CURSO DE CAPACITACION
PARA
ASESORES ECONOMICOS REGIONALES

Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero

NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

Coordinación:

Guy Banel, SCET-COOPERATION
Fernando Riaño, Caja Agraria
Rafael Barrera, Caja Agraria

CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL 3 AL 7 DE NOVIEMBRE

Hora	Lunes Nov.3	Martes Nov.4	Miércoles Nov.5	Jueves Nov.6	Viernes Nov.7
A.M.		(Temas de las Conferencias)			
8-8:50	/1	C.A.	C.A.	C.A.	C.A.
9-9:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	C.A.
10-10:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.
11-11:50	/2	O.S.A.	O.S.A.	O.S.A.	O.S.A.
P.M.					
2-2:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.
3-3:50	O.C.	O.C.	O.C.	/2	M.A.
4-4:50	O.S.A.	O.C.	O.C.	/2	/2
5-5:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.
6-					/3

1/ Inauguración Curso
2/ Lectura Controlada en la Biblioteca
3/ Primer Examen Parcial

C.A.: Crédito Agrícola (Dr. Vélez)
M.A.: Mercadeo Agrícola (Dr. Lizarazo)
O.C.: Organización Campesina (Dr. González)
O.S.A.: Organización Sector Agropecuario (Dr. López)

LEM:ett
XI-3-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (CIDA)
UNIDAD MANCOMUNADA DE COOPERACION TECNICA (SEMC COOPERACION)

CURSO DE CAPACITACION PARA PERSONAL ECONOMICO
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 2 A DICIEMBRE 12, 1966

Dirección:

L. Eduardo Monteiro, ICA-CIDA
Fernando Cabrera, ILPES-CIDA

Coordinación:

Guy Daniel, SEMC-COOPERACION
Armando Riaño, Caja Agraria
Raúl Barrera, Caja Agraria

CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL MES DE NOVIEMBRE

Hora	Lunes Nov. 1	Martes Nov. 2	Miércoles Nov. 3	Jueves Nov. 4	Viernes Nov. 5
	(Feriado)				
8:00-8:50	A	C.A.	C.A.	C.A.	C.A.
9:00-9:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.
10:00-10:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.
11:00-11:50	2	C.S.A.	C.S.A.	C.S.A.	C.S.A.
P.M.					
2:00-2:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.
3:00-3:50	O.C.	O.C.	O.C.	O.C.	O.C.
4:00-4:50	C.S.A.	C.S.A.	C.S.A.	C.S.A.	C.S.A.
5:00-5:50	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.	M.A.

1/ Inauguración Curso
2/ Lecturas Controladas en la Biblioteca
3/ Trabajo Examen Parcial

C.A.: Crédito Agrícola (Dr. Vélez)
M.A.: Mercadeo Agrícola (Dr. Ramírez)
O.C.: Organización Campesina (Dr. Sanchez)
O.S.A.: Organización Sector Agropecuario (Dr. Tapia)

DEMA:em
XT

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

Coordinación:

Guy Banel, SCET-COOPERATION
Fernando Riaño, Caja Agraria
Rafael Barrera, Caja Agraria

CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL 10 AL 14 DE NOVIEMBRE

Hora	Lunes Nov.10	Miércoles Nov.12	Jueves Nov.13	Viernes Nov.14
A.M.		(Temas de las Conferencias)		
8-8:50	D.R.	D.R.	D.R.	D.R.
9-9:50	E.P.	E.P.	E.P.	E.P.
10-10:50	E.P.	E.P.	E.P.	E.P.
11-11:50	P.	P.	P.	P.
P.M.				
2-2:50	P.	P.	P.	P.
3-3:50	P.	P.	P.	P.
4-4:50	/1	/1	/1	/1
5-5:50	E.P.	E.P.	E.P.	E.P.
6-				/2

1/ Lectura Controlada en la Biblioteca
2/ Segundo Examen Parcial

D.R.: Desarrollo Rural (Dr. Franco)
E.P.: Economía de la Producción (Dr. Vaz)
P. : Elementos de Planificación (Dr. Carrera)

LEM:ett
XI-6-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CALC DE CREDITO AGRARIO, INC [illegible] Y MIXTO
NOVIEMBRE 3 [illegible]

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Garcés, [illegible]

Coordinación:

Sr. Manel, SCET-COOPERATION
Fernando Riaño, Caja Agraria
Rafael Barrera, Caja Agraria

CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL 10 AL 14 DE NOVIEMBRE

Hora	Lunes Nov.10	Miércoles Nov.12	Jueves Nov.13	Viernes Nov.14
A.M.	(Temas de las Conferencias)			
[illegible]	D.A.	O.E.	I.M.	[illegible]
[illegible]	E.P.	T.P.	E.P.	[illegible]
10:10	E.P.	E.P.	E.P.	[illegible]
[illegible] 11:50	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
P.M.				
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible] 1/	[illegible] 1/	[illegible] 1/	[illegible]
[illegible]	[illegible]	E.P.	R.P.	E.P. 2/

1/ Lectura Contratada en la Biblioteca
2/ Segundo Examen Parcial

E.P.: Desarrollo Rural (Dr. Franco)
T.P.: Economía de la Producción (Dr. Vas)
[illegible]: Elementos de Planificación (Dr. Cárdenas)

[illegible]
XI [illegible]

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

Coordinación:

Guy Banel, SCET-COOPERATION
Fernando Riaño, Caja Agraria
Rafael Barrera, Caja Agraria

CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL 17 AL 21 DE NOVIEMBRE

Hora	Lunes Nov.17	Martes Nov.18	Miércoles Nov.19	Jueves Nov.20	Viernes Nov.21
A.M.		(Temas de las Conferencias)			
8-8:50	P.	D.S.T.	P.	P.	P.E.E.
9-9:50	P.	D.S.T.	P.	P.	P.E.E.
10-10:50	/1	P.E.E.	P.E.E.	E.P.	P.E.E.
11-11:50	A.R.	P.E.E.	P.E.E.	E.P.	A.R.
P.M.					
2-2:50	O.G.I.	A.R.	A.R.	P.E.E.	O.G.I.
3-3:50	O.G.I.	/1	/1	P.E.E.	O.G.I.
4-4:50	O.G.I.	/1	/1	P.E.E.	O.G.I.
5-5:50	E.P.	E.P.	E.P.	/1	/1
6-6:50	E.P.	E.P.	E.P.	A.R.	/2

