados de productos.

El pequeño productor puede ser propietario o no de los medios de producción que usa y usufructúa pero en él recaen fundamentalmente las decisiones sobre la selección de productos a cultivar y de técnicas a emplear, así como las referentes a la comercialización, financiación, etc. La mano de obra empleada es fundamentalmente de origen familiar pudiendo en algunas ocasiones contratar mano de obra temporal para la ejecución de algunas labores e incluso pudiendo vender, en otras ocasiones, su fuerza de trabajo y/o la de integrantes de su familia. La producción obtenida tiene por primer destino el consumo de su propia familia, pudiendo en algunos casos los recursos ser suficientes como para generar pequeños excedentes destinados al mercado.

Este tipo de enfoque permite identificar a algunos agricultores como pequeños desde el punto de vista de los recursos que controlan, de la producción que obtienen, del excedente que envían al mercado y de la fuerza de trabajo que compran o que venden.

Este concepto es asimismo más rico que los anteriores porque identifican al agricultor como pequeño no solamente en su función económica de abastecedor de productos, si no también desde el punto social de los niveles de consumo que puede alcanzar y el nivel de empleo que encuentra para su propia fuerza de trabajo y la de su familia. Tomar los recursos que controla, no solamente la tierra, permite también definir con mayor precisión su ubicación en cuanto a la distribución de los ingresos y al poder político que puede llegar a tener.

Dentro de la categoría de pequeños agricultores, así definidos, se distinguen diversos grupos que pueden sintetizarse, en principio en el siguiente cuadro:

Cuadro: Diferenciación de Pequeños Agricultores conforme a la Capacidad de los Recursos que controlan para Generar Empleo de Fuerza de Trabajo, Excedentes de Producción y Niveles de Ingreso.

	GRUPOS DE PEQUEÑOS AGRICULTORES		
	Micro-agricultores	Pequeños agricultores medianos	Pequeños agricultores grandes
Fuerza de trabajo empleada.	Familiar subempleada.	Familiar empleada plenamente.	Extra-familiar contratada.
Producción generada.	Insuficientes para satisfacer necesidades familiares.	Satisface necesidades familiares pero no genera excedentes.	Satisface necesidades y provee sobrantes.
Ingresos generados.	Insuficientes, mantener a largo plazo, niveles anteriores producción.	Suficientes mantener niveles anteriores de producción.	Permiten proceso lento acumulación capital y aumento producción.

Estas diferencias, existentes dentro del grupo de pequeños agricultores, tienen consecuencias desde el punto de vista del papel que pueden jugar en procesos de carácter económico, social e incluso político. Desde el punto de vista económico los micro-agricultores tenderán a desaparecer, mientras que los pequeños agricultores grandes tienen mayores posibilidades de consolidarse como productores en el agro.

Esta diversidad de posibilidades plantea lógicamente diferentes matices para las políticas y estrategias que pueden impulsarse con cierto nivel de éxito. Desde el punto de vista social, las posibilidades de empleo de la fuerza de trabajo de los agricultores también es diferente para cada subcategoría y desde el punto de vista político los tipos de presión que pueden ejercer también pueden diferir.

No obstante las diferencias existentes, la categoría de pequeños agricultores revela ciertas características comunes, desde el punto de vista de la organización de sus unidades de producción. La selección de cultivos

está determinada, en primer lugar, por las necesidades de alimentación principalmente cuando los términos del intercambio (relaciones entre precios de productos y de insumos) le son desfavorables. Frecuentemente también, el hecho de constituír el autoconsumo familiar un objetivo de primordial importancia incide en una diversificación de cultivos. En este mismo sentido actúa, principalmente dentro de los pequeños agricultores grandes, la conveniencia de disminuir los riesgos e incertidumbres. La preferencia por cultivos de corto plazo también es observable, ya que además de las necesidades de alimentación, las carencias de financiamiento influyen en esta decisión. En cuanto a la selección de técnicas, existe una inclinación por aquellas que implican un bajo nivel de financiamiento y ofrecen bajo nivel de riesgo e incertidumbre. Este tipo de comportamiento, afecta las posibilidades de incorporación de nuevas técnicas e insumos/1. No se utilizan tampoco técnicas que permiten el aprovechamiento de economía de escala. Se efectúa un empleo relativamente intenso de mano de obra, en comparación con el capital, y se verifica un bajo nivel de inversiones. La cantidad y clase de tierras que suelen controlar, aunados a las limitaciones para la selección de cultivos y técnicas, derivan en la escasa utilización de técnicas de conservación de los recursos naturales que tienden a redundar en una tendencia al agotamiento y erosión de los suelos. Finalmente las características ya mencionadas, derivan también en una oferta relativamente inelástica, con respecto a los precios de los productos.

Podría preguntarse uno cuál es el origen del interés despertado durante los últimos lustros por el pequeño agricultor. Son muchos los elementos que han coadyuvado en este sentido pero de manera sintética puede afirmarse que el pequeño agricultor ha crecido en importancia desde los puntos de vista económico, social y político, visualizándoselo en algunas instancias como fuente de conflictos y en otras como posible solución para otros conflictos.

El pequeño agricultor se presenta hoy en día como una fuente de conflictos en muchos países latinoamericanos por sus bajos niveles de ingreso y de vida, el subempleo y la desigual distribución del ingreso. Siendo

1/ Muchos autores y técnicos consideran que este obstáculo es de naturaleza esencialmente social y cultural sin reparar en el hecho de que si bien se manifiesta como tal, fundamentalmente en el corto y mediano plazo, su origen se encuentra en las limitaciones de recursos de que adolece el pequeño agricultor. Los programas de educación y capacitación destinados a remover este obstáculo son por esto de valor escaso o nulo, en la medida en que no sean acompañados o precedidos por programas que afectan el control de los recursos.

consistentes con la tipificación anterior, estos aspectos no se manifiestan por igual para cada uno de los tres grupos considerados. Tampoco puede decirse que sean privativos de los pequeños agricultores los males mencionados. Los Trabajadores del Campo Sin Tierras (TCST) se ven sujetos a los mismos y en algunos casos su situación es incluso peor que algunos de los pequeños agricultores.

Aunque es difícil encontrar estadísticas referidas específicamente a la situación social de los pequeños agricultores, la circunstancia de que estos no tengan condiciones de vida sustancialmente distintas de los TCST y de que ambos constituyan la mayoría de la población rural permiten presentar una problemática referida al conjunto de la población rural, que pueden servir como elementos que reflejan la situación de las capas pobres de la misma.

PROBLEMAS PRINCIPALES EN PROGRAMAS DE DESARROLLO RURAL

		Naturaleza del Problema/2.
A.	Escasa cobertura de beneficiarios en relación a las masas de pequeños agricultores y TCST	C
B.	Recursos totales asignados a los programas son escasos para enfrentar la problemática del agro en toda su magnitud.	C
C.	Escasa magnitud de las transferencias de medios de producción, en relación con las necesidades a nivel nacional.	C
D.	Carencia de políticas a nivel macroeconómico, que conviertan al agro en sector prioritario para la formación de capital.	C
E.	Obstaculización a la organización de pequeños agricultores y/o TCST con intereses auténticos e instrumentación de organizaciones por parte de gobiernos.	C

2/ C=Concepción; P=Planificación; y AP=Administración del proyecto.

		Naturaleza del Problema/2
F.	Participación escasa o nula de los beneficiarios en la determinación de componentes del programa.	C
G.	Carencia de suficiente descentralización en la toma de decisiones.	C y/o P
H.	Participación escasa de los beneficiarios en la determinación de prioridades de ejecución, obras a construir, selección de cultivos y de técnicas/3.	C, P y/o AP
I.	Acciones de instituciones que no son solicitadas, ni sentidas por los beneficiarios (construcción y localización errónea de obras públicas, etc.)/4.	C, P y/o AP
J.	Carencia de leyes, decretos, estatutos, normas y/o procedimientos adaptados a las necesidades generales y específicas de los programas.	C, P y/o AP
K.	Carencia de programas de capacitación adecuados, para funcionarios y/o beneficiarios, en cuanto a las áreas que no se cubren y/o a las metodologías de capacitación empleadas.	C, P y/o AP
L.	Relaciones inadecuadas entre unidades de producción y de servicios (asistencia técnica, financiamiento, registros contables, utilización de maquinaria, distribución de insumos, comercialización de productos, etc.) por la imposibilidad de vinculación directa de estas últimas con unidades de producción pequeñas (que suman cientos de miles)	C, P y/o AP
M.	Asignación de recursos de mala calidad sin destinar recursos complementarios para desarrollar adecuadamente las explotaciones.	C, P y/o AP

2/ Ibidem, p. 5.

3/ Conviene aclarar que en tanto que el problema del punto F se refiere a la etapa de la concepción, del diseño global del programa, este punto hace hincapié en la etapa de ejecución.

4/ Indudablemente que este punto está vinculado con el anterior, hasta el punto que puede decirse que es la consecuencia del problema anterior.

		Naturaleza del Problema/2
N.	Transferencia de algunos recursos pero insuficiencia de otros que no permiten una adecuada complementación (tierras sin crédito en programas de reforma agraria o provisión potencial de financiamiento sin suficiente tierra en programas de desarrollo rural).	C, P y/o AP
O.	Carencia de directrices precisas para cada uno de los organismos participantes con respecto al rol específico que deben desempeñar dentro de los programas y la forma de acometerlo/5.	P
P.	Carencia de coordinación interinstitucional	P y/o AP
Q.	Superposición de funciones (dos organismos que asumen funciones de asistencia técnica) u organismos que asumen funciones de otros (al no participar los que originalmente debieran hacerlo).	P y/o AP
R.	Reticencia de organismos públicos a participar en programas.	P y/o AP
S.	Carencia de adaptación de los planes, normas y procedimientos con los cuales trabajan usualmente los organismos a las condiciones requeridas por los nuevos programas y beneficiarios (garantías para el financiamiento, operación con beneficiarios individuales, ejecución continuada de los programas regulares de organismos que construyen infraestructura, etc.).	P y/o AP
T.	Endeudamiento de beneficiarios.	P y/o AP

2/ Ibidem, p. 5.

5/ Agradezco la recomendación del Ingeniero Augusto Donoso de incluir este punto importante.

		Naturaleza del Problema/2
U.	Proporciones inadecuadas entre financiamiento para capital fijo y para capital de operaciones (construcción de canales de riego sin obras de mantenimiento, construcción de puestos de salud sin médicos, construcción de escuelas sin maestros, construcción de instalaciones ganaderas sin fondos para su operación, construcción de agroindustrias sin financiamiento para abastecimiento, etc.).	P y/o AP
V.	Inadecuada cronología entre programas sociales y de apoyo (extensión, organización y capacitación campesina) y programas directamente vinculados a la producción).	P y/o AP
W.	Obras inconclusas.	P y/o AP
X.	Falta de control y supervisión de contratista.	AP

II-79
cjrdeg.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA
Oficina en Colombia

LA PROBLEMATICA DEL PEQUEÑO AGRICULTOR EN EL CONTEXTO DE LA REFORMA AGRARIA Y EL DESARROLLO RURAL EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Enero - Junio de 1978
Bogotá, D.E., Colombia

LA PROBLEMATICA DEL PEQUEÑO AGRICULTOR EN EL CONTEXTO DE LA REFORMA AGRARIA Y EL DESARROLLO RURAL EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

INDICE GENERAL

INDICE CUADROS

ANEXO ESTADISTICO

LA PROBLEMATICA DEL PEQUEÑO AGRICULTOR EN EL CONTEXTO DE LA REFORMA AGRARIA Y EL DESARROLLO RURAL EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE (*)

I. IDENTIFICACION DEL OBJETIVO DE ESTUDIO Y SU IMPORTANCIA

El primer aspecto a definir en este tema es lo que se entiende por pequeño agricultor. Son varios los ángulos desde los cuales puede definírselo y diferentes los resultados que se alcanzan. Uno de los enfoques más frecuentes es el de utilizar la cantidad de tierras cultivadas por diferentes productores. Pueden identificarse como pequeños agricultores aquellos tenedores de explotaciones menores de cinco Has., por ejemplo. Utilizar esta variable ofrece la ventaja de la disponibilidad de información ya que los censos de numerosos países presentan este tipo de datos. Tiene la desventaja, en cambio de que la calidad de las tierras difiere ampliamente a nivel de zonas e incluso a nivel de lotes contiguos. Además las relaciones entre precios de productos e insumos, las expectativas y niveles de ingreso, etc. varían tanto de un país a otro que torna difícil aceptar como medida la simple unidad de superficie. Una hectárea dedicada a la producción de flores para exportación a mercados con alto poder adquisitivo puede significar un potencial de ingresos y empleo superior a cinco Has., con vocación para ganado lanar o caprino con destino

(*) El documento presente fue elaborado por Ernesto S. Liboreiro. Colaboraron en la preparación de los cuadros estadísticos Ricardo Torres y Alvaro Balcázar Vanegas; en el mecanografiado Ingrid Forero e Hilda de Ramírez; y Jesús Téllez como operador de máquinas.

a mercados internos de bajo poder adquisitivo. Otra variable que puede emplearse es la del volumen de producción total. Ella permite acercarse al concepto de pequeño agricultor como productor, pudiéndose calificar como pequeños a aquellos que no superan determinado valor de producción. Esta variable es atractiva desde el punto de vista de su contribución a la producción pero ofrece escollos de carácter estadístico. Aunque a veces se encuentra este tipo de información, la mayoría de la veces no es localizable. Otra variable de posible uso es la del volumen aportado al mercado. Esta permite definir a los productores en función de los volúmenes que ofertan al mercado, constituyendo un concepto útil para aquellos que piensan en los pequeños agricultores fundamentalmente desde el punto de vista de su capacidad para abastecer al mercado. Quizás el concepto más rico es aquel que se basa en la relación entre los recursos que controla a un productor, por una parte, y la capacidad que aquellos tienen para (a) generar excedentes de producción; y (b) absorver fuerza de trabajo.

Desde este último punto de vista, pueden definirse como pequeños productores aquellos cuyas cantidades y calidades de recursos (tierras, aguas, otros recursos naturales, maquinarias, equipos, instalaciones y demás instrumentos de trabajo) disponibles permiten obtener niveles de producción destinados fundamentalmente a satisfacer las necesidades del productor y su familia y cuya producción es llevada a cabo esencialmente con la fuerza de trabajo familiar. Estas limitaciones de recursos imponen a su vez limitaciones para el acceso al crédito, a la tecnología y los insumos y a los mercados de productos.

El pequeño productor puede ser propietario o no de los medio de producción que usa y usufructúa pero en él recaen fundamentalmente las decisiones sobre la selección de productos a cultivar y de técnicas a emplear, así como las referentes a la comercialización, financiación, etc. La mano de obra empleada es fundamentalmente de origen familiar pudiendo en algunas ocasiones contratar mano de obra temporal para la ejecución de algunas labores e incluso pudiendo vender, en otras ocasiones, su fuerza de trabajo y/o la de integrantes de su familia. La producción obtenida tiene por primer destino el consumo de su propia familia, pudiendo en algunos casos los recursos ser suficientes como para generar pequeños excedentes destinados al mercado.

Este tipo de enfoque permite identificar a algunos agricultores como pequeños desde el punto de vista de los recursos que controlan, de la producción que obtienen, del excedente que envían al mercado y de la fuerza de trabajo que compran o que venden.

Este concepto es asimismo más rico que los anteriores porque identificar al agricultor como pequeño no solamente en su función económica de abastecedor de productos, si no también desde el punto social de los niveles de consumo que puede alcanzar y el nivel de empleo que encuentra para su propia fuerza de trabajo y la de su familia. Tomar los recursos que controla, no solamente la tierra, permite también definir con mayor precisión su ubicación en cuando a la distribución de los ingresos y al poder político que puede llegar a tener.

Dentro de la categoría de pequeños agricultores, así definidos, se distinguen diversos grupos que pueden sintetizarse, en principio en el cuadro siguiente.

CUADRO 1: Diferenciación de Pequeños Agricultores conforme a la Capacidad de los Recursos que controlan para Generar Empleo de Fuerza de Trabajo, Excedentes de Producción y Niveles de Ingreso.