1/ Lectura Controlada en la Biblioteca
2/ Tercer Examen Parcial

A.R.: Administración Rural (Dr. Montero)
D.S.T.: Descripción Sistema de Trabajo (Dr. Banel)
E.P.: Economía de la Producción (Dr. Montes)
O.G.I.: Organización Grupos Instrumentales (Dr. Pinto)
P.: Elementos de Planificación (Dr. Carrera)
P.E.E.: Preparación Estudios de Explotaciones (Dr. Roszavogyi)

LEM:ett
XI-14-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

Coordinación:

Guy Banel, SCET-COOPERATION
Fernando Riaño, Caja Agraria
Rafael Barrera, Caja Agraria

CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL 24 AL 28 DE NOVIEMBRE

Hora	Lunes Nov.24	Martes Nov.25	Miércoles Nov.26	Jueves Nov.27	Viernes Nov.28
A.M.		(Temas de las Conferencias)			
8-8:50	P.M.A.	P.M.A.	P.M.A.	Z.A.	P.M.A.
9-9:50	/1	A.G.E.	A.G.E.	Z.A.	P.M.A.
10-10:50	P.M.A.	A.G.E.	A.G.E.	P.P.C.	P.P.C.
11-11:50	A.R.	A.G.E.	A.G.E.	P.P.C.	P.P.C.
P.M.					
2-2:50	A.G.E.	A.R.	Z.A.	A.R.	A.R.
3-3:50	A.G.E.	/1	Z.A.	/1	/1
4-4:50	M.I.	M.I.	M.I.	M.I.	M.I.
5-5:50	M.I.	M.I.	M.I.	M.I.	M.I.
6-5:50					/2

1/ Lectura Controlada en la Biblioteca
2/ Cuarto Examen Parcial

A.G.E.: Análisis de Grupos de Explotaciones (Dr.Roszavolgyi)
A.R. : Administración Rural (Dr. Montero)
M.I. : Metodología de la Investigación (Dr. Gómez)
P.M.A.: Planeación del Mercadeo Agrícola (Dr. Grajales)
P.P.C.: Planeación de la Producción y el Crédito (Dr. Favre)
Z.A. : Zonificación Agroeconómica (Dr. Banel)

LEM:ett
XI-21-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

Coordinación:

Guy Banel, SCET-COOPERATION
Fernando Riaño, Caja Agraria
Rafael Barrera, Caja Agraria

CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL 9 AL 15 DE DICIEMBRE

Hora	Martes Dic.9	Miércoles Dic.10	Jueves Dic.11	Viernes Dic.12	Sábado Dic.13	Lunes Dic.15
A.M.		(Temas de las Conferencias)				
8-8:50	R.T.C.	P.P.C.	C.A.	C.A.	C.A.	/1
9-9:50	P.M.A.	P.P.C.	P.P.C.	C.A.	C.A.	/2
10-10:50	P.P.C.	P.E.E.	P.P.C.	A.G.E.	C.A.	S.C.T.
11-11:50	P.P.C.	P.E.E.	P.P.C.	A.G.E.	C.A.	S.C.T.
12-12:50				A.G.E.		
P.M.						
2-2:50	P.P.C.	A.G.E.	A.R.			S.C.M.
3-3:50	P.P.C.	A.G.E.	A.G.E.	P.M.A.		S.C.M.
4-4:50	R.T.C.	A.G.E.	A.G.E.	P.P.C.		S.P.C.
5-5:50	R.T.C.	A.G.E.	A.G.E.	P.P.C.		S.P.C.
6-6:50	R.T.C.	C.A.	S.T.M.	P.P.C.		S.P.C.

1/ Cuarto Examen Parcial
2/ Prueba de Control de Lecturas

A.R. : Administración Rural (Dr. Montero)
A.G.E.: Análisis de Grupos de Explotaciones (Dr.Favre/Dr.De Tersac)
C.A. : Crédito Agrícola (Dr. Vélez)
P.E.E.: Preparación Estudios de Explotaciones (Dr.Roszavolgyi)
P.M.A.: Planeación del Mercadeo Agrícola (Dr. Grajales)
P.P.C.: Planeación de la Producción y el Crédito (Dr. Favre)
R.T.C.: Revisión del Trabajo de Campo (Dr.Favre/Dr.De Tersac)
S.C.M.: Situación Crediticia en el Meta (Dr.Roszavolgyi)
S.C.T.: Situación Crediticia en el Tolima (Dr.De Tersac)
S.P.C.: Síntesis Planeación del Crédito (Dr. Banel)
S.T.M.: Sistema de Tabulación Manual (Dr. Junco)

LEM: mdeb.
XII-9-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

BIBLIOTECA (LECTURA CONTROLADA)

Profesores:

María J. Uribe
L. Eduardo Montero

LISTA No. 1 DE LECTURAS

A. Instrucciones Generales

1. Maruja Uribe, "La Biblioteca del IICA-CIRA -- Guía de Consulta," Mimeografiado No. 117, Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (Bogotá: Mayo de 1969) 36 pp.

   Distribuído en la Biblioteca

2. Maruja Uribe, "Normas Bibliográficas 1969," Mimeografiado No. 118, Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (Bogotá: Mayo de 1969) 14 pp.

   Distribuído en la Biblioteca

B. Lecturas Obligatorias

1. J. C. Abbott, Problemas de la Comercialización y Medidas para Mejorarla, Guía para Comercialización No. 1, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (Roma: Tilli, 1958) p. 1-23.

   6 Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

2. J.C. Abbott, et. al., La Comercialización -- Su Influencia en la Productividad, Estudio Básico No. 4, Campaña Mundial contra el Hambre, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (Roma: Panetto & Petrelli, 1962) 129 pp.

   11 Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

3. John A. Hopkins, Administración Rural, Texto y Material de Enseñanza No. 11, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la O.E.A. (Turrialba: S.I.C., 1962) p. 527-543.

   3 Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

4. Ministerio de Agricultura, Campaña Nacional de Organización Campesina, Manual de Consulta No. 5 (Bogotá: Multilith Minagricultura, Octubre de 1968) 20 pp. y anexos sin paginación.

   Distribuído en Clase

5. V. B. Mannarelli, "La Comercialización y el Abastecimiento de Alimentos en Latinoamérica," Informe sobre Comercialización No. 66/1, Instituto Latinoamericano de Mercadeo Agrícola (Bogotá: mimeografiado, 1966) 15 pp.

   8 Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

6. V. B. Mannarelli, "El Mercadeo de los Productos Agropecuarios," Conferencia dicatada a funcionarios de la Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero (Bogotá: mimeografiado del Instituto Latinaomericano de Mercadeo Agrícola, Septiembre de 1968) 16 pp.

   Distribuído en Clase

C. Lecturas Suplementarias

1. Instituto Latinoamericano de Mercadeo Agrícola, "Principios y Práctica de la Comercialización de los Productos Agropecuarios," (Bogotá: mimeografiado, 1964) 30 conferencias sin paginación continua.

   15 Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

2. Programa Nacional de Capacitación Agropecuaria, "Notas sobre Mercadeo de Productos Agropecuarios (Resumen)," Material Didáctico No. 114, Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (Bogotá: mimeografiado, Septiembre de 1969) 22 pp.

   Distribuído en Clase

LEM: ett
XI-3-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

BIBLIOTECA (LECTURA CONTROLADA)

Profesores:

María J. Uribe
L. Eduardo Montero

LISTA No. 2 DE LECTURAS

A. Lecturas Obligatorias

1. C.E. Bishop y W.D. Toussaint, Introducción al Análisis de Economía Agrícola (México: Limusa-Wiley, 1966) p. 35-40, 43-55.

   Cinco Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

2. R.L. Cohen, Economía de la Agricultura (Cuarta Edición; México: Fondo de Cultura Económica, 1942) p. 42-61.

   Dos Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

3. Milton Friedman, Teoría de los Precios -- Apuntes para un Curso en la Universidad de Chicago (Madrid: Alianza Editorial, 1966) p. 122-125.

   Dos Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

B. Lecturas Suplementarias

1. Alfred Marshall, Principios de Economía -- Un Tratado de Introducción (Traducción de la 8a. Edición Inglesa; Madrid: Aguilar, 1957) p. 269-290.

   Una Copia
   Biblioteca IICA-CIRA

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

BIBLIOTECA (LECTURA CONTROLADA)

Profesores:

María J. Uribe
L. Eduardo Montero

LISTA No. 3 DE LECTURAS

Lecturas Obligatorias

1. Kenneth E. Boulding, Análisis Económico -- Microeconomía y Macroeconomía (Novena Edición; Madrid: Alianza Editorial, 1967) p.598-628.

   Ocho Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

2. C.E. Ferguson, Microeconomic Theory (Revised Edition; Homewood: Richard D. Irwin, 1966) p. 114, 122-128, 141-147 y 152-157.

   Siete Copias
   Biblioteca Ciencias Económicas
   Universidad Nacional de Colombia

3. Paul A. Samuelson, Curso de Economía Moderna -- Una Descripción Analítica de la Realidad Económica (Traducción y Adaptación de la 5a. Edición Inglesa; Madrid: Aguilar, 1963) p. 540-562 y 597-620.

   Seis Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

LEM:ett
XI-13-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

BIBLIOTECA (LECTURA CONTROLADA)

Profesores:

María J. Uribe
L. Eduardo Montero

LISTA No. 4 DE LECTURAS

Lecturas Obligatorias

1. Guillermo A. Guerra E., "La Contribución de la Administración Rural a los Programas de Desarrollo Económico," Agricultura Tropical, Vol. XXII, No. 9, Septiembre de 1966: 464-471.

   Versión Mimeografiada
   Distribuída en Clase

   Cinco Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

2. Trimble R. Hedges, Administración de Empresas Agrícolas (México: Herrero, 1967) p. 1-14.

   Una Copia
   Biblioteca IICA-CIRA

3. John A. Hopkins, Administración Rural (Turrialba: SIC, 1962) p. 3-12.

   Tres Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

4. T.S. Rao, Guía de Métodos y Procedimientos para las Encuestas sobre Crédito Rural, Cuaderno de Fomento Agropecuario No. 73 de FAO, 1962: 1-7.

   Una Copia
   Biblioteca IICA-CIRA

5. Richard G. Wheeler y Guillermo A. Guerra E., "Administración Rural en la Reforma Agraria y el Desarrollo Económico," Revista Facultad Nacional de Agronomía, Vol. XXIII, No. 59, Noviembre de 1963: 1-4, 13-20, 93-98.

Cuatro Copias
Biblioteca IICA-CIRA

6. W. Y. Yang, Metodología de las Investigaciones sobre Administración Rural, Cuaderno de Fomento Agropecuario No. 80 de FAO, 1965: 1-6.

Cuatro Copias
Biblioteca IICA-CIRA

LEM:ett
XI-17-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

BIBLIOTECA (LECTURA CONTROLADA)

Profesores:

María J. Uribe
L. Eduardo Montero

LISTA No. 5 DE LECTURAS

Lecturas Obligatorias

1. Dale W Adams, "Es la Concentración de Propiedad de la Tierra un Problema en Colombia?," Agricultura Tropical, Vol. XX, No. 11, Noviembre de 1964: 599-604.

   Una Copia
   Biblioteca IICA-CIRA

2. Dale W Adams, "Colombia's Land Tenure System: Antecedents and Problems," Land Economics, Vol. 42, No. 1, February 1966: 43-52.

   Versión Mimeografiada
   Distribuída en Clase

   Dos Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

3. Dale W Adams y L. Eduardo Montero, "Una Alternativa a Programas de Distribución de Tierras: La Parcelación de Fincas Adquiridas Comercialmente," Economía, Año 2, Vol. 4, No. 10 (Diciembre 1965): 62-70.

   Versión Mimeografiada
   Distribuída en Clase

   Dos Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

4. Dale W Adams, Rodrigo Peña A. y Antonio Giles, El Crédito Supervisado en la Reforma Agraria Colombiana -- Un Estudio Evaluativo, Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), Materiales de Enseñanza para Reforma Agraria No. 9, 1966: 25-40.

   Tres Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

5. James E. Grunig, "La Toma de Decisiones y la Habilidad Empresarial entre los Grandes Propietarios en Colombia," Desarrollo Rural en las Américas, Vol. I, No. 2, Mayo-Agosto de 1969: 141-155.

   Versión Mimeografiada
   Distribuída en Clase

   Diez Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

6. James E. Grunig, "La Toma de Decisiones y la Existencia de Empresarios Genuinos entre Minifundistas Colombianos," Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), Mimeografiado No. 120, Agosto de 1969, 31 pp.

   Distribuído en Clase

   Tres Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

7. Guillermo A. Guerra E., "Diferencias entre Agricultura e Industria," Agricultura Tropical, Vol. XXIII, No. 8, Agosto de 1967: 505-509.

   Una Copia
   Biblioteca IICA-CIRA

8. A. Eugene Havens, L. Eduardo Montero y Michele Romieux, Cereté: Un Area de Latifundio (Estudio Económico y Social), Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Sociología, Informe Técnico No. 3, Mayo de 1965: 179.

   Diez Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

9. L. Eduardo Montero y Dale W Adams, Algunas Consideraciones sobre Reforma Agraria en Regiones de Minifundio -- Un Ejemplo Colombiano, Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), Materiales de Enseñanza para Reforma Agraria No. 1, Julio de 1965: 5-12, 57-62.