	GRUPOS DE PEQUEÑOS AGRICULTORES		
	Micro-agricultores	Pequeños agricultores medianos	Pequeños agricultores grandes
Fuerza de Trabajo empleada	Familiar Subempleada	Familiar empleada plenamente	Extra-familiar contratada.
Producción generada	Insuficientes para satisfacer necesidades familiares	Satisface necesidades familiares pero no genera excedentes	Satisface necesidades y provee sobrantes
Ingresos generados	Insuficientes mantener, a largo plazo, niveles anteriores producción	Suficientes mantener niveles anteriores de producción	Permiten proceso lento acumulación capital y aumento producción

Estas diferencias, existentes dentro del grupo de pequeños agricultores, tienen consecuencias desde el punto de vista del papel que pueden jugar en procesos de carácter económico, social e incluso político. Desde el punto de vista económico los micro-agricultores tenderán a desaparecer, mientras que los pequeños agricultores grandes tienen mayores posibilidades de consolidarse como productores en el agro.

Esta diversidad de posibilidades plantea lógicamente diferentes matices para las políticas y estrategias que pueden impulsarse con cierto nivel de éxito. Desde el punto de vista social, las posibilidades de empleo de la fuerza de trabajo de los agricultores también es diferente para cada subcategoría y desde el punto de vista político los tipos de presión que pueden ejercer también pueden diferir.

No obstante las diferencias existentes, la categoría de pequeños agricultores revela ciertas características comunes, desde el punto de vista de la organización de sus unidades de producción. La selección de cultivos está determinada, en primer lugar, por las necesidades de alimentación principalmente cuando los términos del intercambio (relaciones entre precios de productos y de insumos) le son desfavorables. Frecuentemente también, el hecho de constituír el autoconsumo familiar un objetivo de primordial importancia incide en una diversificación de cultivos. En este mismo sentido actúa, principalmente dentro de los pequeños agricultores grandes, la conveniencia de disminuir los riesgos e incertidumbres. La preferencia por cultivos de corto plazo también es observable, ya que además de las necesidades de alimentación, las carencias de financiamiento influyen en esta decisión. En cuanto a la selección de técnicas, existe una inclinación por aquellas que implican un bajo nivel de financiamiento y ofrecen bajo nivel de riesgo e incertidumbre. Este tipo de comportamiento, afecta las posibilidades de incorporación de nuevas técnicas e insumos/1. No se utilizan

1/ Muchos autores y técnicos consideran que este obstáculo es de naturaleza esencialmente social y cultural sin reparar en el hecho de que si bien se manifiesta como tal, fundamentalmente en el corto y mediano plazo, su origen se encuentra en las limitaciones de recursos de que adolece el pequeño agricultor. Los programas de educación y capacitación destinados a remover este obstáculo son por esto de valor escaso o nulo, en la medida en que no sean acompañados o precedidos por programas que afectan el control de los recursos.

tampoco técnicas que permiten el aprovechamiento de economías de escala. Se efectúa un empleo relativamente intenso de mano de obra, en comparación con el capital, y se verifica un bajo nivel de inversiones. La cantidad y clase de tierras que suelen controlar, aunados a las limitaciones para la selección de cultivos y técnicas, derivan en la escasa utilización de técnicas de conservación de los recursos naturales que tienden a redundar en una tendencia al agotamiento y erosión de los suelos. Finalmente las características ya mencionadas, derivan también en una oferta relativamente inelástica, con respecto a los precios de los productos.

Podría preguntarse uno cuál es el origen del interés despertado durante los últimos lustros por el pequeño agricultor. Son muchos los elementos que han coadyuvado en este sentido pero de manera sintética puede afirmarse que el pequeño agricultor ha crecido en importancia desde los puntos de vista económico, social y político, visualizándoselo en algunas instancias como fuente de conflictos y en otras como posible solución para otros conflictos.

El pequeño agricultor se presenta hoy en día como una fuente de conflictos en muchos países latinoamericanos por sus bajos niveles de ingreso y de vida, el subempleo y la desigual distribución del ingreso. Siendo consistentes con la tipificación anterior, estos aspectos no se manifiestan por igual para cada uno de los tres grupos considerados. Tampoco puede decirse que sean privativos de los pequeños agricultores los males mencionados. Los Trabajadores del Campo Sin Tierras (TCST) se ven sujetos a los mismos y en algunos casos su situación es incluso peor que algunos de los pequeños agricultores.

Aunque es difícil encontrar estadísticas referidas específicamente a la situación social de los pequeños agricultores, la circunstancia de que estos no tengan condiciones de vida sustancialmente distintas de los TCST y de que ambos constituyan la mayoría de la población rural permiten presentar algunas estadísticas referidas al conjunto de la población rural, que pueden servir como indicadores aproximados de la situación de las capas pobres de la misma.

El Cuadro 2 presenta las diferencias de ingresos entre las áreas rurales y urbanas en cuatro países latinoamericanos. En la segunda columna puede verse que los ingresos urbanos duplican o más los ingresos rurales, con la excepción de Argentina. El mismo cuadro revela que el 20 por ciento más pobre de la población de Venezuela, México y Brasil se encuentra localizado, por abrumadora mayoría, en las áreas rurales. La única excepción es Argentina. Por el contrario, la inmensa mayoría de la población de altos ingresos se halla radicada en los cuatro países en los sectores no agrícolas.

Conociendo la concentración de la tierra que existe en Latinoamérica, es lógico inferir que la distribución de los ingresos al interior de las áreas rurales es también sumamente desigual.

CUADRO 2: El Ingreso Rural y Urbano y la Composición Relativa de la Estructura del Ingreso en Algunos Países.

(Porcentajes)

Sector	Ingresos medios (Promedio rural = 100)	Todas las unidades de ingreso	Composición de los distintos grupos de ingresos				
			20% más pobre	30% inferior a la mediana	30% superior a la mediana	15% inferior al 5% más alto	5% más alto
Venezuela							
Rural	100	40.8	72.9	48.6	28.7	16.3	12.2
Urbano	250	59.2	27.1	51.4	71.3	83.7	87.8
México							
Agrícola	100	43.7	68.2	56.3	26.6	26.4	20.7
No agrícola	198	56.3	31.8	43.7	73.4	73.6	79.3
Brasil							
Agrícola	100	45.4	62.2	65.1	34.5	17.3	12.1
No agrícola	273	54.6	37.8	34.9	65.5	82.7	87.9
Argentina							
Agrícola	100	14.8	21.9	20.0	6.9	12.2	14.9
No agrícola	115	85.2	78.1	80.0	93.1	87.8	85.1

FUENTE: CEPAL. Estudio económico de América Latina, 1969. Cuadro 237. Pag. 414.

El cuadro 3 revela otro ángulo de la problemática rural: la inferioridad de condiciones que presenta en materia de consumo de calorías y proteínas. Parecería lógico pensar que siendo las áreas rurales los sitios

CUADRO 3: Centroamérica: Diferencia entre el Consumo Diario Promedio per cápita Rural y Urbano, de Calorías y Proteínas 1965-67

PAIS	Energía		Proteínas	
	Rural	Urbano	Rural	Urbano
	Calorías		Gramos	
Costa Rica	1.894	2.330	54	67
El Salvador	2.146	2.209	68	70
Guatemala	2.065	2.000/1	60	66
Honduras	1.832	2.061	58	71
Nicaragua	1.986	2.108	64	72
Panamá	2.089	2.101	60	71

FUENTE: U.S.D.A. - Foreign demand and competition division (F.D.C.D.) Agriculture in the Americas, statistical data. Economic Research Service, U.S.D.A., 1977. Tabla 190, p. 217.

NOTA: 1/ Mujeres solamente.

donde se producen los alimentos, sus pobladores serían los beneficiarios más inmediatos. Sin embargo esta lógica se ve impedida de cumplirse por un hecho muy simple: los que contribuyen decisivamente en la producción de alimentos no son los que controlan su destino ni el beneficio derivado de su producción. Por esto es que apropiadamente dice un libro aparecido recientemente que no hay país, por magros que sean sus recursos cuya población no sea capaz de producir lo necesario para alimentarse adecuadamente, si a tal población productora se la deja sola. Empero el hecho

real es que no se la deja sola y que se verifican realidades como la que presenta el cuadro. Para todos los países cuyos datos pudieron obtenerse se observa que los sectores urbanos son mayores consumidores diarios de calorías y proteínas per cápita.

En lo que a educación respecta, el Cuadro 4 pone de manifiesto las diferencias existentes entre las áreas rurales y urbanas. Con la excepción de Argentina, Uruguay, Barbados y Guyana, los países de la región muestran marcadas diferencias. Los casos más dramáticos son los de Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Honduras y Brasil, para las fechas del Cuadro. Datos más actualizados, para un menor número de países, que figuran en el Cuadro I del Anexo estadístico muestran que la situación del Brasil ha mejorado, aunque en pequeño grado/1. Comparando también los datos del Cuadro 4 con los del anexo recién mencionado, surge asimismo que el avance logrado en Guatemala desde 1964 hasta 1973 solo ha sido del 22,6 al 31,6 de alfabetos en las áreas rurales y que para El Salvador, en la década que transcurrió entre 1961 y 1971 se pasó del 33,7 por ciento al 40,7 por ciento. El mejoramiento en Nicaragua desde 1963 hasta 1971 fue del 29,8 al 35,4 por ciento. No puede decirse que los avances sean satisfactorios.

1/ Es interesante hacer notar que este tipo de cifras refutan la validez de aquellas políticas que pregonan que la redistribución de ingresos debe efectuarse, en los países subdesarrollados, una vez que la "torta" haya crecido. El caso de Brasil revela que después de 20 años, durante los cuales algunos fueron de altísimas tasas de crecimiento, el porcentaje de alfabetos solamente subió del 73,4 al 80 por ciento en las áreas urbanas y del 32,5 al 46,7 por ciento en las áreas rurales.

CUADRO 4: POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS POR AREAS URBANAS Y RURALES, SEGUN ALFABETISMO: por países/a

Nación	Fecha Censo	POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS		POBLACION ALFABETA		POBLACION ALFABETA PORCENTAJE DEL TOT	
		URBANA	RURAL	URBANA	RURAL	URBANA	RURA
		(en miles)		(en miles)		(en porcentajes)	
Argentina	1960	b/ 10.656,5	c/ 3.208,7	9.887,1	2.614,4	92,8	8
Barbados	1960	60,6	82,8	59,3	80,4	97,8	97
Brasil	1950	12.178,4	18.071,0	8.941,5	5.875,3	73,4	32
Colombia	1964	d/ 5.028,9	e/ 4.300,0	4.276,9	2.525,5	85,0	58
Costa Rica	1963	266,3	433,2	251,4	339,7	94,4	78
Cuba (1)	1953	2.298,4	1.410,2	2.042,7	845,6	88,9	60
Chile	1960	3.130,8	1.319,6	2.844,2	876,1	90,8	66
Ecuador	1962	905,4	1.556,1	797,6	864,3	88,1	55
El Salvador	1961	566,9	819,6	403,5	276,1	71,2	33
Guatemala (2)	1964	816,0	1.455,0	530,3	329,3	65,0	22
Guyana	1960	54,6	246,5	53,0	208,7	97,1	84
Honduras	1961	245,9	738,2	181,6	261,3	73,8	35
México	1960	10.095,7	9.375,3	7.941,7	4.786,5	78,7	51
Nicaragua (3)	1963	419,3	572,6	332,9	170,6	79,4	29
Panamá	1960	275,2	300,1	256,4	185,0	93,1	61
Paraguay	1962	385,1	599,2	-	-	-	-
Perú (4)	1961	2.758,9	2.857,7	2.271,2	1.159,8	82,3	40
Rep. Dominicana	1960	526,9	1.079,3	-	-	-	-
Uruguay (5)	1963	f/ 1.791,7	375,2	1.662,2	315,0	92,8	84
Venezuela	1961	g/ 2.662,7	1.422,0	2.065,0	520,4	77,5	36

FUENTE: OEA - Instituto Interamericano de Estadística. AMERICA EN CIFRAS, 1970. Situación Cultural. Washington, D.C. E.U.A. 1971.

NOTAS:

a/ Los datos se refieren a los resultados de los censos realizados bajo el Programa de los Censos Decenales de América (COTA). De acuerdo con lo recomendado por COTA con respecto a las categorías básicas del alfabetismo se considera: I) Alfabetos a las personas que tienen habilidad para leer y escribir en un idioma cualquiera; analfabetos tanto a los semianalfabetos (los que sólo saben leer) como los analfabetos por desuso (los que han sabido leer y escribir pero que lo han olvidado). La población incluida corresponde a la de 15 años y más, salvo en los casos en que se indica en las notas al pie de página.

b/ Incluye 73.858 (0.5%) habitantes cuya condición de alfabetismo no fué declarada.

c/ Incluye 58.864 (0.4%) habitantes cuya condición de alfabetismo no fué declarada.

d/ Urbano corresponde a "cabeceras" según la denominación nacional.

e/ Rural corresponde a "resto de los municipios" según la denominación nacional.

f/ Se refiere a "interior urbano" y Montevideo.

g/ Incluye "área intermedia" con una población de 191.411 habitantes.

(1): Excluye población de edad no declarada.

(2): Datos obtenidos mediante una muestra del 5% de las boletas correspondientes a las viviendas particulares.

(3): Población de 10 años y más

(4): Incluye 3.273 (0.1%) habitantes cuya condición de alfabetismo no fué declarada.

(5): Datos obtenidos de una muestra de aproximadamente el 5% de la población empadronada.

Otro indicador de nivel de vida es el referido a las viviendas. El Cuadro 5 presenta las cifras para tres tipos de vivienda, permanente, rústica y marginal. Del examen del cuadro puede inferirse que para las áreas urbanas en la totalidad de los países, el mayor porcentaje de las viviendas son de tipo permanente, siendo el Paraguay y Colombia los países con porcentajes más bajos. Para las áreas rurales, en cambio, se observan varios países, en los cuales, el mayor porcentaje de las viviendas se encuentra en las de tipo rústico (Colombia, Ecuador, Guatemala y Paraguay). Mirándolo desde otro ángulo, para todos los países se detecta que los porcentajes de vivenda rústica son mayores en las áreas rurales que en las urbanas.

El Cuadro II del Anexo muestra finalmente que los salarios prevalecientes en la agricultura son, con la excepción de Nicaragua, considerablemente inferiores a los de la industria manufacturera.

Dados los bajos niveles de ingreso, vida y empleo de la mayor parte de la población rural, de la cual forman parte algunos pequeños productores, quedan para ellos tres caminos: presionar para la obtención de mejores condiciones económicas y sociales, principalmente por mayor acceso a la tierra, migrar temporalmente hacia o tras áreas rurales o desplazarse hacia las áreas urbanas. Cuando se orientan por el primer camino, constituyen una fuente de preocupación para los sectores terratenientes que ven amenazada su estabilidad. Cuando siguen el camino que lleva a las ciudades termina muy frecuentemente engrosando los cinturones de miseria de las grandes urbes debido a que estas si bien tienen un ritmo de crecimiento y demanda de mano de obra mayor que las áreas rurales, su incremento

CUADRO 5: AMERICA LATINA: Número y Composición Porcentual de Habitaciones Ocupadas, por Tipo Estructural, según Areas Urbanas y Rurales

País	Año Censo	Número de Unidades de Habitación						Porcentaje del Total de Habitaciones por Area					
		Vivienda de Tipo Corriente (a)				Vivienda Marginal (a)		Vivienda de Tipo Corriente (a)				Vivienda Marginal (a)	
		Permanente		Rústica				Permanente		Rústica			
		Urbana	Rural	Urbana	Rural	Urbana	Rural	Urbana	Rural	Urbana	Rural	Urbana	Rural
Barbados	1970	26.012	32.787	(b)	(b)	171	104	98.8	99.3	(b)	(b)	0.6	0.3
Colombia	1964	903.819	354.344	100.856	569.182	276.926	445.862	70.5	25.9	7.9	41.6	21.6	32.6
Costa Rica	1973	141.249	173.958	39	9.768	2.543	3.264	98.2	93.0	0.0	5.2	1.7	1.8
Chile	1970	1.166.180	317.360	118.220	52.560	27.000	6.820	88.8	84.2	9.0	13.9	2.1	1.9
Ecuador	1962	225.610	156.238	66.288	412.628	976	872	77.0	27.4	22.6	72.4	0.3	0.2
El Salvador	1971	256.600	253.480	11.840	129.080	2.140	1.980	94.8	65.9	4.4	33.6	0.8	0.5
Guatemala	1964	216.620	228.200	29.320	252.400	31.780	46.360	78.0	43.3	10.6	47.9	11.5	8.8
Nicaragua	1971	143.363	97.971	3.802	54.677	1.263	1.468	96.6	63.6	2.6	35.5	0.9	1.0
Panamá	1970	135.543	141.165	(b)	(b)	6.218	2.395	95.6	98.3	(b)	(b)	4.4	1.7
Paraguay	1962	80.972	31.482	41.268	172.822	540	1.224	65.9	15.3	33.6	84.1	0.4	0.6
Perú	1961	867.772	784.321	40.003	244.177	8.921	11.385	94.2	75.4	4.3	23.5	1.0	1.1
Uruguay	1963	223.300	69.800	11.400	35.800	7.100	3.600	92.3	63.9	4.7	32.8	2.9	3.3

Fuente: OEA - IIE. AMERICA EN CIFRAS, 1974. Situación social. Washington, D.C. E.U.A. 1975

Notas: (a): Con la expresión "permanente" se designa una construcción a la que puede atribuírse una estabilidad mínima de 10 años (casas, pisos independientes, apartamentos, etc.). La expresión "rústica" designa las viviendas que han sido construídas con materiales de origen local (bambú, hojas de palma, etc.); estas unidades suelen ser: cabañas, chozas, bohíos o ranchos.
Por vivienda "marginal" se entiende un albergue o construcción independiente, de carácter provisional, construído con materiales de deshecho (pedazos de tabla, fragmento de ladrillo, pedazos de cartón, piedra y otros materiales deshechados o quebrados) y sin plan preconcebido.
(b): No existe la información discriminada entre "permanente" y "rústica", por lo cual ambas categorías están incluídas en la cifra para "permanente".

no es suficiente para absorver la propia tasa de crecimiento vegetativo y las corrientes imigratorias procedentes del agro.

Por esto, los pequeños agricultores, conjuntamente con los asalariados se constituyen en fuente de preocupación para los intereses dominantes.

Pero al mismo tiempo, los pequeños agricultores pueden visualizarse como contribuyentes al abastecimiento, principalmente interno, de alimentos y materias primas. Se argumenta que el pequeño agricultor "no contribuye suficientementemente" en la producción de alimentos y materias primas; a veces partiendo de una evaluación correcta de la situación, en que él se encuentra limitado para aportar en mayor escala, y otras, a partir de un análisis equivocado, en que se lo identifica como escaso aportante por razones de actitudes culturales, de falta de interés en el progreso, etc. Lo general, sin embargo, es que ha ido ganando peso esta corriente de pensamiento que deposita cierto énfasis en la conveniencia de aumentar la producción de los pequeños agricultores para el abastecimiento propio y de los mercados internos.

Otro aspecto que a veces se toma en cuenta también es el de conceder mayores oportunidades a los pequeños productores con la finalidad de aumentar su nivel de ingresos y convertirlos en compradores, en primer lugar de insumos para el agro y en segundo lugar de otros bienes y servicios generalmente producidos en las áreas urbanas. Se trata entonces de aumentar el poder adquisitivo de estos grupos con la finalidad de ampliar los mercados internos.

Pero la importancia del pequeños agricultor ha crecido no solamente por los aspectos cualitativos mencionados, sino también por su relevancia

cuantitativa. El Cuadro 6 muestra la importancia numérica de las explotaciones pequeñas y el crecimiento que ha tenido lugar, en la mayoría de los países consignados entre los dos censos que, para cada caso, se presentan.

Algunos autores previeron que las pequeñas explotaciones desaparecerían en los países capitalistas como consecuencia de la competencia de las grandes empresas. A medida que tuviera lugar el proceso de "industrialización" del campo, la propiedad de los recursos se iría concentrando, existiría una necesidad para un tamaño relativamente grande de las unidades de producción y las unidades pequeñas desaparecerían al no poder competir con la eficiencia de las grandes. En la sección siguiente se analizarán las causas por las cuales, como se ve en el cuadro, las explotaciones pequeñas no solamente no han desaparecido, ni se observa tendencia a su eliminación, sino que por el contrario, en la mayoría de los casos ellas están aumentando. En algunos casos, como en el del Brasil, el aumento en el número de explotaciones con un tamaño menor de 10 Has., ha sido muy grande. Tomando las explotaciones con menos de 10 Has., solamente para los países que figuran con datos para 1960 (que es el año para el cual se tiene mayor información), ellas suman cerca de seis millones/1. Suponiendo una familia tipo de cinco o seis personas, se tendría una cifra de 30 o 36 millones de personas respectivamente que dependen

1/ Hay que considerar que esta cifra constituye una subestimación grande sobre el número de explotaciones con menos de 10 Has. en América Latina y el Caribe, ya que falta información para varios países en el cuadro y que el año tomado como base para la suma es 1960, siendo que se observa una tendencia al aumento de tales unidades hacia 1970, en la mayoría de los países registrados.

CUADRO 6: Número y Superficie de Pequeñas Explotaciones en América Latina y el Caribe, por Países.

País		Número de Explotaciones: Menores 5 Hás.	Número de Explotaciones: Entre 5 y 10 Hás.	Superficie en Hás. (en miles de hás): Menores de 5 Hás.	Superficie en Hás. (en miles de hás): Entre 5 y 10 Hás.
Brasil					
	1960		1.495.020 (1)	n.d.	5.952 (1)
	1970		2.524.982 (1)	n.d.	9.111 (1)
El Salvador					
	1960	193.298	14.001	247	99
	1970	236.751	15.730	288	113
Panamá					
	1960	43.692	18.086	96	118
	1970	41.307	14.115	75	91
Uruguay					
	1960	12.769 (2)	13.078 (3)	34 (2)	89 (3)
	1970	11.035 (2)	11.877 (3)	30 (2)	80 (3)
Argentina					
	1950	59.616	101.536	n.d.	n.d.
	1960	71.814	109.590	201	1.559
Colombia					
	1960	756.605	169.145	1.238.8	1.164.7
	1970	700.225	159.659	1.145,9	1.088,3
Costa Rica					
	1950	20.995 (4)	4.580 (5)	58,0 (4)	38,0 (5)
	1960	27.925 (4)	6.113 (5)	78,0 (4)	51,0 (5)
Chile					
	1950	55.761	19.866	78	139
	1960	123.693	33.076	206	230
Guatemala					
	1950	265.629 (6)	42.444 (7)	336	198
	1960	312.857 (6)	52.023 (7)	379	243
Honduras					
	1960	120.441 (8)	27.112 (9)	198 (8)	252 (9)
México					
	1950	1.004.839	90.216	1.362	703
	1960	899.108	94.319	1.328	679
Nicaragua					
	1950	17.943	8.621 (9)	54 (8)	79 (9)
	1960	51.936 (8)	12.273 (9)	133 (8)	122 (9)
Paraguay					
	1950	68.714	34.949	163	230
	1960	74.559	37.735	n.d.	n.d.
Venezuela					
	1950	125.990	42.014	267	276
	1960	155.617	57.802	357	396
Haití					
	1970	593.695	18.550	670	121
Jamaica					
	1970	172.174 (10)	12.370 (11)	160 (10)	71 (11)
Perú					
	1961	708.217	197.199 (12)	1.054,7	879,4 (12)

NOTAS:
(1) : El dato corresponde a las explotaciones menores de 10 hás.
(2) : Explotaciones de 1 a 4 hás.
(3) : Explotaciones de 5 a 9 hás.
(4) : Explotaciones entre 0,70 y 7,0 has.
(5) : Explotaciones entre 7,0 y 10,0 has.
(6) : Explotaciones entre 0,69 y 3,5 hás.
(7) : Explotaciones entre 3,5 y 7,0 hás.
(8) : Explotaciones entre 0,7 y 7,0 hás.

directamente de las explotaciones con menos de 10 Has. Y esta cifra, como ya se advirtió constituye una subestimación de importancia. Esta masa de personas con las condiciones de ingreso, vida y empleo que debe sufrir es lógico que deje sentir su peso a nivel de la región. Por otra parte puede considerársela también como una posible fuente de abastecimiento de sus propias necesidades de alimentación e incluso como un mercado potencial.

Habrá resultado evidente ya, que se ha tomado como indicador de pequeño agricultor a la variable cantidad de tierras, que fue recusada al comienzo de esta sección. Las cifras mencionadas, por lo tanto solamente pueden constituir meras aproximaciones a la cuantía de los pequeños agricultores, conforme a la definición que se juzgó como más aceptable. Tampoco permiten la separación anteriormente practicada en tres grupos relativamente distintos de pequeños agricultores. Ponen de manifiesto, sin embargo que la cuantía de los mismos es sumamente elevado, dentro de las sociedades que se están estudiando.

El presente trabajo persigue tres objetivos fundamentales:

a. Analizar la naturaleza fundamental de la problemática general del pequeño agricultor;

b. Analizar la incidencia que tiene esta naturaleza fundamental de la problemática general del pequeño productor, en la concepción e impulsión de programas de reforma agraria y desarrollo rural;

c. Presentar algunos de los problemas que se plantean en la ejecución de los programas de reforma agraria y desarrollo rural;

d. Proponer algunas sugerencias en materia de estrategias para el desarrollo rural.

II. GENESIS DE LA PROBLEMATICA GENERAL DEL PEQUEÑO AGRICULTOR

En esta sección se dará cumplimiento al primero de los objetivos. En otras palabras, se analizarán las causas de la problemática de fondo. La idea central de esta sección es que el papel de los pequeños agricultores ha cambiado históricamente en los países de la América Latina y el Caribe, dando lugar a una serie de conflictos y posibilitando la solución parcial de algunos problemas.

Hasta las primeras décadas del siglo actual los pequeños agricultores cumplieron tres funciones, dentro de las economías de la región: proveer mano de obra para la expansión de la producción en las explotaciones medianas y grandes, preparar las tierras para que los propietarios de extensiones medianas y grandes llevaran a cabo su producción futura y producir algunos bienes para su consumo propio, para el mercado interno y en algunos pocos casos para la exportación. De las tres funciones, las más importantes han sido las dos primeras, desarrolladas en vinculación con las explotaciones medianas y grandes.

Estas últimas explotaciones eran las que producían los bienes destinados fundamentalmente a la exportación. Era a través de ellas que la América Latina y el Caribe se insertaron en el esquema de la división internacional del trabajo, por el cual esta región suministraba alimentos y materias primas a bajos precios a los países más avanzados del mundo capitalista, recibiendo a cambio productos manufacturados.

La conformación de la estructura agraria actual con las grandes extensiones de tierra, por un lado y las pequeñas, por otro para simplificar,

comienza durante la época de la colonia/1 en que la minería era la actividad principal en lo que hoy se conoce como Bolivia, Perú y México. Durante la etapa de la división internacional del trabajo, que podría situarse hacia la segunda mitad del siglo XIX y las primeras décadas del presente, se consolida la dicotomía existente.

La expansión de las exportaciones requeriría políticas de tierras que permitiesen la expansión de la frontera. La concentración de la propiedad en pocas manos característica de la época colonial y del período posterior a la independencia en diversos países latinoamericanos, se ve reforzada a partir de mediados del siglo XIX por la acción misma del Estado. La liquidación de los resguardos indígenas y de los ejidos, la abolición de diezmos y censos, la desamortización de bienes eclesiásticos, las políticas sobre baldíos y arrendamientos de tierras, etc. tienen por efecto inmediato la consolidación del latifundio que, con el auge exportador por el que atraviesa la región, afianzará el poder político de la clase terrateniente. La expropiación de las tierras eclesiásticas (México 1856-1863; Colombia 1863); la abolición de la propiedad comunal de las comunidades indígenas (México, Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia); la destrucción de la población india pre-xistente con la "conquista del desierto" (Argentina) y la "conquista de la Araucania" (Chile), que significaron la transferencia de un veintenio de enormes extensiones de tierra a las clases propietarias; la importantísima intervención del Estado que en un principio arrienda las tierras estatales y que posteriormente

1/ María Cristina P. de Liboreiro. Economía minera. In: Ernesto S. Liboreiro y otros. Análisis de estrategias para el desarrollo rural en Latinoamérica. IICA. Bogotá. Primer borrador. Junio 1978. Páginas 80-96.

las vende (Argentina entre 1822 y 1840 aproximadamente; Colombia en las primeras décadas del siglo XX), etc. permiten la expansión de la frontera a la vez que convierten a un reducido número de personas (y/o familias) en las detentadoras que extensas posesiones de tierras que serán explotadas extensivamente, en algunos casos y en otros simplemente abandonadas a los procesos de valorización/1.

La expansión del área de la hacienda fue en buena parte realizada por la roturación efectuada por colonos y arrendatarios a quienes el propietario proveía de un pequeño lote. Así en Colombia, debían ir desmontando y sembrando cafetos. Una vez que estos produjeran, el trabajador debía reiniciar el proceso en otra área de la hacienda. Igualmente, en Argentina, los propietarios utilizaron a los inmigrantes provenientes de las zonas agrícolas del Mediterráneo europeo para sus actividades ganaderas/2.

Marcelo Carmagnani dice/3 en este sentido:

> "El campesino, obtenido el lote de la tierra sigue una rotación trienal sui generis: el primer año cultiva lino, el segundo trigo y el tercero (al caducar el contrato) siembra alfalfa por cuenta del propietario, que destina el lote a la ganadería y obliga al campesino a emigrar".

De la misma manera, la aparcería es importante para proporcionar el maíz para el engorde del ganado en las provincias ganaderas de Buenos Aires y de Córdoba y en la agrícola de Santa Fé es importante para la producción cerealera.

1/ Darío Jaramillo. Producción primaria para exportación e importación de manufacturas. In: Ernesto S. Liboreiro y otros. Op. Cit. Páginas 117-118.

2/ Ibidem. Páginas 125-126.

3/ Marcelo Carmagnani. Formación y crísis de un sistema feudal: América Latina del siglo XVI a nuestros días. Editorial Siglo XXI. 1a. edición. Argentina, 1976. Páginas 146 y ss.

Con estas formas de relaciones de trabajo, el propietario territorial a la vez que busca solucionar y evitar problemas de mano de obra, pretende evitar también la utilización del trabajo asalariado. En otras palabras, pretende impedir la instauración de relaciones y formas de trabajo basadas en el trabajo asalariado/1.

En los casos vistos, los pequeños agricultores cumplían la función de proveer mano de obra y allanaban el camino a la expansión de la frontera, sobre la base de las grandes extensiones.

En el caso de México, Sergio de la Peña señala que para 1910 el 82 por ciento de las comunidades indígenas se encontraban incorporadas a haciendas.

> "...inmersas en un medio capitalista, las haciendas absorbían como conjunto a comunidades y podían preservar las relaciones de producción no capitalistas. Así aseguraba la hacienda la mano de obra necesaria"/2.

La tercera de las funciones identificadas para el pequeño productor en la época de la inserción en la división internacional del trabajo se puede observar en la producción cafetera en Colombia.

La producción cafetera se daba bajo dos formas. Por un lado, en base a la gran hacienda cafetera, localizada de manera predominante en los Santanderes, Cundinamarca, Oriente del Tolima, Cauca y Nariño. Por otro lado en base a la pequeña propiedad parcelaria, explotada en base al trabajo familiar sobre todo en Antioquia, Caldas, Norte del Valle y Occidente

1/ Diego Jaramillo. op.cit. Página 126.
2/ Sergio de la Peña. La formación del capitalismo en México. Ed. Siglo XXI. 2a. edición. México, 1976. Página 192.

del Tolima/1. Hacia 1875, el mayor porcentaje de la producción cafetera se obtenía en la gran hacienda, pero, de ahí en adelante comienza la expansión cafetera a darse fundamentalmente alrededor de la pequeña y mediana propiedad. Así, las regiones donde éstas se asientan como forma dominante pasan de proporcionar el 4 por ciento de la producción en 1874 al 45 por ciento en 1913, y el 70 por ciento en 1932/2. En la actualidad aunque la producción originada en estos dos grupos de unidades de producción, ha disminuído considerablemente, todavía continúa siendo relevante.