Seis Copias
Biblioteca IICA-CIRA

LEM:ett
XI-17-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

BIBLIOTECA (LECTURA CONTROLADA)

Profesores:

María J. Uribe
L. Eduardo Montero

LISTA No. 6 DE LECTURAS

Lecturas Obligatorias

1. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "Pautas para Proyectos de Inversión en Mercadeo Agrícola," Mimeografiado del Instituto Lanoamericano de Mercadeo Agrícola, 1968, 8 pp.

   Distribuído en Clase

2. N.R. Collins y R.H. Holton, "Programación de Cambios en la Comercialización en el Desarrollo Económico Planeado," en: Carl K. Eicher y Lawrence W. Witt (editores), La Agricultura en el Desarrollo Económico (México: Limusa Wiley, 1968) p. 411-422.

   Versión Mimeografiada
   Distribuída en Clase

3. V.B. Mannarelli, "El Mercadeo de los Productos Agropecuarios," Mimeografiado del Instituto Latinoamericano de Mercadeo Agrícola, Septiembre de 1968, 16 pp.

   Distribuído en Clase

4. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Políticas Gubernamentales de Mercadeo en América Latina (Informe del Seminario de la FAO sobre Políticas Gubernamentales de Mercadeo en América Latina), 1967: 114-131.

   Ocho Copias
   Biblioteca IICA-CIRA

5. Programa Nacional de Capacitación Agropecuaria (IICA-CIRA), "Notas sobre Mercadeo de Productos Agropecuarios (Resumen)," Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria, Material Didáctico No. 114, Septiembre de 1969: 1-6.

   Distribuído en Clase

LEM:ett
XI-24-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA

Mimeografiado

No. 117

LA BIBLIOTECA DEL IICA-CIRA

GUIA DE CONSULTA

por

Maruja Uribe

Bogotá, Mayo de 1969

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica

"El Proyecto 206, Capacitación y Estudios sobre Desarrollo Rural y Reforma Agraria, es una actividad de Programa de Cooperación Técnica de la OEA, que auspicia el Consejo Interamericano Económico y Social, el cual lo financia a través del Fondo Especial de Asistencia para el Desarrollo. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), el cual ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), con la colaboración del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), y la Universidad Nacional de Colombia. A través de las Direcciones Regionales del IICA, el Proyecto 206 adelanta programas de capacitación, estudios y asesoría al nivel nacional y regional". La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo No. 14592, Bogotá, Colombia.

C O N T E N I D O

ANEXOS

LA BIBLIOTECA DEL IICA-CIRA

GUIA DE CONSULTA

Maruja Uribe
Documentalista IICA-CIRA

I. INTRODUCCION

La Biblioteca "Rodrigo Peña" del IICA-CIRA, especializada en Reforma Agraria y materias afines, es un centro de información organizado para prestar ayuda a profesionales, investigadores y estudiantes.

Con el ánimo de facilitar a sus usuarios la consulta, mayor utilización de su patrimonio bibliográfico y de prestar cada día un servicio más eficiente, la Biblioteca del IICA-CIRA ha querido aprovechar las modernas técnicas electrónicas, aplicables a todos los campos de la actividad humana, ya que una de las habilidades más sobresalientes de las computadoras es precisamente poder almacenar grandes cantidades de información y permitir al mismo tiempo el fácil acceso automático a ella.

El sistema automatizado adoptado en la Biblioteca del IICA-CIRA consiste básicamente en registrar en tarjetas perforadas, los datos de la ficha bibliográfica --autor, título, notas tipográficas, temas o palabras claves extraídos del título, índice y texto, y demás información de referencia. Las publicaciones son numeradas consecutivamente y este número constituye su identificación en el Catálogo impreso por Computador y corresponde a su ubicación en la estantería. Una vez que el material básico de referencia se encuentra registrado en tarjetas perforadas, el computador debidamente programado, produce los Catálogos por Autores, Títulos y Materias respectivamente.

Los Catálogos por Computador se encuentran disponibles para consulta a la entrada de la Biblioteca del IICA-CIRA.

La Biblioteca organizada inicialmente por el Sistema Decimal, conserva dicha estructura en la parte referente a libros, estando además incorporada en su totalidad al sistema electrónico.

El propósito de este manuscrito es ayudar a los usuarios de la Biblioteca del IICA-CIRA, a consultarla en base a un conocimiento adecuado sobre su sistema de organización, dando a conocer al lector los materiales que la componen, los servicios que presta y se le indica cómo hacer uso de tales servicios. También se dá una idea sobre la información contenida en los Catálogos, organización del Fichero, y otras instrucciones de interés sobre el tema.

II. SERVICIOS DE LA BIBLIOTECA DEL IICA-CIRA

Toda biblioteca tiene sus propias características en la organización de sus colecciones y prestación de sus servicios, ya por la forma o tamaño del local, ya por su tipo funcional, ya por la clase de usuarios.

La Biblioteca del IICA-CIRA tiene a disposición del lector los siguientes servicios:

A. Catálogos por Computador

B. Fichero Diccionario

C. Servicio de Referencia

D. Colección General

E. Colecciones Especiales

F. Publicaciones Periódicas (Hemeroteca)

G. Folletos

H. Repertorio de Corporaciones de Reforma Agraria

I. Fichero de Siglas

J. Libros en Reserva

K. Servicio de Préstamo

L. Venta de Libros del IICA

M. Exposiciones de Libros y Revistas

N. Bibliografías Especializadas

O. Horario de la Biblioteca del IICA-CIRA.

A. CATALOGOS POR COMPUTADOR

Como es habitual cuando se trata de un sistema nuevo, se hace a continuación una breve descripción del tema.

El sistema automatizado para clasificación de bibliotecas por computador electrónico, se basa en la extracción de palabras claves del título, índice y texto, descriptivas de las obras clasificadas, conformando "perfiles de interés" específicos de los usuarios de la biblioteca.

Se ha elaborado un Diccionario de Palabras Claves a las cuales se han asignado códigos numéricos individuales, excepto para los sinónimos que lógicamente llevan un mismo código. La clasificación de la publicación se hace en términos de estos códigos numéricos. El Diccionario consta de 1.200 palabras claves básicas y se adiciona periódicamente con aquellas palabras que sean necesarias para la clasificación de las nuevas adquisiciones. La combinación de estas palabras claves permite la elaboración de los Perfiles de Interés (Materias) de los cuales se han conformado 800 agrupados en 20 temas principales con 40 subtemas afines cada uno.

El Diccionario de Palabras Claves y los Perfiles de Interés constituyen la base del sistema en cuanto a clasificación y codificación.
Los temas principales correspondientes a los Catálogos de Materias son:

1. Administración
2. Comunicación
3. Comercio
4. Derecho
5. Documentación
6. Educación
7. Desarrollo y Planeamiento
8. Economía
9. Ingeniería
10. Recursos
11. Reforma Agraria
12. Sociología
13. Trabajo
14. Agricultura
15. Cultivos
16. Prácticas de Cultivo, Plagas y Enfermedades
17. Suelos, Fertilizantes y Riegos
18. Industrias Agropecuarias
19. Ganadería y Zootecnia.

La Biblioteca tiene además los Catálogos por Autores y por Títulos.

En el Anexo No. 2 pueden verse en detalle los Temas y Subtemas de los Catálogos por Computador.

1. Indicaciones para la consulta de los Catálogos por Computador

La Biblioteca del IICA-CIRA tiene a disposición del lector, los siguientes Catálogos producidos por Computador:

a. Catálogo de Autores
b. Catálogo de Títulos
c. Catálogos de Materias

Se dan a continuación las instrucciones para la consulta de cada uno de estos Catálogos.

a. Catálogo de Autores

Debe consultarse lo mismo que un diccionario, siguiendo el orden alfabético. En los autores individuales se dá primero el apellido y luego el nombre o sus iniciales. Las corporaciones figuran por su nombre. Si el autor es una institución gubernamental, aparece por el nombre del país, seguido del nombre de la institución.

b. Catálogo de Títulos

Debe consultarse en orden alfabético de Títulos omitiendo siempre el artículo inicial en cualquier idioma. El título aparece en el idioma original de la publicación y a continuación se dá su traducción al Español.

c. Catálogos de Materias

Cada Catálogo trae su Tabla de Contenido y páginación respectiva.

Se han establecido 20 Materias principales subdivididas a su vez, bajo 40 Bibliografías Especializadas cada tema.

Los Catálogos de Materias se encuentran clasificados bajo los siguientes temas: Administración; Agricultura; Comercio; Comunicación; Cultivos; Derecho; Desarrollo y Planeamiento; Documentación; Economía; Educación; Industrias Agropecuarias; Ingeniería; Ganadería y Zootecnia; Prácticas de Cultivo, Plagas y Enfermedades; Recursos; Reforma Agraria; Sociología; Suelos, Fertilizantes y Riegos; Trabajo.

2. Indicaciones para obtener el material deseado

Así para obtener una obra cuya referencia ha sido tomada de los Catálogos por Computador, anote cuidadosamente el número de identificación y el nombre de la Biblioteca, por estar integradas en ellos las bibliotecas del CIRA y del INCORA. Con estos datos se localiza la obra en la estantería.

B. FICHERO DICCIONARIO

El Fichero Diccionario compila en una sola serie alfabética todas las fichas correspondientes a las tarjetas PRINCIPAL; SECUNDARIAS (reproducción de la principal, más un encabezamiento de co-autor, traductor, título, editor, materias, entidad, serie); ANALITICAS (que destacan individualmente determinados capítulos o partes de la obra, libro folleto o artículo); de REFERENCIA (que conducen al lector de un tema, nombre o palabra no usado a otro sí usado); y de LLAMADA (que indican que la biblioteca tiene otros temas afines que ayudaran a completar la investigación).

Una vez elaboradas las fichas mencionadas —principal, secundarias, analíticas, de referencia y de llamada— se ordenan alfabéticamente tal como un diccionario, intercalando fichas de guía para indicar el comienzo de cada tema. En los títulos se elimina siempre el artículo inicial en cualquier idioma. Las abreviaturas se consideran como palabras completas. Los números se consideran como palabras escritas en el idioma de la obra. Los autores entran por su apellido, las corporaciones por su nombre, y los autores oficiales por el país a que pertenecen.

1. Indicaciones para la Consulta del Fichero Diccionario

El Fichero Diccionario debe consultarse alfabéticamente, lo mismo que un diccionario.

El Fichero comprende Autores, Títulos, Materias, Referencias, y Llamadas.

No se tenga en cuenta el artículo inicial del Título, en cualquier idioma.

Anótese correctamente el Número de Identificación para poder localizar la obra en la estantería.

La letra "R" que aparece sobre el número de identificación en algunas tarjetas, indica Sección de REFERENCIA.

La letra "F" indica que se trata de FOLLETOS.

Las Revistas están arregladas en sección especial en orden alfabético de Títulos.

Las publicaciones de los siguientes organismos están agrupadas bajo Colección Especial: BIRF, BID, NACIONES UNIDAS, FAO, IICA, OEA, UNION PANAMERICANA, CIDA, CIRA, INCORA, MINISTERIO DE AGRICULTURA DE COLOMBIA, LTC.

2. Indicaciones para obtener el material deseado

Para obtener una obra cuya referencia ha sido tomada del Fichero Diccionario, anótese en la papeleta de solicitud el Número de Identificación, el Autor y el Título de la obra. Si se trata de Colecciones Especiales, anótese además la sigla que aparece sobre el número topográfico.

C. SERVICIO DE REFERENCIA

La Sección de Referencia está compuesta por Enciclopedias, Diccionarios, Directorios, Indices, Anuarios, Manuales, Guías, Estadísticas, Bibliografías, Atlas, Historias Generales, y demás material que sirva para ayudar al lector a obtener información rápida.

Las obras de Referencia llevan como distintivo una "R" sobre el número topográfico.

El material de Referencia puede consultarse exclusivamente en el Salón de Lectura y no es objeto de préstamo.

D. COLECCION GENERAL

La Colección General está compuesta por 15.000 obras y se encuentra localizada a continuación de la sección de referencia,

La colección está organizada por el sistema decimal en el orden siguiente: (Véase Anexo No. 3, Subdivisiones Principales Sistema Decimal)

000 Obras Generales
100 Filosofía
200 Religión
300 Ciencias Sociales
400 Linguística
500 Ciencias Puras
600 Ciencias Aplicadas
700 Arte y Recreación
800 Literatura
900 Geografía e Historia

El material de la Colección General puede consultarse tomando el Número de Identificación de los Catálogos por Computador ó del Fichero Diccionario y llenando la boleta de solicitud respectiva.

E. COLECCIONES ESPECIALES

Se han establecido dentro de la Biblioteca del IICA-CIRA, Colecciones Especiales para las publicaciones de algunos organismos, material que se encuentra organizado separadamente para cada entidad y lleva además la sigla respectiva sobre el número topográfico de identificación.

Integran las Colecciones Especiales los siguientes organismos: BIRF, BID, NACIONES UNIDAS, FAO, IICA, OEA, UNION PANAMERICANA, CIDA, CIRA, INCORA, MINAGRICULTURA COLOMBIA, LTC.