Durante esta época, el asalariado rural constituía una figura de menor importancia, obteniéndose la mayor parte de la mano de obra sobre la base de prestaciones en especies y de pequeñas cantidades de tierra que se entregaban a cambio de fuerza de trabajo del parcelero y en muchas circunstancias de su familia, incluyendo su mujer e hijas, como por ejemplo en algunas haciendas bolivianas.

La expansión de la producción agropecuaria, el comercio de exportación e importación, la construcción de la infraestructura de transportes y comunicaciones (ferrocarriles, caminos, teléfonos, telégrafo), algunas industrias, etc. van expandiendo el mercado interno durante las décadas que dura este período.

La ocurrencia de las dos guerras mundiales y la crisis del 29 provocan una serie de fenómenos con respecto a los valores de exportación e importación que aceleran el proceso de sustitución de importación de bienes de consumo que venía dándose lentamente en diversos países del área.

1/ Hugo C. López. La inflación en Colombia en la época de los 20s. Cuadernos colombianos No. 5. Primer trimestre de 1975. Ed. Lealon. Medellín, Colombia. 1975. Páginas 46 y ss.

2/ Darío Jaramillo. op. cit. Páginas 138-139.

Este proceso de industrialización provoca una demanda de mano de obra en las ciudades, donde se localizan las plantas, que origina procesos de urbanización y de proletarización de la mano de obra rural. Esto trae su contrapartida en el agro, la importancia creciente de los asalariados rurales.

Podría decirse que el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo constituye el punto histórico a partir del cual el agro pasa a un segundo plano como sector dinámico de las economías de la región. Como diversas cifras lo atestiguan, el agro y los sectores vinculados a él, que habían constituído los focos centrales para los procesos de formación de capital, pierden importancia frente a las industrias de sustitución de importaciones primero y en los momentos actuales frente a las industrias de sustitución de bienes de capital e intermedios, en algunos países, y de servicios en otros. El agro, y los sectores vinculados a él, dejan su posición privilegiada como sector para la acumulación de capital.

Esta circunstancia constituye el hecho fundamental que da lugar, dentro de las economías capitalistas de la región, a un lento crecimiento de los niveles de productividad física y producción en el agro. La baja incorporación de tecnología, el mantenimiento de latifundios con bajos niveles de productividad, el mantenimiento de una estructura agraria inconsistente con las necesidades sociales, la vigencia de sistemas de comercialización ineficientes, etc. pueden explicarse a partir del fenómeno mencionado/1.

1/ Este tema ha sido desarrollado en el trabajo ya mencionado de Ernesto S. Liboreiro y otros. Capítulo 2.

Son numerosas las políticas de precios, importaciones, exportaciones, impositivas, financieras, cambiarias, salariales, etc. que tienden a avalar el proceso de desarrollo basado en la industrialización. Esta situación tiende a empeorar las posibilidades de expansión del agro, por ejemplo a través de los términos del intercambio, que tienden a mantener deprimidos los precios de algunos bienes agropecuarios con la finalidad de mantener bajo el costo de vida. La protección contra las importaciones y el tamaño de algunas unidades productoras de insumos tienden a crear, en algunos casos situaciones de industrias oligopólicas a nivel nacional y monopólicas a nivel zonal, con el consiguiente control sobre las calidades de los insumos y los precios. Este factor tiende también a crear relaciones de intercambio desfavorable para el agro.

El resultado es que, con excepción de algunos subsectores del agro, que han seguido experimentando en algunos lapsos, fuertes incrementos de su producción, debido a mejores condiciones de rentabilidad, el agro de los países del área ha tendido a crecer de manera relativamente lenta. El cuadro 7 muestra que para el conjunto de los países de América Latina y el Caribe la producción solamente aumentó/1 para el lapso considerado en la misma proporción que la población. Tomando los países individualmente, puede verse que solamente en seis de ellos el aumento de producción superó en 1975 y 1976 al de población, estando localizados cuatro de ellos en Centroamérica. El desempeño de la agricultura de la región, en

1/ El Cuadro II del Anexo estadístico contiene los índices de producción agrícola total correspondientes a la América Latina y el Caribe, por países.

CUADRO 7: Indices de la Producción Agrícola Total (1) Per Cápita de América Latina y el Caribe, 1975 y 1976

País	1975	1976
	1961-65 = 100	
México	98	94
R. Dominicana	95	99
Guyana	84	73
Haití	78	79
Jamaica	68	68
Trinidad y Tobago	58	67
Caribe	86	88
Costa Rica	123	117
El Salvador	87	95
Guatemala	129	128
Honduras	82	93
Nicaragua	108	107
Panamá	112	108
América Central	107	109
Venezuela	116	104
Bolivia	100	101
Chile	99	96
Colombia	108	104
Ecuador	98	101
Perú	73	96
Andinos	98	104
Brasil	105	99
Argentina	105	72
Paraguay	98	96
Uruguay	97	103
Río Plata	104	114
América Latina	100	100
América Latina (18 países) (2)	96	96

NOTAS: (1) Para efectuar la ponderación se utilizaron precios, a nivel de productos, para América Latina.

(2) Se excluyen México, Colombia, Brasil y Argentina, entre los cuales se produce cerca del 80 por ciento del valor de la producción agrícola estimada para América Latina.

FUENTE: USDA - FOREIGN DEMAND AND COMPETITION DIVISION (FDCD), Agriculture in the Americas: Statistical Data Economic Research, U.S.D.A., Tabla 3 p. 3

comparación con el incremento de población, ha sido inclusive desfavorable en comparación con el correspondiente a otras regiones subdesarrolladas como el Asia Oriental, el Oriente Medio y Asia del Sur. Solamente el Africa tuvo una tasa de crecimiento anual de la producción per cápita, durante el lapso 1955-76, inferior a la América Latina (Ver Cuadro IV del Anexo estadístico).

Esta evolución relativamente lenta del capitalismo en el agro es uno de los factores más relevantes para explicar la vigencia de elevados números de pequeños agricultores, dentro de la estructura agraria de la región. Claude Servolin dice/1 en este sentido:

> "Bettelheim cuando plantea el problema de las razones por las cuales el capitalismo en las formaciones sociales en las que domina, tiene tendencia a disolver los otros modos de producción, más bien que a 'reestructurarlos' para conservarlos a su servicio, sugiere que tales razones deben buscarse por una parte en el desarrollo rápido de las fuerzas productivas, allí donde el capitalismo es dominante y por otra parte en la influencia que ejercen los niveles políticos e ideológicos.
>
> Pensamos que la recíproca de esta proposición se aplica muy bien a la agricultura de los países occidentales entre 1880 y 1950: el estancamiento de las fuerzas productivas de una parte y la influencia de lo político e ideológico, de la otra, han contrabalanceado la tendencia a la disolución de la pequeña explotación mercantil agrícola".

El segundo factor al cual se refiere Servolin, la influencia de lo político y lo ideológico, para el mantenimiento de la producción en pequeña escala también se encuentra presente en la agricultura de América Latina y el Caribe, como se verá en la tercera sección.

1/ Claude Servolin. La absorción de la agricultura en el modo de producción capitalista. Este trabajo es una traducción realizada por personal de la Universidad Central de Venezuela, Curso de especialización en desarrollo rural, del original publicado en la obra L'univers politique des paysans dans la France contemporaine. Paris, Armand Colin. Cahiers de la fondation nationale des sciences politiques. 1972.

La falta de incentivos para efectuar aumentos en las inversiones, para incorporar tecnología, etc. en comparación con otras ramas de la economía, ha redundado, entonces en el mantenimiento de una estructura agraria que, por una parte, contiene un pequeño número de explotaciones grandes que controlan un elevado porcentaje de las tierras, y por la otra, un gran número de pequeñas explotaciones que manejan un porcentaje reducido de la misma. Esto se ve con claridad en el Cuadro 8. Para tomar simplemente algunos ejemplos, las explotaciones con más de 1000 Has. constituyeron en Uruguay solamente el 5,1 por ciento del total de explotaciones en 1970 pero controlaban el 58,4 por ciento de la superficie. En Venezuela, en 1960 (el grado de concentración no ha sufrido modificación en la actualidad) el 1,3 por ciento de ellas abarcaba el 71,8 por ciento del área.

El mismo Cuadro revela los elevados porcentajes que representan las explotaciones con menos de cinco Has. El caso extremo es, sin lugar a dudas el de Haití, donde el 96 por ciento de las explotaciones tiene menos de cinco Has. La República Dominicana provee para 1960 la sorprendente cifra del 85,5 por ciento de explotaciones con menos de la misma cota. México el 66,8 por ciento. En Colombia la cifra para 1970 asciende al 59,5 por ciento. Y así podrían seguirse nombrando numerosos países para los cuales las explotaciones con menos de cinco Has. constituyen la mayoría de sus respectivos países. Los porcentajes de superficies pequeñas que las mismas controlan, en relación al total abarcado por todas las explotaciones puede verse en el cuadro.

Un segundo factor de enorme gravitación en la preservación de las pequeñas explotaciones e incluso de su aumento en términos absolutos para muchos países, como se vió en el Cuadro 6 lo constituyen los aumentos en la población rural. Numerosos estudios señalan, que la importancia de la población rural en términos relativos va disminuyendo debido a su complemento, el proceso de urbanización. No se menciona con la misma frecuencia, en cambio el hecho de que, aunque la población rural disminuye en términos relativos, su cuantia absoluta va aumentando en la América Latina y el Caribe. El Cuadro 9 presentó estimaciones efectuadas para el conjunto de la región y para numerosos países. Para el conjunto, el aumento calculado para el lapso 1960-1976 es de casi 16 millones, lo que representa una tasa simple anual de crecimiento del uno por ciento. Existen grandes discrepancias entre los países. En lo que a cifras porcentuales se refiere, puede verse un aumento previsto para El Salvador del 68,6 en un extremo, y una disminución para Jamaica del 26,7 en el otro extremo. En términos absolutos es sorprendente el incremento para México con más de seis millones y medio. La mayor disminución es la de la Argentina con un millón. Sin embargo, a pesar de las diferencias, la nota dominante está dada por los aumentos previstos para la mayoría de los países.

Una de las consecuencias más importantes para el tema analizado es el fraccionamiento de las explotaciones que ocasiona este crecimiento poblacional. Al tener lugar este y no tener alternativas de ocupación los hijos de los agricultores, las fincas se dividen tendiendo a producir su atomización.

CUADRO 9: América Latina: Población Rural para 1960, Estimaciones/a para 1976 y Variación Calculada

Países	1960 (En miles de habitantes)	1976 (En miles de habitantes)	Variaciones Absolutas (Miles)	Variaciones Relativas (%)
Argentina	5.261	4.268	- 993	- 18,9
Barbados	139	133	- 6	- 4,3
Bolivia	2.801	3.909	+ 1.108	+ 39,6
Brasil	38.160	41.104	+ 2.944	+ 7,7
Colombia	7.977	7.659	- 318	- 4,0
Costa Rica	844	1.139	+ 295	+ 35,0
Chile	2.479	1.917	- 562	- 22,7
Ecuador	2.821	3.947	+ 1.132	+ 40,0
El Salvador	1.498	2.526	+ 1.028	+ 68,6
Guatemala	2.618	4.141	+ 1.523	+ 58,2
Guyana	410	483	+ 73	+ 17,8
Haití	3.006	3.621	+ 615	+ 20,5
Honduras	1.519	1.847	+ 328	+ 21,6
Jamaica	1.232	903	- 329	- 26,7
México	17.218	23.872	+ 6.654	+ 38,6
Nicaragua	875	1.046	+ 171	+ 19,5
Panamá	621	841	+ 220	+ 35,4
Paraguay	1.105	1.753	+ 648	+ 58,6
Perú	5.392	5.677	+ 285	+ 5,3
Rep. Dominicana	2.122	2.524	+ 402	+ 18,9
Trinidad & Tobago	506	463	- 43	- 8,5
Uruguay/b	477	534	+ 57	+ 11,9
Venezuela	2.451	3.127	+ 676	+ 27,6
Total América Latina	101.532	117.434	+ 15.902	+ 15,7

FUENTE: BID. Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1976. Pág. 439

NOTAS: a/ Estimaciones del BID con base en resultados de censos de población.
b/ Basada en la distribución del Censo de 1963.

Aparentemente, de las diversas fuerzas que están influenciando sobre la estructura agraria, durante los últimos lustros, ésta es la más importante. La otra fuerza, ya analizada, que podría actuar en el sentido opuesto de la eliminación de las pequeñas unidades de producción, el desarrollo capitalista en el agro, ha sido muy débil como para poder contrarestar la importancia del incremento poblacional.

Podría argumentarse que el desarrollo capitalista está provocando una diferenciación del campesinado y que precisamente es en las unidades de un tamaño muy pequeño, por ejemplo de menos de una Ha., donde se está dando el proceso de descomposición del campesinado que eventualmente terminará siendo desalojado del mercado. Sin embargo, parecería ser más cercana a la realidad la tesis, según la cual, lo que ha provocado esa enorme atomización en algunos de los países del área no es tanto el desarrollo capitalista que, como se ha argumentado ha sido relativamente débil, sino la presión de la población sobre la tierra. Esto parece ser avalado también por el hecho de que el crecimiento poblacional no solamente es alto, sino el más alto del mundo, conjuntamente con el del Oriente Medio (Ver Cuadro IV del Anexo estadístico).

Sintetizando, el rápido crecimiento de la población rural y el lento desarrollo del capitalismo en el agro de la región, parecen ser las dos variables que mayor envergadura han tenido para lograr un aumento en el número de pequeñas explotaciones.

Otras variables han coadyuvado en la misma dirección. Aunque el desarrollo industrial acaecido durante los últimos lustros ha sido más rápido que el del agro, no ha sido capaz de absorver las enormes masas de la población rural. Ello se debe, en primer lugar a que las tasas de

crecimiento, si bien han sido mucho más elevadas que las del agro, no han alcanzado niveles tan altos. En segundo lugar, el desarrollo industrial, que ha tenido lugar principalmente durante los últimos 15 años, se ha efectuado con utilización relativamente intensiva de capital. Ambos rasgos del desarrollo industrial de la región han tendido a provocar aumentos relativamente pequeños en la demanda de mano de obra. La expansión industrial no se ha convertido, por esto, durante los últimos lustros, en un foco de absorción de mano de obra de importancia crucial. A falta de este rol, por parte del sector secundario de la economía, el sector terciario, de los servicios, se ha visto abultado de manera imprevista (Ver cuadro V del Anexo estadístico). Son numerosos los países en los cuales el empleo en este sector supera al de la agricultura o al industrial, siendo los porcentajes mayores al 40 por ciento del empleo total. En un caso, el de Venezuela, llegan al 50 por ciento y en el de Barbados al 52 por ciento. Finalmente, la saturación de los servicios públicos y privados, ha redundado en elevados niveles de desempleo y subempleo en las áreas urbanas también. La resultante es que las áreas urbanas no logran absorver, con niveles de ingreso y de vida aceptables a la población rural, tendiendo a fortalecer la vigencia de la producción en pequeña escala.

LLegados a esta altura puede verse un cambio en los roles de pequeño agricultor. Uno de los principales fue, en el período de la inserción en la división del trabajo, el de proveer mano de obra para las empresas grandes y medianas. Hoy en día puede verse que si bien esta función sigue cumpliéndose, cierta proporción de los pequeños agricultores encuentra dificultades para encontrar trabajo. Es más difícil hallar oportunidades

de empleo para la fuerza de trabajo que no puede emplearse plenamente en su explotación (ya que ellas se han fraccionado), existe un lento desarrollo del agro que redunda en reducidos incrementos de mano de obra, la limitada expansión del agro se hace con pequeñas cantidades adicionales de mano de obra (mecanización en algunos casos y empleo extensivo de la tierra en otras) y las áreas urbanas no se presentan como grandes demandantes de mano de obra. Quizás uno de los casos más extremos en la actualidad sea el de México donde cientos de miles de miembros de los ejidos, comunidades y minifundios deben desplazarse temporalmente hacia el sector más capitalizado de la agricultura (riego), hacia las áreas urbanas para trabajar como obreros o hacia el vecino del Norte, los Estados Unidos, para trabajar como braceros, con la finalidad de complementar los ingresos procedentes de sus fragmentadas propiedades/1

La función de los pequeños agricultores como pioneros en la expansión de la frontera también se ha visto considerablemente disminuída ya que, aunque siguen teniendo lugar procesos de colonización (espontánea, orientada y dirigida), la importancia de ellos es considerablemente menor. El aumento operado para el lapso 1960-1975 aproximadamente, en lo que respecta al crecimiento del área con los principales cultivos, fue en Latinoamerica de sólo el 1,8 por ciento para el total de los cultivos (Ver Cuadro VI del Anexo estadístico).