F. PUBLICACIONES PERIODICAS - REVISTAS (HEMEROTECA)

La Hemeroteca del IICA-CIRA recibe 500 Títulos de Revistas y Publicaciones Periódicas. Este material se halla organizado alfabéticamente por títulos y está ubicado a continuación de las Colecciones Especiales.

Para su registro se lleva un kardex de tarjetas donde se anotan los números que la Biblioteca vá recibiendo, lo que permite controlar las suscripciones, conocer la frecuencia, valor, editorial y demás información pertinente.

Se ha iniciado el proceso de clasificación de ARTICULOS EN REVISTAS aprovechando el sistema automatizado, para la producción posterior por computador de Catálogos Especializados y Bibliografías, siguiendo el mismo sistema aplicado a libros y folletos.

G. FOLLETOS

Se ha considerado como folletos a aquellas publicaciones con menos de 100 páginas. La Biblioteca del IICA-CIRA tiene aproximadamente 5.000 folletos.

Los folletos han sido clasificados por el sistema automatizado y su referencia se encuentra en los Catálogos por Computador y en el Fichero Diccionario.

La colección de Folletos se encuentra organizada en cajas especiales de madera triplex (30x25x10), numerados consecutivamente.

La consulta de los Folletos puede hacerse tomando el Número de Identificación de los Catálogos por Computador por Autores, Títulos y Materias ó del Fichero Diccionario.

H. REPERTORIO DE CORPORACIONES DE REFORMA AGRARIA

La Biblioteca del IICA-CIRA tiene organizado un fichero de instituciones o corporaciones de reforma agraria y entidades afines, arreglado alfabéticamente por países y dentro de éstos alfabéticamente por nombres.

I. FICHERO DE SIGLAS

Se ha organizado un fichero auxiliar de SIGLAS, arreglado alfabéticamente por nombres, servicio que permite identificar rápidamente cualquier sigla.

J. LIBROS EN RESERVA

Son aquellos libros que los profesores del IICA-CIRA señalan como "reservados", por estar destinados a determinados trabajos o prácticas de sus estudiantes, libros que deben permanecer en la biblioteca. Su préstamo sólo se permite por las noches y durante los días feriados.

K. SERVICIO DE PRESTAMO

Todas las publicaciones de la Biblioteca del IICA-CIRA, con excepción de las que forman la sección de REFERENCIA se prestan a domicilio por el término de 5 días. Cada lector puede retirar hasta tres obras. Los libros en RESERVA sólo se prestan por las noches y los días feriados.

La demora en la devolución de los libros prestados acarrea las sanciones previstas en el REGLAMENTO DE LA BIBLIOTECA DEL IICA-CIRA (Art. 15). (ANEXO No. 1)

L. SERVICIO DE VENTA DE LIBROS

La Biblioteca presta el servicio de venta de libros editados por el IICA, en forma directa y atiende también pedidos por correo.

M. EXPOSICION DE LIBROS Y REVISTAS

En forma permanente se mantienen exposiciones de libros recién adquiridos por la Biblioteca y de libros para la venta. También se exhiben los últimos números de revistas recibidas.

El material exhibido puede ser consultado por los interesados.

N. BIBLIOGRAFIAS ESPECIALIZADAS

El nuevo sistema automatizado permite la producción de Bibliografías Especializadas producidas por Computador, para atender solicitudes especiales.

O. HORARIO DE LA BIBLIOTECA DEL IICA-CIRA

La Biblioteca tiene el siguiente horario de servicio:

Lunes a Viernes:	de 8:00 A.M. - 12:00 M.	
	de 2:00 P.M. - 6:00 P.M.	
Sábados :	de 9:00 A.M. - 12:00 M.	(únicamente para profesores y estudiantes del IICA-CIRA durante el Curso Anual).

ANEXO No. 1

REGLAMENTO DE LA BIBLIOTECA DEL IICA-CIRA

La Biblioteca "Rodrigo Peña" del IICA-CIRA se rige por el siguiente Reglamento.

Art. 1.- La Biblioteca prestará sus servicios a Profesores y Participantes de Cursos del IICA-CIRA, a Profesores y Estudiantes de la Universidad Nacional, y a personas vinculadas con la Institución, siempre que llenen los requisitos del presente Reglamento.

Art. 2.- El servicio de biblioteca se prestará de acuerdo al siguiente horario:

Lunes a Viernes: de 8:00 A.M. a 12:00 M.
de 2:00 P.M. a 6:00 P.M.

Sábados : de 9:00 A.M. a 12:00 M. (únicamente para profesores y estudiantes del IICA-CIRA durante el Curso Anual: período de clases en Bogotá).

Durante las épocas de exámenes podrá haber servicio fuera del horario señalado.

Art. 3.- Para tener derecho a los servicios de la Biblioteca, toda persona deberá llenar la correspondiente Tarjeta de Registro, por una sóla vez, la que será confrontada al solicitar el servicio. En esta tarjeta deberán constar los siguientes datos: Nombre, Ocupación, Institución a la que pertenece, Dirección, Teléfono, Cédula o Tarjeta de Identidad, Referencias personales y Firma.

Art. 4.- Los participantes de Cursos del IICA-CIRA deberán presentar el CARNET que los acredite como tales para utilizar los servicios de la Biblioteca.

Art. 5.- Los funcionarios administrativos del IICA-CIRA y los Técnicos del Centro de Tenencia de la Tierra de la Universidad de Wisconsin, pueden hacer uso de los servicios de la Biblioteca, previo cumplimiento de los requisitos exigidos a los profesores.

Art. 6.- Los servicios de la Biblioteca para personas extrañas al IICA-CIRA, podrán ser prestados únicamente con la previa recomendación de un Profesor del Centro, quien se responsabilizará de los posibles perjuicios resultantes de estos servicios.

Art. 7.- El Director del IICA-CIRA otorgará en casos excepcionales, un permiso especial para hacer uso permanente de los servicios de la Biblioteca. El beneficiario de este permiso tendrá los mismos derechos y obligaciones establecidos para los profesores del IICA-CIRA en el presente Reglamento.

Art. 8.- Para los efectos del presente Reglamento, las obras y materiales de la Biblioteca se dividen en tres grupos: (1) de Referencia; (2) Reservados; y (3) de libre consulta. Las Obras de Referencia no podrán usarse fuera del recinto de la Biblioteca y por tanto no podrán ser facilitadas en préstamo a domicilio por ningún motivo. Las Obras Reservadas, tendrán el carácter de tales por indicación de los Profesores del IICA-CIRA y por el Bibliotecario, y no podrán ser facilitadas en préstamo por más de una noche (de 5 PM a 8 AM del día siguiente), y podrán ser utilizadas exclusivamente por Profesores y Estudiantes del IICA-CIRA, previa reservación. Las Obras de Libre Consulta, podrán ser prestadas previo el cumplimiento de los requisitos respectivos.

Art. 9.- La búsqueda de las obras de la biblioteca se podrá hacer en el Fichero Diccionario, donde están representadas por Autores, Títulos, Temas, Series, etc., en un sólo orden alfabético, anotando la información respectiva en la papeleta de solicitud. También puede hacerse consultando los Catálogos por Computador también por Autores, Títulos y Materias, tomando el Número de Identificación y el Nombre de la Biblioteca, por tratarse de Catálogos integrados de las Bibliotecas del IICA-CIRA e INCORA.

Art. 10.- Solamente se permite tomar los libros de los estantes al Profesorado del IICA-CIRA, a los Participantes de los Cursos Internacionales, y al Personal del Centro de Tenencia de la Tierra de la Universidad de Wisconsin. Una vez consultada la obra, debe dejarla en el sitio designado para el efecto, ya que está terminantemente prohibido colocarlas nuevamente en la estantería.

Parágrafo: A los usuarios no mencionados en este artículo les está prohibido tomar obras de los estantes.

Art. 11.- Toda persona deberá dejar, antes de entrar a la Biblioteca, sus libros, porta-papeles, etc., en depósito, mientras permanezca en ella. Se le dará la respectiva contraseña, la cual deberá presentar para su devolución.

Art. 12.- Los Profesores del IICA-CIRA, no podrán sacar de la Biblioteca libros o material alguno sin la formalidad del recibo respectivo. En cuanto al servicio de circulación o préstamo a domicilio, los Profesores tendrán derecho a retirar hasta diez (10) obras, siempre que con ello no se perjudique a otro lector. El plazo máximo de este servicio será de 15 días con derecho a la renovación del préstamo siempre que la obra no esté reservada por otro usuario.

Art. 13.- Los participantes de los Cursos del IICA-CIRA tendrán derecho a retirar en préstamo a domicilio, hasta tres (3) libros cada vez, de acuerdo a las siguientes normas:

Obras de Libre Consulta : hasta por cinco (5) días

Obras Reservadas : sólo por una noche cada vez (de 5 PM a 8 AM del día siguiente) de conformidad con el turno registrado previamente en la Biblioteca.

Art. 14.- Los Profesores y Participantes de los Cursos del IICA-CIRA tendrán derecho a la renovación del préstamo, siempre que la obra no haya sido reservada por otro lector. Para solicitar la renovación es indispensable presentar la obra.

Art. 15.- La demora en la devolución de cualquier obra o material de la Biblioteca del IICA-CIRA, pagará una sanción de veinte (0.20) centavos por día para obras de libre consulta y de $1.00 por día para obras reservadas, exigibles inmediatamente. En caso de no ser cancelada la sanción en forma inmediata, la Biblioteca informará a la Administración para que se hagan los respectivos descuentos.

Art. 16.- Para el pago de la última mensualidad de la Beca a los Participantes de Cursos del IICA-CIRA, la Administración exigirá a cada uno de ellos un Paz y Salvo de la Biblioteca; igual exigencia se hará al cuerpo docente y administrativo al retirarse de la Institución.

Art. 17.- Se ruega guardar SILENCIO en la Sala de Lectura, ya que el ruido perturba a los demás lectores.

Art. 18.- El usuario que no devuelva un libro deberá pagarlo; lo mismo quien lo descuaderne, mutile, raye o lo dañe en cualquier forma, perdiendo además el derecho a hacer uso de la Biblioteca.

Art. 19.- La Biblioteca del IICA-CIRA elaborará una estadística mensual de servicios, por materias, fechas y lectores.

BIBLIOTECA IICA-CIRA

Bogotá, Mayo de 1969

ANEXO No. 2

TEMAS Y SUBTEMAS DE LOS CATALOGOS POR COMPUTADOR

En los Catálogos por Computador encontrará el lector Bibliografías Especializadas sobre cada uno de los siguientes Temas y Subtemas, correspondientes al material existente en la Biblioteca del IICA-CIRA.

TEMAS PRINCIPALES

1. ADMINISTRACION
2. COMUNICACION
3. COMERCIO
4. DERECHO
5. DOCUMENTACION
6. EDUCACION
7. DESARROLLO Y PLANEAMIENTO
8. ECONOMIA
9. INGENIERIA
10. RECURSOS
11. REFORMA AGRARIA
12. SOCIOLOGIA
13. TRABAJO
14. AGRICULTURA:
15. CULTIVOS
16. PRACTICAS DE CULTIVO, PLAGAS Y ENFERMEDADES
17. SUELOS, FERTILIZANTES, RIEGOS
18. INDUSTRIAS AGROPECUARIAS
19. GANADERIA Y ZOOTECNIA
20. AUTORES (alfabético)
21. TITULOS (alfabético)

Cada uno de estos Temas Principales se subdivide a su vez en 40 Subtemas afines a la materia, tal como se detalla a continuación. Se exceptúan los Catálogos de Autores y de Títulos que están ordenados alfabéticamente.

Subtemas del TEMA 1.

A D M I N I S T R A C I O N

1. Administración de Empresas
2. Administración Pública
3. Administración Rural
4. Administración de Fincas
5. Administración de Personal
6. Administración Industrial
7. Administración y Organización
8. Administración Política
9. Administración Presupuesto
10. Administración Ventas
11. Administración Producción
12. Administración y Relaciones Públicas
13. Administración y Relaciones Humanas
14. Administración Privada
15. Automatización de la Administración
16. Automatización del Personal
17. Automatización del Trabajo
18. Control de la Administración
19. Costos de Administración
20. Dirección de Empresas
21. Electrificación
22. Empresas Agropecuarias
23. Empresa Privada
24. Gastos de Administración
25. Gobierno
26. Gobierno y Política
27. Hacienda Pública
28. Manuales de Administración
29. Manuales de Adiestramiento
30. Manuales de Organización
31. Metodos de Administración
32. Normas de Administración
33. Organización de Empresas
34. Personal Ejecutivo
35. Planeamiento Administración
36. Problemas de Administración
37. Relaciones Públicas
38. Servicios Públicos
39. Supervisión Administración
40. Supervisión Producción

Administración (General)

Subtemas del TEMA 2.