1/ Centro de Investigaciones del Desarrollo Rural (CIDER). La promoción del desarrollo rural, México. FAO. Documento RLAT/CONS/DR/78/6. Documento preparado para la Consulta de Expertos en programas de desarrollo rural. México del 5 al 9 de abril de 1978. Página 2.

Frente a estos cambios, el pequeño productor no puede depender tanto de sus posibilidades de vender su fuerza de trabajo, sea de manera permanente en las explotaciónes medianas o grandes o de manera temporal en la apertura de frontera o en operaciones de siembra, cosecha, etc. Tampoco puede encontrar una vía relativamente fácil de vender su fuerza de trabajo en las áreas urbanas. Su horizonte se va restringiendo, en cierto sentido, a controlar un pedazo de tierra y recursos que le permitan emplear su fuerza de trabajo y lograr niveles de ingreso y de vida, aunque más no sean mínimos. Este horizonte lo inclina fuertemente a presionar en favor de mayores recursos, principalmente tierras, lo cual lo convierte en un peligro para las explotaciones medianas y grandes. Si no encuentra expedito ese camino, la segunda opción que tiene, aunque menos atractiva, es la de emigrar hacia otras áreas rurales, de manera temporal, o hacia áreas urbanas con un futuro sumamente incierto.

Concomitantemente con el cambio en los papeles antes mencionados, el tercero de los roles mencionados para el siglo pasado y las primeras décadas del presente, de producir para el mercado interno va afianzándose. La expansión del mercado interno, con relación al externo, y la vinculación de la economía campesina con el primero, son dos hechos de importancia, en este sentido. La importancia creciente del mercado interno y el hecho de que los pequeños agricultores producen fundamentalmente alimentos puede contribuir a mantener precios bajos para estos y en menor medida para las materias primas. Pero además de ésto, el pequeño agricultor, al entrar en contacto con la economía monetizada, al poseer escasos recursos y carecer de oportunidades atractivas, se ve obligada a tratar de extraer

de su tierra la máxima producción posible. Existe un punto de contacto importante entonces entre la situación del pequeño agricultor y las necesidades de la economía interna. Se conoce, por ejemplo que en Colombia, los pequeños agricultores producen aproximadamente un 50 por ciento de los alimentos que consume el país y un 20 por ciento de las materias primas. Lógicamente que esta función de abastecedores del mercado interno podrá ser cumplida de manera más acabada por aquel sector de pequeños agricultores que puede constituir un fondo de acumulación, es decir, aquellos que tienen recursos suficientes como para poder generar excedentes de producción e ingresos tales como para invertir y expandir su producción.

La participación de los pequeños agricultores en México es considerablemente menor a la de Colombia e incluso ha disminuído, circunstancia por la cual también constituye una preocupación lograr aumentos por parte de ellos. Mientras que en 1950 un grupo de unidades de producción que superaban el 1.200.000 producían el siete por ciento de la producción agropecuaria nacional, en 1960 habían disminuído al cuatro por ciento. Por el contrario el grupo de unidades de producción más grandes, que eran aproximadamente 10.000 unidades, enviaban al mercado el 25 por ciento en 1950 y para 1960 su participación aumentó al 32 por ciento. Otro dato semejante que brinda la misma publicación/1 es que entre 1950 y 1960 el 80 por ciento del aumento en la producción se debió a los predios medianos y grandes, mientras que el 20 por ciento restante a los otros.

1/ CIDER. Op. cit. Páginas 2-3

En el afianzamiento de la función de los pequeños agricultores como abastecedores del mercado interno se encuentra una de las claves para mantener a un cierto nivel los precios de los productos del agro y para anclar a tales agricultores en las áreas rurales.

III. LOS PROGRAMAS DE REFORMA AGRARIA Y DESARROLLO RURAL

La idea central de esta sección es que la mayoría de los programas de reforma agraria y desarrollo rural en la América Latina y el Caribe han sido concebidos y ejecutados para institucionalizar los conflictos que van presentando las capas pobres de la población rural y para dar mayor funcionalidad a las economías campesinas, dentro del contexto de economías capitalistas con sectores agrarios con lento desarrollo.

Ya se vió en la sección anterior cómo el cambio de roles de los pequeños agricultores a través de la historia presentaba dos aspectos de signo contrario. De un lado, las condiciones de empleo, ingresos y vida lo llevan a ejercer presiones de diferente tipo que amenazan la estabilidad del orden existente. De otro lado, las vinculaciones desarrolladas por la producción en pequeña escala con la economía mercantil, y la importancia alcanzada en algunos países, inducen a pensar que los pequeños agricultores pueden constituir una pieza de cierto relieve en la solución del problema del abastecimiento interno.

Cuando se habla de fricciones que tienen su seno en las áreas rurales y que dan origen a programas de reforma agraria y desarrollo rural, no puede dejarse de considerar a los Trabajadores del Campo Sin Tierras. Esto en virtud de que, conjuntamente con los pequeños agricultores, constituyen los grupos sociales más importantes que presionan a nivel rural, en favor de cambios en las condiciones económicas, sociales y políticas imperantes. La importancia de tales presiones se deriva de las funciones que cumple dicha mano de obra y de su importancia cuantitativa.

El Cuadro 10 revela que la cantidad de Trabajadores del Campo Sin Tierras (TCST) sumaban 11 millones de personas aproximadamente/1 y representaban alrededor del 36 por ciento de la población económicamente activa en el agro. Para varios de los países considerados en el cuadro, ellos constituyen la población activa mayoritaria, dentro del agro; tales son los casos de Argentina, Costa Rica, Cuba, Chile, El Salvador, Guatemala, Guyana, Martinica y Puerto Rico. En el caso de México, con una población económicamente activa en el agro sumamente numerosa, llegan casi al 50 por ciento. Además, como lo informan diferentes análisis, la tendencia, aunque lenta en el caso de la América Latina y el Caribe, es hacia una creciente relación entre TCST y pequeños agricultores. Esto, como lo informa un documento del Banco Mundial/2 es la tendencia que se verifica a nivel mundial.

No obstante que los Trabajadores del Campo Sin Tierras y los pequeños agricultores constituyen la inmensa mayoría de la población económicamente activa en el agro de la región y de que ambos grupos están sumamente interesados en profundos cambios sociales, ellos como fuerza constituyen solamente un lado, una cara, de la moneda. Del otro lado se encuentran los grupos sociales que, aunque constituyen minoría de la población económicamente activa en el agro, concentran desmedidamente el poder económico y político referente al agro.

1/ Obsérvese que los datos del cuadro solamente permiten una aproximación ya que las cifras presentadas corresponden a diferentes años, que varían entre 1963 y 1974.

2/ BANCO MUNDIAL. Desarrollo rural. Documento de política sectorial. Banco Mundial. 1975.

CUADRO 10: Trabajadores del Campo sin Tierras en América Latina (a)

a í s (b)	Año	Población Econ. Activa Total (P.E.A.T.)	Población Econ. Activa Agrícola (P.E.A.A.)	Porcentaje de la Pea sobre la P.E.A.T.	Trabajadores del Campo sin tierras (T.C.S.T.) (c)	Porcentaje de T.C.S.T. sobre P.E.A.T.	Porcentaje de T.C.S.T. sobre P.E.A.A.
RGENTINA	1970	9.011.450	1.331.100	14.8	732.250	8.13	55.0
AHAMAS	1970	69.791	4.791	6.9	(d) 1.599	2.29	33.38
ONDURAS	1969	762.852	511.111	67.0	138.000	18.09	27.0
AMAICA	1969	650.403	175.609	27.0	72.000	11.07	41.0
RASIL	1970	29.557.224	13.090.358	44.3	3.330.132	11.27	25.44
OLOMBIA	1969	6.126.984	2.757.143	45.0	1.158.000	18.9	42.0
OSTA RICA	1973	577.931	214.043	37.0	121.043	21.10	56.55
USA	1970	2.633.309	790.356	30.0	(d) 519.212	19.72	65.69
HILE	1070	2.607.360	552.340	21.2	348.700	13.37	63.13
. DOMINICANA	1970	1.241.000	549.315	44.3	267.624	21.57	48.72
L SALVADOR	1971	1.314.857	613.757	46.6	309.265	23.52	50.39
UADALUPE	1967	89.980	29.170	32.4	14.505	16.12	49.73
UATEMALA	1973	1.547.340	881.420	56.8	477.020	30.82	54.12
UYANA	1965	174.772	51.814	29.6	31.752	18.17	61.28
UYANA FRANC.	1967	17.012	3.132	18.4	(d) 792	4.66	25.29
ARTINICA	1967	89.464	25.150	28.1	17.783	19.88	70.70
EXICO	1970	12.955.057	5.103.519	39.5	2.499.454	19.29	48.98
ICARAGUA	1971	504.240	234.110	46.4	109.960	21.80	46.97
ANAMA	1970	488.335	187.947	38.4	39.120	8.01	20.81
ERU	1970	4.268.700	1.923.700	45.1	279.215	6.54	14.51
TO. RICO	1974	889.300	65.000	7.3	(d) 40.500	4.55	62.30
URINAM	1964	80.199	19.922	24.8	(d) 3.457	4.31	17.35
CUADOR	1969	1.856.600	1.002.564	54.0	391.000	21.06	39.0
URUGUAY	1963	1.012.267	183.678	18.1	(d) 99.476	9.83	9.83
VENEZUELA	1969	3.344.985	869.696	26.0	287.000	8.58	33.0
TOTALES		81.187.412	31.170.745	38.39	11.228.859	13.83	36.02

FUENTES : 1. Oficina Internacional del Trabajo (O.I.T.) Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1974. Ginebra, 1974, O.I.T. Cuadro 2-A, p.p. 58-80
2. La Información para Honduras, Jamaica, Ecuador y Venezuela, se tomó de: BANCO MUNDIAL . Desarrollo Rural, Documento de Política Sectorial, Banco Mundial 1975. Anexo 4 p.100.

NOTAS :

a) Estos datos deben ser interpretados con reservas, puesto que la definición de las variables y sus agrupamientos no es homogénea, debido a las distintas técnicas estadísticas utilizadas en cada país. La fuente citada tiene aclaraciones particulares pertinentes para cada caso.

b) No se encuentran contemplados datos de ninguna clase para Bolivia, Haití, Paraguay y Trinidad-Tobago.

c) Aquí se agrupan "empleados y obreros " y "otros de categoría no definida", pero que se ocupan en labores de agricultura, caza, pesca y silvicultura, sin estar clasificados como "empleadores y trabajadores por cuenta propia", ni como "trabajadores familiares".

d) Solo se contemplan empleados y obreros, debido a falta de información.

Esta correlación de fuerzas ha llevado a que se conciban e impulsen, a nivel de la mayoría de los países de la región, estrategias para el agro que no resuelven la situación de las mayorías de las poblaciones aludidas. Después de varias décadas de experiencia con reformas agrarias en la región, no podría negarse que existe una diferencia sideral entre una reforma agraria masiva, rápida y profunda/1 y la mayoría de las reformas agrarias que se han impulsado durante las décadas del 60 y 70. La razón fundamental de las diferencias entre unas y otras radican en que la composición social de los grupos que las impulsan difieren de manera capital. No hace falta enfatizar que los grupos sociales que concentran el poder económico y social no tienen interés en ver impulsadas reformas agrarias que implique profundas transformaciones en la estructura de poder. Tampoco hace falta insistir en que los grupos dominantes en el agro han estado mucho mejor representados en el bloque en el poder que las capas pobres de la población rural. Además, aunque las clases terratenientes han ido perdiendo terreno, dentro de la configuración del poder en los países de la región, hasta el momento han conservado una cuota suficiente del mismo como para hacer prevalecer sus intereses, al menos dentro de su propia esfera de acción, el agro. En consecuencia, las estrategias, formuladas, adoptadas e impulsadas han sido, en la mayoría de los casos, aquellas que responden a los intereses de los grupos sociales dominantes en el agro.

1/ Un documento breve y excelente que plantea la naturaleza, objetivos y políticas de reformas agrarias de este tipo es el elaborado conjuntamente por el IICA y la FAO titulado "Marco conceptual para la reforma agraria en América Latina" en Santiago de Chile en 1970.

Por esta situación, estrategias/1 que en principio son diferentes, como la reforma agraria y el desarrollo rural integrado, tienden a parecerse en cuanto a sus objetivos y cobertura. La reforma agraria integral se plantea en principio como una estrategia que implica una transferencia del poder económico, político y social en el agro a partir fundamentalmente de una redistribución de los medios de producción. Implica, además aspectos que trascienden la frontera de la redistribución de los medios de producción, como la reorganización de la comercialización de productos, distribución de insumos, canalización de los servicios técnicos y financieros, construcción de la infraestructura física de transportes y social, etc. Los beneficiarios potenciales son tanto pequeños agricultores como trabajadores del campo sin tierras. El desarrollo rural integrado, en principio, se dirige fundamentalmente a los primeros y no contempla como parte de la estrategia la redistribución de la tierra, las aguas, el ganado, las instalaciones, etc. Sin embargo, conviene observar que en la formulación de la estrategia, tanto el Banco Mundial como la FAO presuponen en muchos casos la realización previa o concomitante de reformas agrarias. Planteadas de esta manera, una reforma agraria integral sería semejante al desarrollo rural integrado, con la ejecución previa o simultánea de programas de redistribución de tierras, aguas, ganado, etc. Habiéndose observado muy brevemente los aspectos que en principio diferencian y asemejan a la reforma agraria integral y al desarrollo rural integral, cabe concluir

1/ Se designa con el nombre de estrategia a un conjunto, relativamente coherente de políticas económico-sociales que definen tanto los énfasis relativos que se conceden a diferentes componentes básicos de la actividad económico-social, como la dirección que se les desea imprimir, con la finalidad de alcanzar ciertos objetivos.

que existen diferencias de principio relativamente importantes entre ellas. Sin embargo, en los hechos, ellas se conciben y ejecutan para servir objetivos similares. Se asemejan también, a nivel de ejecución, en las limitaciones con que se desenvuelven sus programas; limitaciones en cuanto a población beneficiaria, recursos asignados , etc.

Vale la pena enfatizar las semejanzas a nivel de concepción y ejecución por parte de la mayoría de los países. Si bien en la Carta de Punta del Este se deja abierto el camino para impulsar reformas agrarias de tipo integral, en los hechos, salvo honrosas excepciones, las que se ponen en ejecución difieren drásticamente del facsímil original. Es interesante transcribir/1 en este sentido un párrafo de la declaración de la Sexta Conferencia Interamericana de agricultura, celebrada en Lima, Perú, en 1971:

> "El compromiso político de muchos de los países debe basarse en la redistribución de la tierra, en forma rápida masiva y profunda. Pese a que los antecedentes declarativos de la reforma agraria han sido repetidos y voluminosos, ésta no ha podido -salvo algunas excepciones- convertirse en realidad para muchas naciones del sistema interamericano. Así como se considera impostergable incorporar efectivamente al campesino al desarrollo rural, es también justo que se le dé propiedad de los medios de producir la riqueza".

Exceptuando de las reformas agrarias de Cuba, Chile y Perú, durante las décadas del 60 y 70, las restantes no han pretendido la transferencia del control de los medios de producción a las capas pobres de la población rural sino que han tenido por objetivos la disminución de la presión de pequeños agricultores y Trabajadores del Campo Sin Tierras,

1/ IICA-OEA. Resoluciones del CIES sobre desarrollo rural. Serie Documentos Oficiales No.3, San José, Costa Rica. Página 118.

aumentar el nivel de eficiencia de explotaciones que se juzgan manejadas irracionalmente, aumentar los niveles de producción y abastecimientos, disminuír el éxodo rural hacia las ciudades y ampliar los mercados rurales para bienes y servicios procedentes de otras ramas de la economía.

En los hechos, los programas de desarrollo rural han buscado objetivos similares. Son pocos los países latinoamericanos y caribeños en los que se ha buscado una transformación de la estructura de poder, pero en cambio se han perseguido aumentos en la producción de los pequeños agricultores, una conservación más racional de los recursos naturales, aumentar los ingresos de los pequeños agricultores, disminuír el éxodo rural y ampliar los mercados rurales para insumos y otros bienes y servicios procedentes de otros sectores de la economía.

Además de las semejanzas en materia de objetivos, los programas de reforma agraria y desarrollo rural han tenido por igual una cobertura limitada en cuanto a beneficiarios. El Cuadro 11 muestra que solamente unas pocas reformas agrarias han alcanzado significación en cuanto a las superficies adjudicadas y a los beneficiarios: México, Bolivia, Cuba, Perú y Chile, siendo notables los retrocesos experimentados en esta última, durante los años recientes. En cuanto a los programas de desarrollo rural, los más ambiciosos podría decirse que han sido los de desarrollo rural integrado. Y para tomar dentro de éstos a su vez a aquellos que han tenido una cobertura mayor, es necesario referirse al Programa de Inversiones Públicas para el Desarrollo Rural (PIDER) de México y al programa de Desarrollo Rural Integrado (DRI) de Colombia. En ambos

CUADRO 11: **Familias Beneficiadas y Hectáreas Adjudicadas en Programas de Reforma Agraria y Colonización en América Latina hasta 1974.**

País	Fecha y Tipo de Ley		Resultados Hasta 1974 Familias	Hectáreas
Argentina	1940	Colonización	9.390	1.271.594
Bolivia	1953	Reforma Agraria	197.000	8.376.000
Brasil	1969	Dec. de Reforma Agraria	359	4.641
Chile	1968	Reforma Agraria	46.001	6.373.645
Colombia/1	1961	Reforma Agraria	26.000	731.469
Costa Rica	1967	Reforma Agraria	3.944	74.477
Cuba	1959/63	Reforma Agraria	101.805/2	8.239.610/3
República Dominicana	1962	Reforma Agraria	-o-	- o -
Ecuador	1967	Reforma Agraria y Colonización	35.600/4	517.004
El Salvador	1962	Colonización	3.198	7.250
Guatemala	1952	Estatuto Agrario	22.220/5	162.679
Haití	1962	Reforma Agraria	-o-	-o-
Honduras	1962	Reforma Agraria	2.680	108.783
México	1917	Reforma Agraria	2.600.000	59.797.571
Nicaragua	1963	Reforma Agraria	4.756/6	197.571
Panamá	1963	Reforma Agraria	1.305	18.477
Paraguay	1963	Estatuto Agrario	34.642/7	439.319
Perú	1964 1969	Reforma Agraria Reforma Agraria (Dec.)	13.553/8 346.042/9	380.000 8.249.654
Uruguay	1948	Colonización	1.533	119.462
Venezuela	1960	Reforma Agraria	148.475	3.871.550

Fuente:
1. BID. Socio-Economic progress in Latin America: Social progress trust fund eight anual report, 1968. Washington, D.C. Citado en: TERRY L. Mc.COY. La Reforma Agraria: Un análisis político del cambio estructural. L.T.C. University of Wisconsin.
2. Para Cuba: GUTELMAN, Michel. La Agricultura socializada en Cuba. Ediciones ERA S.A. México.
3. IICA. Seminario sobre Reforma Agraria para los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena. La Paz, Bolivia. 1978. De aquí se obtuvieron los datos para el Perú.

Notas:
1/ Datos hasta 1975.
2/ Los beneficiarios de la Reforma Agraria Cubana son de dos tipos: los vinculados al sector estatal de la agricultura y los que constituyen explotaciones menores de cinco caballerías (71 Has.). El dato registrado de familias corresponde únicamente a éstos últimos.
3/ De este total, 2.725.910 Has. corresponden al sector privado de beneficiarios de Reforma Agraria, el resto al Estatal.
4/ Principalmente colonización y saneamiento de títulos.
5/ Después de 1954 no se han expropiado ni comprado tierras.
6/ Colonización y Saneamiento de Títulos.
7/ Colonización.
8/ Ejecución hasta antes de 1969.
9/ Ejecuciones posteriores a 1969.

casos, aunque se trata de los programs más ambiciosos del área, tanto los beneficiarios como los recursos comprometidos son extremadamente magros, en comparación con la magnitud de la problemática de los pequeños agricultores, los Trabajadores del Campo Sin Tierras y el problema del agro en general. El PIDER, siendo el más importante de los programas de este tipo hasta la fecha, solamente canalizó entre 1973 y 1976 aproximadamente 560 millones de dólares, lo cual representó el 10.1 por ciento de las inversiones públicas efectuadas en el agro y el 1,7 por ciento del total de inversiones públicas/1. Una de las conclusiones obtenidas por el CIDER en las evaluaciones realizadas por el CIDER/2 es que:

> "No puede esperarse aún del Programa un impacto de amplitud nacional. Su corta vida, el atraso relativo de las regiones donde ha actuado, su alcance geográfico creciente pero reducido en términos del territorio total del país, y sobre todo sus recursos presupuestarios limitados, que en los cuatro años alcanza el 10 por ciento de la inversión pública destinada al medio rural, han impedido que este programa altere significativamente las tendencias de la producción, el empleo o los ingresos del medio rural en su conjunto".

Algo similar ocurre con los DRI en Colombia que contemplan, para el lapso 1975-1978 un desembolso total de 340 millones de dólares aproximadamente, entre los fondos nacionales y extranjeros. Además conviene advertir que un porcentaje elevado de los primeros se contabiliza como aporte para el DRI, en realidad ya se estaba utilizando, bajo otros programas correspondientes a las mismas instituciones que participan actualmente en los DRI. En otras palabras, solamente una porción de los 340

1/ CIDER. Op. cit. Pag. 16.
2/ Ibidem. Pag. 16.

millones significan nuevos aportes para el agro. Si se toma la población que se pretende beneficiar, esta se ha fijado en 100.000 familias para el total del período considerado. Comparándosela con las 860.000 explotaciones con menos de 10Has. ó con las 700.000 con menos de cinco Has. del Cuadro 6 y la cifra de 1.168.000 TCST del Cuadro 10, correspondientes ambas para la misma fecha aproximadamente (1970 y 1969 respectivamente), no parecería que el esfuerzo es muy significativo.

Un argumento frecuente, en defensa de la limitación de los programas de desarrollo rural, es que ellos no tienen por objetivo una transformación en la escala necesaria para enfrentar el problema agrario en toda su magnitud. Un ejemplo de esto tiene lugar cuando, en respuesta a críticas sobre la cobertura extremadamente reducida de los TCST en los DRI colombianos, se dice que en ningún momento pretendieron beneficiar a ellos. Que hay que analizarlos solamente en función de las 100.000 familias que pretenden beneficiar. Algo semejante puede verse en el mismo documento del CIDER/1 cuando dice, a continuación de la cita anterior:

> "Sin embargo, no es ni ha sido este el objetivo central del Programa. Sus consecuencias deben esperarse y medirse al nivel de las regiones y por sobre todo de las localidades donde ha actuado".

Este tipo de defensa tendría sentido si se pensara ampliar los programas mencionados, tanto cuantitativa como cualitativamente, hasta cubrir el espectro de la problemática del agro en sus diversos componentes.

En última instancia, entonces, los objetivos perseguidos, los escasos recursos asignados y la limitada cobertura de beneficiarios potenciales

1/ Ibidem. Pag. 16

señalan semejanzas en la concepción y ejecución de programas de reforma agraria y desarrollo integral. Y, como argumentó Paul Streeten, en circunstancias de lanzarse las ideas rectoras del desarrollo rural, "del dicho al hecho hay mucho trecho". Otro tanto puede decirse, sin lugar a dudas, para los programas de reforma agraria impulsados en la mayoría de los casos. La raíz de la semejanza debe buscarse, a juicio del autor de este trabajo, en que los grupos promotores de la reforma agraria han sido muy similares, en su composición social e intereses, a los que ahora promueven el desarrollo rural integrado u otras variantes aún más limitadas de lo que incorrectamente se denomina como desarrollo rural.

La naturaleza de los programas concebidos y ejecutados ha estado dictada en función de las nuevas realidades que representan los TCST y los pequeños agricultores. Los conflictos que ambos grupos sociales han generado y que potencialmente son capaces de generar han llevado a los grupos dominantes a adoptar una o más respuestas que les permitan asegurar un mayor grado de estabilidad social.

Ultimamente, la dificultad que plantea solucionar la problemática de los TCST sin recurrir a programas que impliquen transferencias masivas de medios de producción en su favor, han inclinado aparentemente la balanza, en favor de estrategias que contemplen al pequeño agricultor, fundamentalmente a aquel que ya supera cierta dosis mínima de recursos. Además, como ya se argumentó el pequeño agricultor está vinculado con un mercado interno que requiere mayores niveles de abastecimiento. La solución para la problemática del pequeño agricultor, principalmente de aquel que controla recursos sufientes como para generar excedentes económicos, está

más al alcance de los limitados recursos que se desean comprometer, por el momento, y en mayor consonancia con las exigencias inmediatas de un desarrollo de la economía de mercado.

Habiendo analizado ya la naturaleza fundamental de la problemática general del pequeño agricultor (primer objetivo del trabajo), corresponde ahora satisfacer los dos objetivos siguientes: analizar la incidencia que tiene esta naturaleza fundamental de la problemática general del pequeño productor, en la concepción e impulsión de programas de reforma agraria y desarrollo rural y presentar algunos de los problemas que se plantean en la ejecución de tales programas.

El cuadro que sigue incluye algunos de los problemas principales que se presentan, tanto en programas de reforma agraria como de desarrollo rural en países de la América Latina y el Caribe.

La naturaleza de ellos se ha clasificado en tres grupos: problemas de concepción, de planificación de los programas y de administración de los proyectos. Por los primeros se comprenderá a aquellos problemas que corresponden a la esfera de los objetivos y metas que se proponen los diseñadores de las estrategias de reforma agraria o desarrollo rural. A manera de ejemplo, el primero de los problemas listados, el alcance sumanente limitado de los programas para solucionar los problemas de pobreza y producción de las áreas rurales, constituyen una deficiencia atribuible fundamentalmente al diseño. Antes de que se efectúe la planificación de los programas y de que se pongan en ejecución es perfectamente posible preveer que los programas no serán capaces de brindar soluciones de importancia, frente a la magnitud de los problemas existentes. Por problemas de

CUADRO 12: Problemas Principales en Programas de Reforma Agraria y Desarrollo Rural en la América Latina y el Caribe

PROBLEMA/1	Naturaleza del Problema/2
A. Escasa cobertura de beneficiarios en relación a las masas de pequeños agricultores y TCST	C
B. Recursos totales asignados a los programas son escasos para enfrentar la problemática del agro en toda su magnitud	C
C. Escasa magnitud de las transferencias de medios de producción, en relación con las necesidades a nivel nacional	C
D. Carencia de políticas a nivel macroeconómico, que conviertan al agro en sector prioritario para la formación de capital	C
E. Obstaculización a la organización de pequeños agricultores y/o TCST con intereses auténticos e instrumentación de organizaciones por parte de gobiernos	C
F. Participación escasa o nula de los beneficiarios en la determinación de componentes del programa	C
G. Carencia de suficiente descentralización en la toma de decisiones	C y/o P
H. Participación escasa de los beneficiarios en la determinación de prioridades de ejecución, obras a construir, selección de cultivos y de técnicas/3	C, P y/o AP
I. Acciones de instituciones que no son solicitadas, ni sentidas por los beneficiarios (construcción y localización errónea de obras públicas, etc.)/4	C, P y/o AP
J. Carencia de leyes, decretos, estatutos, normas y/o procedimientos adaptados a las necesidades generales y específicas de los programas	C, P y/o AP
K. Carencia de programas de capacitación adecuados, para funcionarios y/o beneficiarios, en cuanto a las áreas que no se cubren y/o a las metodologías de capacitación empleadas	C, P y/o AP

L.	Relaciones inadecuadas entre unidades de producción y de servicios (asistencia técnica, financiamiento, registros contables, utilización de maquinaria, distribución de insumos, comercialización de productos, etc.) por la imposibilidad de vinculación directa de estas últimas con unidades de producción pequeñas (que suman cientos de miles)	C, P y/o AP
M.	Asignación de recursos de mala calidad sin destinar recursos complementarios para desarrollar adecuadamente las explotaciones	C, P y/o AP
N.	Transferencia de algunos recursos pero insuficiencia de otros que no permiten una adecuada complementación (tierras sin crédito en programas de reforma agraria o provisión potencial de financiamiento sin suficiente tierra en programas de desarrollo rural)	C, P y/o AP
O.	Carencia de directrices precisas para cada uno de los organismos participantes con respecto al rol específico que deben desempeñar dentro de los programas y la forma de acometerlo/5	P
P.	Carencia de coordinación interinstitucional	P y/o AP
Q.	Superposición de funciones (dos organismos que asumen funciones de asistencia técnica) u organismos que asumen funciones de otros (al no participar los que originalmente debieran hacerlo)	P y/o AP
R.	Reticencia de organismos públicos a participar en programas	P y/o AP
S.	Carencia de adaptación de los planes, normas y procedimientos con los cuales trabajan usualmente los organismos a las condiciones requeridas por los nuevos programas y beneficiarios (garantías para el financiamiento, operación con beneficiarios individuales, ejecución continuada de los programas regulares de organismos que construyen infraestructura, etc.)	P y/o AP
T.	Endeudamiento de beneficiarios	P y/o AP

U.	Proporciones inadecuadas entre financiamiento para capital fijo y para capital de operaciones (construcción de canales de riego sin obras de mantenimiento, construcción de puestos de salud sin médicos, construcción de escuelas sin maestros, construcción de instalaciones ganaderas sin fondos para su operación, construcción de agroindustrias sin financiamiento para abastecimiento, etc.)	P y/o AP
V.	Inadecuada cronología entre programas sociales y de apoyo (extensión, organización y capacitación campesina) y programas directamente vinculados a la producción	P y/o AP
W.	Obras inconclusas	P y/o AP
X.	Falta de control y supervisión de contratistas	AP

NOTAS:

1/ Además de los problemas que se presentan en este cuadro y que son comunes para los programas de reforma agraria y desarrollo rural, existen otros que son propios de una u otra estrategia. Tal es el caso de las limitaciones que se presentan para la formación de capital en procesos de reforma agraria en los que deben efectuarse elevados pagos en concepto de cancelación de deuda agraria. Otro problema, de gran importancia también pero más pertinente para los programas de desarrollo rural es el hecho de que los TCST no son objeto de tales programas o lo son por lapsos discontinuos y/o breves (construcción de obras públicas).

2/ C = Concepción; P = Planificación; y AP = Administración del Proyecto.

3/ Conviene aclarar que en tanto que el problema del punto F se refiere a la etapa de la concepción, del diseño global del programa, este punto hace hincapié en la etapa de ejecución.

4/ Indudablemente que este punto está vinculado con el anterior, hasta el punto que puede decirse que es la consecuencia del problema anterior.

5/ Agradezco la recomendación del Ing. Augusto Donoso de incluir este punto importante.

planificación se entenderán aquellos que surgen fundamentalmente en la etapa de la elaboración de los planes y programas. Ejemplo de ello son los cálculos erróneos de cabida para la dotación de recursos en programas de reforma agraria, una combinación inadecuada entre financiamiento para capital fijo y de operación en programas de reforma agraria o de desarrollo rural, o carencia de descentralización en las decisiones de ambos tipos de programas. Algunos de los problemas tienen una naturaleza mixta. Por ejemplo, la carencia de programas de capacitación adecuada puede ser, en algunas ocasiones el resultado premeditado de no entregar algunas herramientas conceptuales a los beneficiarios para evitar la ocurrencia de fricciones entre éstos y el gobierno (esto se nota en la reticencia de numerosos gobiernos para apoyar programas de capacitación social) o la falta de consideración sobre la necesidad de haber efectuado una capacitación diferenciada para distintas fases de la impulsión de la estrategia (caso de formas asociativas de producción en la etapa previa a la constitución del asentamiento, en la fase de constitución y comienzo de operaciones, y en la consolidación). Mientras que en el primer caso se trata de un problema derivado de la concepción, en el segundo se está frente a un problema de planificación. Otro ejemplo de problema de origen mixto es el mencionado en el punto G, la carencia de suficiente descentralización en la toma de decisiones. Puede haberse diseñado el programa de tal manera que la participación de las bases se mantenga a un mínimo, o la elevada centralización puede ser la resultante del establecimiento de canales de participación y decisión inadecuados en la fase de planificación. Un tercer grupo de problemas reconoce su origen

en la Administración de los Proyectos, por lo cual se entenderán a los problemas que tienen su origen en las formas bajo las cuales se efectúa la ejecución de los proyectos, a nivel de campo. Más específicamente comprenderá aquellos problemas que surgen en las fases de la programación del proyecto, dirección, gestión, coordinación, control y evaluación.

Puede decirse que los problemas listados desde el punto A hasta el F constituyen el resultado directo del tipo de respuesta que numerosos gobiernos de Latinoamérica y del Caribe, han dado, a la problemática del pequeño agricultor y de los TCST. Estrategias que tuviesen por objeto la solución de fondo de la problemática señalada en la primera sección no traerían aparejados problemas como los citados. Por el contrario la búsqueda de solución para los conflictos sin el propósito firme de solucionar los problemas en toda su magnitud, lleva repetidamente a problemas como los identificados en los puntos "A-F".

Pero además de los comprendidos en los primeros puntos, el enfoque dado hasta el momento por numerosos gobiernos da lugar también a otros problemas como los indicados en los puntos G a N, aunque no siempre puede atribuírse la ocurrencia de algunos de tales problemas a la concepción. Varios de los señalados en estos puntos tienen lugar no solamente por el enfoque de los gobiernos, sino por la falta de capacitación y/o experiencia de los funcionarios que impulsan los mismos. El problema citado en el punto L, se debe, en algunas circunstancias a que un gobierno determinado, y los grupos que representa, ven a las formas asociativas y en especial a las Formas Asociativas de Producción (FAP) como un

experimento socialista. Rechazan por lo tanto, la organización de beneficiarios en grupos para recibir la asistencia técnica, comprar los insumos, comercializar los productos o llevar a cabo conjuntamente labores tales como la arada, siembra, cosecha, etc. La canalización individual de los servicios, principalmente en zonas donde las explotaciones son sumamente pequeñas conlleva lógicamente problemas para el suministro de los servicios, la selección de cultivos y de técnicas que requieren niveles mínimos de financiamiento, etc. Empero, otras veces, la adopción del tratamiento individual (con cada agricultor pequeño) se debe a inercia, a la falta de conocimientos sobre posibilidades y formas de organizarse para encarar en forma asociada distintas fases de la producción, comercialización, financiamiento, e incluso desarrollo social.

Se presentan, por otra parte una serie de problemas que no se derivan del enfoque dado por los gobiernos a la problemática de los pequeños agricultores. Se derivan de la falta de capacitación y/o experiencia de los funcionarios participantes y, porqué no decirlo, también a veces de los celos interinstitucionales. Quedan listados a partir del punto "0" y se presentan independientemente de la intención que puedan tener los gobiernos en solucionar la situación total.

En este último grupo de problemas en los cuales se puede lograr una experiencia rica para aprovechar cuando se presenten oportunidades para llevar a cabo programas de mayor envergadura que los que se están ejecutando actualmente. En otras palabras, los programas actuales de reforma agraria y desarrollo, sumamente limitados en la mayoría de los casos, ofrecen, por otra parte, oportunidades para desarrollar experiencias que

que pueden ser extremadamente útiles para aquellos momentos en que desaparezcan de los programas las restricciones presentadas en los puntos "A-F". De manera semejante, en la medida en que los problemas listados desde la "G" hasta la "N" no se deban a la concepción, sino a las actividades de planificación y/o de administración de los proyectos, también podrán obtenerse lecciones sumamente valiosas para períodos más fecundos que los actuales. Sintéticamente entonces y aunque constituya una repetición, el hecho más positivo de los programas actuales de reforma agraria y desarrollo rural que se están ejecutando, en la mayoría de los países de la región, en la actualidad no es la contribución efectiva a la solución de los problemas sino las experiencias que puedan dejar para procesos futuros de reforma agraria integral y desarrollo rural integrado que se ejecuten con suficiente profundidad como para erradicar la problemática actual.

IV. ALTERNATIVAS

El hecho de que los grupos sociales con menor control de recursos, tengan escasa participación en las decisiones políticas, dentro de la mayoría de los países latinoamericanos y caribeños, determina que sean las clases terratenientes y las burguesías, con intereses entrelazados, las que determinan las características concretas de las estrategias que se impulsan. Las diferencias notables que en sus principios presentan las diferentes estrategias, se atenúan de manera significativa, cuando son impulsadas dentro de estas sociedades dominadas por el control del capital, que se halla concentrado en minorías de la población.

De esta situación se han derivado dos consecuencias. La primera es que la estrategia que recibe mayor prioridad es la modernización tecnológica, ya que es la que responde más directamente a los intereses dominantes, mientras la impulsión de las otras estrategias recibe atención marginal, en la generalidad de los casos. Solamente cambios importantes en la correlación de fuerzas en el poder han logrado dar una significación considerable a estrategias como la reforma agraria. La segunda consecuencia de importancia es que cuando los grupos de poder han recurrido a otras estrategias, no lo han hecho con la finalidad de aprovechar toda su potencialidad, sino aquellos aspectos que sirven principalmente a sus propósitos. Algunas de las estrategias, la reforma agraria principalmente y el desarrollo rural integrado, integrado en ciertos aspectos, pierden, en la práctica, parte de su significado original, llegando incluso a ser combatidas acerbadamente por aquellos que supuestamente serían sus beneficiarios principales, al tergiversarse su amplio sentido transformador.

Tanto la reforma agraria, como el DRI y la colonización se convierten en estrategias "estabilizadoras", es decir, conjuntos de políticas que se dirigen a atenuar los conflictos que tienen su origen en el agro, a dar mayor funcionalidad, dentro de estas economías capitalistas, a la producción agraria, al empleo en las zonas rurales y a la función que desempeñan los campesinos, asalariados rurales y desocupados. Y si bien, en el mismo campo de la ejecución revelan diferencias, en última instancia, ninguna es concebida con la finalidad de impulsar procesos de desarrollo rural con alta significación a nivel nacional. La nota dominante es, por esto, la ejecución simultánea o sucesiva de diferentes estrategias, cuyos denominadores comunes son la escasa cobertura de beneficiarios procedentes de las capas pobres de la población rural, corta duración en el tiempo e impacto reducido. Estas características llevan a que algunos autores y organismos interpreten la puesta en funcionamiento restringido de las diversas estrategias "estabilizadoras" como "proyectos experimentales" cuando el análisis realizado parecería indicar más bien que son la máxima expresión que se han atrevido a impulsar los grupos sociales dominantes.

Es necesario entonces preguntarse si las estrategias "estabilizadoras" tienen la capacidad que sus impulsores le atribuyen. En principio puede decirse que ellas han sido eficaces y eficientes. No solamente han logrado disminuir la presión en las áreas rurales sino que lo han hecho con costos relativamente bajos. Quizás la mayor fuente de su poderío haya radicado en las expectativas que han creado cada vez que una "nueva" estrategia se ha lanzado, más que en la cuantía de los beneficios aportados que, según se ha visto, han sido extremadamente limitados. Frente a esta

situación surge otro interrogante: ¿En qué medida es factible mantener las expectativas con resultados magros? A juzgar por la agudización de los conflictos, por el creciente escepticismo, y por las vías adoptadas en última instancia para contener situaciones difíciles, la respuesta es que la adopción en el futuro de estrategias que superficialmente rozan la corteza de los problemas, encontrará resistencias crecientes.

Los impulsores de estas estrategias desnaturalizadas han "comprado tiempo", por otra parte, bajo la expectativa de que la modernización tecnológica, como estrategia principal sería capaz de estimular un amplio desarrollo capitalista en el agro latinoamericano y de que este sería capaz de solucionar directamente algunos de los problemas, a la vez que simultáneamente contribuiría a desinflar otras presiones. Sin embargo, como los hechos lo demuestran, si bien se han logrado algunos resultados satisfactorios en algunos subsectores, el conjunto de las economías rurales no ha experimentado tal situación ni las presiones sociales se han visto eliminadas con la ejecución de la misma. Podría quizás sacarse como balance del desarrollo capitalista en el agro, desde el punto de vista social, que el proceso de proletarización y semi-proletarización al cual da lugar, aunque lento, tiende a agravar los niveles de desempleo y subempleo en las áreas rurales y el éxodo rural.

Podría pensarse que un amplio desarrollo capitalista sería capaz no solamente de aumentar los niveles de productividad, ocupación de nuevas tierras, expansión de la producción y empleo de mano de obra desocupada y subocupada pero difícilmente volverán a repetirse coyunturas de décadas pasadas. Las condiciones para el desarrollo de las fuerzas productivas en el agro no son las mismas.

Por otro lado, los análisis realizados llevan a la conclusión que, sin excepción, todas las estrategias examinadas están dirigidas a promover el desarrollo rural mediante políticas orientadas exclusivamente a las áreas rurales. Esto, como ya se concluyó, desconoce que la evolución de lo agrario y lo rural está indisolublemente ligada a la evolución de otros sectores y de lo urbano. Por esto, puede afirmarse que la situación rural no puede solucionarse dentro del ámbito rural. La naturaleza, objetivos, contenidos y recursos de las políticas a adoptar en los ministerios de economía, planificación, desarrollo, industria y comercio, asumen tanta o mayor importancia que las que se adoptan en los ministerios de agricultura y sus entes descentralizados, en la actualidad.

Resumiendo, las condiciones objetivas no parecen estar dadas para que tenga lugar un amplio desarrollo del capitalismo en el agro y las estrategias impulsadas, incluyendo la modernización tecnológica, no contienen políticas suficientes como para favorecer tal tipo de desarrollo, dentro de una economía capitalista.

En otro plano, la presión de la población sobre la tierra se ha intensificado, el nivel de conciencia de las masas rurales se ha elevado y las expectativas en cuanto a niveles de ingreso y de vida han alcanzado niveles imprevistos.

Frente a esta situación se abren tres caminos principales para los intereses privados que dominan en el agro:

a. Mantener su posición predominante en el agro, con énfasis en la modernización tecnológica, con inclusión de nuevos elementos tendientes a

mejorar la posición del agro vis a vis otros sectores, con la impulsión de estrategias "estabilizadoras" de mayor amplitud, aunque sumamente restringidas, con la promoción de programas mas intensos de control de natalidad y mediante el recurso de la fuerza pública.

b. Fortalecer el campesinado medio mediante la adopción de estrategias ampliadas de desarrollo rural integrado y reforma agraria. Consistiría en renunciar en parte a la posición hegemónica que tienen en la actualidad para compartir el acceso a los recursos con otros grupos sociales del agro. La ampliación del campesinado de ingresos medios podría realizarse mediante diversas políticas tendientes a ampliar su importancia cuantitativa, de tal manera que contribuyeran a disminuir la presión social en el agro y facilitaran su alianza con las clases terratenientes.

c. Renunciar a su actual posición de poder en las áreas rurales, trasladando sus patrimonios hacia otras ramas de la economía y controlando, a veces, desde el resto de la economía el mismo sector rural, a través del control del producto, del financiamiento, de los insumos, etc.

Los caminos mencionados en los incisos (b) y (c) son probablemente los que tienen mayor viabilidad política en los próximos lustros, debido fundamentalmente a los intereses de los grupos urbanos predominantes. Estos, con intereses centrados fundamentalmente en otras ramas de la economía, ven la conveniencia de otorgar mayor funcionalidad a la producción

y a las masas de la población rural, dentro del concierto global de estas sociedades. Los caminos mencionados en los dos últimos incisos proveen mayores garantías de estabilidad que el primero.

Por otro lado, es necesario advertir la ambivalencia que tienen los dos últimos caminos (los consignados en los dos últimos incisos) para las capas pobres de la población rural (el presentado en el primer inciso tiene utilidad casi nula para estos grupos). Como aspecto positivo de estos senderos puede señalarse que ambos contemplan un mejoramiento de grupos relativamente importantes de la población rural pobre. Posibilitan una mayor participación en el control de los medios de la producción, en el proceso de producción, en la distribución del ingreso y en el acceso a mejores condiciones de vida. El lado negativo de estos senderos está dado por la circunstancia de que si bien ellos pueden constituir una mejoría a corto y mediano plazo, principalmente el tercer camino, a largo plazo, pueden convertirse en un obstáculo para transformaciones más profundas. En el caso del inciso (b) se privilegian a ciertos sectores de la población rural, quedando relegados a una situación inaceptable grupos relativamente importantes de la población rural. En el caso del inciso (c) la experiencia histórica demuestra que no es suficiente con controlar el proceso de producción si no se tienen relaciones favorables con otros sectores de la economía. El control de los medios de producción constituye un paso crucial, pero no suficiente ya que los excedentes potencialmente generables en el agro pueden extraerse por parte de otros grupos sociales a través de la comercialización de los insumos o por la vía del financiamiento, por ejemplo. Empero sucede incluso

que la vigencia de relaciones desfavorables con el resto de la economía puede llevar a un estancamiento en los niveles de excedentes que se generan en el agro. No obstante la carga negativa señalada, que pueden tener estos programas, puede suceder que no quede abierta otra alternativa de acción y que las mencionadas, presenten posibilidades para una participación del campesinado pobre y de los asalariados rurales que pueda desencadenar procesos de transformación más profundos en el futuro. Esto puede tener lugar a través de las expectativas que se generan al abrirse algunos cauces para la participación y por las posibilidades de capacitación y organización de estas capas de la población rural, en algunos de estos programas.

Las limitaciones de las estrategias analizadas sugieren la necesidad de concebir otras nuevas, que trascienden la esfera de lo rural. La estrategia emergente de los análisis realizados en el capítulo II es la de favorecer procesos de acumulación en el agro, a partir de una Reorganización Integral de las Economías Latinoamericanas (RIEL) y canalizar simultáneamente los frutos resultantes de tales procesos hacia las clases rurales de menores recursos, por medio de transferencias masivas de medios de producción/1.

Es oportuno preguntarse aquí cual es el papel de los organismos internacionales a la luz de los análisis practicados y de las conclusiones

1/ Sería demasiado extenso presentar aquí las diferentes políticas que podrían formar parte de esta estrategia y que se consignaron en la Sección 2.3. del trabajo de Ernesto S. Liboreiro y otros, ya citados.

alcanzadas. La posición adoptada por Herbert R. Kotter al analizar diversos aspectos del desarrollo rural integrado/1 es muy razonable, atendiendo a la naturaleza de estos organismos:

"Hay planteados en este campo diversos problemas que vale la pena examinar:

a) Las relaciones entre los privilegiados y los que nada poseen son con frecuencia mucho más sutiles y complejas de lo que parecería a primera vista. Para lograr una verdadera comprensión de las fuerzas sociales 'en un proceso de cambio social' es menester algo más que un análisis de los llamados grupos sociales desválidos o de los movimientos sociales que luchan contra los sistemas establecidos de dominio. Es necesario estudiar el sistema de dominación en sí, y especialmente los mecanismos en virtud de los cuales los grupos sociales superiores, es decir, las élites, se articulan en la estructura general; cómo reaccionan ante el proceso de cambio y participan en él; y cómo se comportan para mantener, adaptar o modificar los sistemas existentes. Es todavía muy fragmentario nuestro conocimiento de estos factores.

b) Si se toman en consideración las consecuencias políticas, se plantea el problema de saber cúal puede o debiera ser el papel de los organismos internacionales. Ciertamente no pueden intervenir en la lucha política por el poder. Pero sí debieran estar en condiciones de acotar claramente las relaciones recíprocas existentes entre los distintos factores y estudiar los métodos de ayuda desde un punto de vista que les permita decidir si determinadas formas de asistencia contribuirán o no a colmar la laguna entre los ricos y los pobres, o si en realidad contribuirán a intensificar la pobreza rural.
Este enfoque, así como la aplicación del principio de subsidiaridad, requieren que en todos los niveles de la sociedad se lleve a cabo una acción educativa que sea prolongada e intensa, inclusive los llamados 'factores de cambio' ".

Del trabajo realizado, pueden desprenderse los siguientes corolarios para los organismos internacionales que pretendan dirigir sus recursos

1/ KOTTER, Hernert R. Observaciones sobre los principios fundamentales y la estrategia general implícitos en el desarrollo rural integrado. Boletín mensual de economía y estadísticas agrícolas. Vol. 23 No. 4 Abril 1974. Pag. 4.

humanos y financieros en favor de las capas pobres de la población rural:

a. El apoyo a la ejecución de programas dirigidos fundamentalmente a los agricultores medianos y grandes tiende a profundizar la brecha existente entre éstos y las capas pobres de población rural. Convendría descartar, por lo tanto, el apoyo a programas de esta naturaleza.

b. El apoyo a programas de reforma agraria, desarrollo rural integral o colonización dirigidos a grupos sociales con escaso control de recursos, pero con una cobertura muy limitada, puede contribuir al fortalecimiento de los grupos sociales más poderosos y a obstaculizar programas con mayor capacidad de transformación. Solamente programas de este tipo que sean relativamente nuevos y que asuman un carácter experimental merecerían ser apoyados para derivar experiencias para procesos futuros con mayores posibilidades.

c. Sin embargo, programas de naturaleza semejante, con una cobertura relativamente importante y posibilidades de contribuir a la capacitación y organización de las masas rurales empobrecidas pueden abrir perspectivas promisorias y merecen ser apoyados, principalmente cuando no se presentan otras oportunidades mejores.

d. Las estrategias que deben mercer atención prioritaria son aquellas que contemplan las interrelaciones con otros sectores de la economía, aquellas que forman parte de una estrategia global de desarrollo dirigida a los sectores pobres de la población urbana y rural. Este tipo de estrategias plantea un problema de gran envergadura para la acción de los organismos internacionales

especializados en el sector agrario y que tradicionalmente han dirigido sus acciones exclusivamente a este sector, sin tomar en cuenta políticas de otra naturaleza que podrían restringir o potencializar sus esfuerzos. A pesar de este obstáculo tremendo, más aún si se toman en cuenta la capacitación y experiencias de sus planteles técnicos, existen caminos para desarrollar una acción positiva en este campo. El primero consiste en insistir en planteos de tipo institucional sobre las limitaciones que ofrecen estrategias dirigidas exclusivamente al sector agrario. El señalamiento insistente y en coordinación con diversos organismos internacionales sobre la necesidad de otras políticas a un nivel macroeconómico puede constituír una acción positiva. A manera de analogía se puede mencionar el impacto obtenido por la CEPAL, al insistir en la conveniencia de reforzar las condiciones objetivas existentes, mediante políticas públicas que fortaleciesen la sustitución de importaciones de bienes de consumo. Independientemente del juicio que puedan merecer las políticas llevadas a cabo, no quedan dudas sobre la importancia de la labor de este organismo al enfatizar la relevancia de tal proceso y la conveniencia de reforzarlo con políticas en su favor. En otras palabras, los organismos preocupados con la evolución del sector rural y con las condicones de vida de los habitantes rurales, deberían enfatizar más los aspectos de la planificación referidos a los contenidos de políticas requeridas para impulsar el desarrollo rural. Demasiado frecuentemente se

deposita el énfasis en la mecánica de la planificación, dejando de lado los contenidos. Sería descabellado negar la importancia de la capacitación, el asesoramiento, la investigación, etc. referente a los mecanismos de planificación, pero también carece de sentido la ausencia de recomendaciones con respecto a los contenidos de tal planificación bajo el pretexto de no inmiscuirse en los asuntos de política interna de los gobiernos. Como Kotter lo señala, los organismos internacionales tienen un papel que cumplir en este ámbito de gran importancia. Una segunda vía consiste en recomendar, cuando se está por apoyar determinados programas, que su concepción y ejecución se mejore con políticas adicionales a las contempladas, de tal manera que las posibilidades de éxito se vean enaltecidas. De ninguna manera puede considerarse una intromisión indebida la recomendación de que algunas políticas deberían impulsarse también, si se desean alcanzar resultados favorables. Por el contrario el error de omisión es mucho más grave cuando se actúa a sabiendas del fracaso futuro o del escaso éxito que podrá obtenerse. Un tercer camino, y quizás el más importante, consistiría en apoyar fundamentalmente aquellas estrategias que contemplan entre sus ingredientes políticas que tiendan a cambiar el papel que actualmente ocupa el sector agrario dentro de las economías/1.

1/ Para un análisis ampliado de las estrategias véase, Ernesto S. Liboreiro y otros. Análisis de estrategias para el desarrollo rural en Latinoamérica. IICA. Bogotá. Colombia. Junio 1977. 458 páginas. (Primer borrador).

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO I: Porcentaje de Población Analfabeta por Areas Urbanas y Rurales a/ por Países.

País	Fecha de Censo	POBLACION DE 15 AÑOS Y MAS (en miles)		POBLACION ANALFABETA (en miles)		PORCENTAJE DE ANALFABETOS	
		URBANA	RURAL	URBANA	RURAL	URBANA	RURAL
Brasil	1 - IX - 1970	31.936,6	22.072,0	6.381,2	11.765,7	20,0	53,3
Costa Rica	14 - V - 1973	470,8	576,5	23,2	98,1	4,9	17,0
Chile	b/ 22 - IV - 1970	4.196,0	1.200,4	310,0	319,5	7,4	26,6
El Salvador	c/ 28 - VI - 1971	826,6	1.084,1	181,6	642,5	22,0	59,3
Guatemala	d/ 26 - III - 1973	1.034,6	1.805,2	291,4	1.235,2	28,1	68,4
Nicaragua	20 - IV - 1971	485,5	489,7	94,3	416,4	19,4	64,6
Panamá	10 - V - 1970	416,2	391,7	26,2	149,2	6,3	38,1
Paraguay	e/ 9 - VII - 1972	541,6	753,9	61,6	195,1	11,4	25,9
Perú	4 - VI - 1972	4.646,8	2.864,0	583,4	1.486,9	12,5	51,9
Total f/		44.554,7	31.237,5	7.952,9	16.208,8	17,8	51,9

FUENTE: OEA - Instituto Interamericano de Estadística. AMERICA EN CIFRAS, 1974. Situación Cultural, Washington, D. C. E.U.A., 1975.

NOTAS:
a/ En este cuadro se presentan solamente las naciones que han proporcionado cifras de los resultados de su último censo.
b/ Resultados de una muestra del 5% de los hogares censales.
c/ Resultado de una muestra del 5% de la población que vive en hogares y del 100% de la población que no vive en hogares (grupos no familiares).
d/ Resultados de una muestra del 5% de la población.
e/ Resultados preliminares de una muestra del 10% de la población.
f/ Este total constituye un cálculo aproximado y relativamente arbitrario, debido a que los datos de los países no figuran para un mismo año.

CUADRO II : Salarios/a en la Agricultura y en la Industria Manufacturera, 1966-1972

País	Tipo de Salario	Unidad de Moneda	SALARIOS EN LOS AÑOS INDICADOS					
			1967	1968	1969	1970	1971	1972
A. CHILE								
1. Agricultura	Mensual	Escudo	108,00	131,62	168,30	270,00	450,00	675,00
2. Manufactura	Mensual	Escudo	391.50	525,16	722,39	1.041,63	1.480,69	2.400,20
3. 1/2			27,6%	25,0%	23,35%	25,9%	30,4%	28,0%
B. COSTA RICA								
1. Agricultura	Hora	Colón	1,15	1,15	1,21	1,21	1,77	2,02
2. Manufactura	Hora	Colón	-	-	-	-	3,54	3,88
3. 1/2			-	-	-	-	50,0%	53.6%
C. HAITI								
1. Agricultura	Mensual	Gourde	-	-	-	-	183,00	419,00
2. Manufactura	Mensual	Gourde	-	176,00	230,00	217,00	260,00	-
3. 1/2			-	-	-	-	70,4%	-
D. NICARAGUA								
1. Agricultura	Semanal	Córdoba	157,50	161,67	225,08	184,50	-	-
2. Manufactura	Semanal	Córdoba	159,67	167,17	175,25	179,50	-	-
3. 1/2			98,6%	96,7%	128,4%	102,8%	-	-
E. PANAMA								
1. Agricultura	Semanal	Balboa	14,90	14,90	15,67	19,49	22,50	-
2. Manufactura	Semanal	Balboa	21,10	21,90	22,72	23,73	29,09	-
3. 1/2			70,6%	68,0%	69,0%	61,1%	77,3%	-
F. PARAGUAY								
1. Agricultura	Mensual	Guaraní	5.272,00	5.310,00	5.429,00	5.603,00	5.814,00	6.053,00
2. Manufacturas	Mensual	Guaraní	6.792,00	6.841,00	6.995,00	7.282,00	7.604,00	7.960,00
3. 1/2			77,6%	77,6%	77,6%	76,9%	76,4%	76,0%

FUENTE: CEA- IIE. AMERICA EN CIFRAS, 1974. Situación Económica. 5. Washington, D.C. 1975 .

NOTAS: a/ Las cifras corresponden al promedio de salarios nominales brutos por obrero. Las estadísticas de las tarifas de salarios no revelan la influencia de las modificaciones de los suplementos de los salarios ni la influencia de las variaciones de las horas de trabajo. Las tarifas medias de salarios se calculan ordinariamente utilizando como ponderación la estructura del empleo en un año determinado.

CUADRO III: Indices de la Producción Agrícola Total/1 en América Latina y el Caribe, por País, 1975 y 1976.

País	1975	1976
	(1961-1965 = 100)	
MEXICO	147	146
República Dominicana	135	144
Guyana	109	97
Haití	97	100
Jamaica	81	83
Trinidad & Tobago	72	83
CARIBE	111	116
Costa Rica	175	170
El Salvador	130	146
Guatemala	180	184
Honduras	123	144
Nicaragua	151	154
Panamá	158	157
AMERICA CENTRAL	153	161
VENEZUELA	170	157
Bolivia	138	144
Chile	127	125
Colombia	149	147
Ecuador	138	144
Perú	104	105
ANDINOS	135	135
BRASIL	147	148
Argentina	123	135
Paraguay	136	142
Uruguay	102	115
RIO PLATA	122	133
AMERICA LATINA (22 Países)	139	142
AMERICA LATINA (18 Países)/2	132	135

FUENTE: USDA - Foreign Demand and Competition Division (FDCD) Agriculture in the Americas: Statistical Data. Economic Research Service, U.S.D.A. Tabla 1, p. 1.

NOTAS: 1/ Para efectuar la pondración se utilizaron precios, a nivel de productor, para América Latina.

2/ Se excluyen: México, Colombia, Brasil y Argentina, entre los cuales se produce cerca del 80 por ciento del valor de la producción estimada de América Latina.

CUADRO IV : Evolución de la Agricultura y de la Población en Diversas Regiones del Mundo 1955 - 1976/ 1

Región	Incremento de la Producción 1955-76		Tasa de Crecimiento Anual de la Producción 1955-76		Porcentaje de la Producción Mundial		Porcentaje de la Población Mundial		Porcentaje de Incremento de la Población 1955-76	Tasa de Crecimiento de la Población 1976
	Total	Cápita	Total	Cápita	Total	Cápita	Total	Cápita		
	PORCENTAJES									
Asia Oriental	112	23	3.6	1.0	3.3	4.1	9.5	10.9	70	2.6
Oriente Medio	123	26	3.9	1.1	3.0	3.9	2.9	3.5	80	2.8
América Latina	91	6	3.1	0.3	6.9	7.7	8.7	10.5	78	2.8
Asia del Sur	72	11	2.6	0.5	6.4	6.4	24.8	26.3	56	2.2
Africa	65	-2	2.4	-0.1	6.0	5.8	10.3	11.7	68	2.5
Países en Desarrollo	87	13	3.0	0.6	25.6	27.9	56.2	62.9	65	2.4
U.R.S.S.	104	61	3.5	2.3	18.6	22.0	9.6	8.5	31	1.3
Sudáfrica	75	2	2.7	0.1	0.8	0.8	0.7	0.9	73	2.6
Europa Oriental	74	52	2.7	2.0	10.6	10.7	5.4	4.3	16	0.7
Oceanía	55	4	2.1	0.2	2.2	2.0	0.6	0.6	49	1.9
Canada	54	4	2.1	0.2	1.9	1.7	0.8	0.8	47	1.9
Europa Occidental	51	31	2.0	1.3	18.0	15.8	14.1	11.1	17	0.7
Estados Unidos	51	18	2.0	0.8	18.1	15.9	8.2	7.2	30	1.2
Japón	25	-	1.1	-	4.2	3.0	4.4	3.7	25	1.1
Países Desarrollados	66	34	2.5	1.4	74.4	72.1	43.8	37.1	25	1.1
Total	72	16	2.6	0.7	100.0	100.0	100.0	100.0	48	1.9

FUENTE : USDA-FOREIGN DEMAND AND COPETITION DIVISION (F.D.C.D.), Agriculture in the Americas: Statistical Data. Economic Research, U.S.D.A 1977.

NOTA : 1/ Las tasas de crecimiento han sido tomadas de Tablas de Crecimiento que utilizan las diferencias entre los valores correspondientes a los años finales e iniciales.

CUADRO V : Empleo Absoluto y Relativo, por Sectores en 1970

PAIS /a	TOTAL	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS	MISCELANEOS	AGRICUL.	INDUSTRIA	SERVICIO	MISCELAN.
	NUMERO DE EMPLEADOS EN MILES DE PERSONAS					PARTICIPACION PORCENTUAL			
México	12.955	5.104	2.973	4.131	747	39	23	32	6
Barbados	84	14	23	43	4	17	27	51	5
R. Dominicana	1.212	549	132	294	237	45	11	24	20
Guyana	163	45	40	65	13	28	24	40	8
Trinidad y Tobago	339	57	120	159	3	17	35	47	1
Cuba	2.633	790	690	1.115	38	30	26	42	2
Costa Rica	517	208	99	187	23	40	19	36	5
El Salvador	1.254	600	140	292	222	48	11	23	18
Guatemala	1.467	374	246	315	32	60	17	21	2
Honduras	699	417	94	172	16	60	13	25	2
Nicaragua	500	240	84	169	7	48	17	34	1
Panamá	449	188	72	186	3	42	16	41	1
Venezuela	3.127	669	865	1.566	27	21	28	50	1
Chile	2.607	552	661	1.168	226	21	25	45	9
Colombia	6.226	2.400	1.286	2.540	-	38	21	41	-
Perú	4.128	1.923	848	1.356	1	47	20	33	-
Brasil	29.557	13.090	5.295	10.458	714	44	18	35	3
Argentina	9.010	1.331	2.624	4.269	786	15	29	47	9
Paraguay	697	358	130	193	16	51	19	28	2

FUENTE : USDA - FOREIGNDEMAND AND COMPETITION DIVISION (F.D.C.D.)
Agriculture in the Americas, Statistical Data. USDA 1977. Table 206, p.232

NOTAS : a/ Para HAITI, JAMAICA, BOLIVIA, ECUADOR y URUGUAY no se encuentra información disponible.

CUADRO VI: Area de los Principales Cultivos en Latinoamérica y su Tasa de Crecimiento

	Hectáreas Cultivadas en 1974 (en miles)	Tasa de Crecimiento de Ar. Cultiv./1
CEREALES		
Trigo	8.725	2.0
Maíz	26.895	1.9
Sorgo	4.297	11.5
Arroz	6.236	2.8
Otros	2.287	- 1.4
SUB-TOTAL	48.467	2.3
NO CEREALES		
Soya	4.918	24.4
Maní	1.028	2.7
Otras Oleaginosas	2.643	- 0.8
Hortalizas	5.075	1.9
Yuca	2.094	1.6
Papa	1.095	0.6
Caña	5.380	2.4
Algodón	4.069	- 2.1
Café	4.315	- 3.2
Cacao	897	1.0
Banano	1.297	3.2
Tabaco	538	1.1
Otros	246	2.0
SUB-TOTAL	33.594	1.0
T O T A L	82.061	1.8

FUENTE: USDA - Foreign Demand and Competition Division (FDCD), Agriculture in the Americas: Statistical Data. Economic Research Service, U.S.D.A. Tabla 86, p. 87.

NOTAS: 1/ Para Cereales incluye el período 1960-1976, para otros productos se tomó el período 1960-1974.