C O M U N I C A C I O N

1. Acción Comunal
2. Acción Rural
3. Actitud
4. Adopción de Innovaciones
5. Asistencia Técnica en Extensión
6. Audiovisual
7. Ayudas Audiovisuales
8. Cambio de Actitud
9. Cambio Social
10. Cinematografía
11. Clubes Juveniles
12. Comunicación Agrícola
13. Comunicación Científica
14. Comunicación Educativa
15. Comunicación Escrita
16. Comunicación en Reforma Agraria
17. Comunicación Masiva
18. Comunicación Oral
19. Comunicación para el Desarrollo
20. Contenido de la Comunicación
21. Difusión de Innovaciones
22. Efectos de la Comunicación
23. Extensión Agrícola
24. Fotografía
25. Fuentes de Información
26. Innovación
27. Investigación en Comunicación
28. Liderazgo
29. Medios de Comunicación
30. Mensaje
31. Metodologías
32. Opinión Pública
33. Periodismo
34. Persuación
35. Proceso de la Comunicación
36. Propaganda
37. Relaciones Humanas
38. Relaciones Públicas
39. Teoría de la Comunicación
40. Tipografía

Comunicación (General)

Subtemas del TEMA 3.

C O M E R C I O

1. Abastecimiento
2. Almacenamiento
3. Clasificación de Productos
4. Comercialización Agrícola
5. Comercio de Productos Agrícolas
6. Comercio Exterior
7. Comercio Interior
8. Comercio Internacional
9. Competencia Comercial
10. Cooperativismo Agrícola
11. Cooperativas de Mercadeo
12. Costos
13. Crédito Comercial
14. Derecho Comercial
15. Empaques
16. Enlatados
17. Estabilidad Comercial
18. Estadísticas Comerciales
19. Estadísticas de Mercados
20. Excedentes Comerciales
21. Exportación
22. Importación
23. Impuestos comerciales
24. Industria y Comercio
25. Intercambio Comercial
26. Investigación de Mercados
27. Licitaciones
28. Medios de Transporte
29. Mercadotecnia
30. Monopolio Comercial
31. Oferta y Demanda
32. Precios
33. Producción Comercial

Comercio (general)

Subtemas del TEMA 4.

D E R E C H O

1. Alianzas y Tratados
2. Avalúo Catastral
3. Avalúo Rural
4. Avalúos
5. Catastro
6. Catastro Rural
7. Ciencias Políticas
8. Comunismo
9. Convenios
10. Derecho Administrativo
11. Derecho Agrario
12. Derecho Civil
13. Derecho Comercial
14. Derecho de Aguas
15. Derecho de Propiedad
16. Derecho de Tierras
17. Derecho Internacional
18. Derecho Laboral
19. Derecho Penal
20. Derecho Tributario
21. Derechos Humanos
22. Esclavitud
23. Leyes de Colonización
24. Leyes de Reforma Agraria
25. Libertad
26. Partidos Políticos
27. Política
28. Política Agraria
29. Política Económica
30. Política Externa
31. Política Fiscal
32. Política Interna
33. Política Internacional
34. Propiedad Rural
35. Registro de Tierras
36. Titulación de Tierras
37. Tributación Agrícola
38. Tributación Rural

Derecho (general)

Subtemas del TEMA 5.

DOCUMENTACION

1. Bibliografía de Bibliografías
2. Bibliografías sobre Administración
3. Bibliografías sobre Administración Pública
4. Bibliografías sobre Administración Rural
5. Bibliografías sobre Agricultura
6. Bibliografías sobre Alimentación
7. Bibliografías sobre Comercio
8. Bibliografías sobre Comunicación
9. Bibliografías sobre Contabilidad
10. Bibliografías sobre Cooperativismo
11. Bibliografías sobre Demografía
12. Bibliografías sobre Derecho
13. Bibliografías sobre Derecho Agrario
14. Bibliografías sobre Desarrollo
15. Bibliografías sobre Desarrollo Agrícola
16. Bibliografías sobre Desarrollo Económico
17. Bibliografías sobre Desarrollo Rural
18. Bibliografías sobre Documentación
19. Bibliografías sobre Economía
20. Bibliografías sobre Economía Agrícola
21. Bibliografías sobre Educación
22. Bibliografías sobre Estadísticas
23. Bibliografías sobre Planeamiento
24. Bibliografías sobre Recursos Naturales
25. Bibliografías sobre Reforma Agraria
26. Bibliografías sobre Riegos
27. Bibliografías sobre Sociología
28. Bibliografías sobre Suelos
29. Bibliografías sobre Trabajo
30. Bibliografías sobre Vivienda
31. Bibliotecas Agrícolas
32. Bibliotecas Especializadas
33. Bibliotecología
34. Catálogos
35. Centros de Documentación
36. Diccionarios
37. Enciclopedias
38. Linguística
39. Sistemas de Manejo de Información
40. Literatura

Documentación (general)

Subtemas del TEMA 6.

E D U C A C I O N

1. Adiestramiento en Servicio
2. Adolescencia
3. Alfabetización
4. Arte
5. Autoeducación
6. Becas
7. Biblioteca Escolar
8. Carrera Administrativa
9. Comunicación Educativa
10. Cultura
11. Educación Agrícola
12. Educación Agrícola Superior
13. Educación Comercial
14. Educación de Adultos
15. Educación de la Mujer
16. Educación Física
17. Educación Obligatoria
18. Educación por Radio
19. Educación Primaria
20. Educación Profesional
21. Educación Pública
22. Educación Secundaria
23. Educación Universitaria
24. Escuelas
25. Escuelas Radiofónicas
26. Especialización
27. Etica
28. Etica Profesional
29. Extensión Educativa
30. Filosofía
31. Infancia
32. Magisterio
33. Modernización de la Educación
34. Pedagogía
35. Películas Educativas
36. Personal Especializado
37. Profesiones
38. Psicopedagogía
39. Recreación
40. Servicio Civil
41. Servicio Militar
42. Televisión Educativa
43. Universidades
44. Vocación Profesional

Educación (general)

Subtemas del TEMA 7.

DESARROLLO Y PLANEAMIENTO

1. Desarrollo y Planeamiento
2. Areas de Desarrollo
3. Asistencia Técnica
4. Automatización
5. Desarrollo Agrario
6. Desarrollo Agrícola
7. Desarrollo Agropecuario
8. Desarrollo Comunal
9. Desarrollo Económico
10. Desarrollo Industrial
11. Desarrollo Nacional
12. Desarrollo Regional
13. Desarrollo Rural
14. Desarrollo Social
15. Desarrollo Socioeconómico
16. Fomento
17. Industrialización
18. Mecanización
19. Metodologías para el Desarrollo
20. Organismos de Fomento
21. Organismos para el Desarrollo
22. Paises Desarrollados
23. Países Subdesarrollados
24. Microplanificación
25. Planeamiento Agrícola
26. Planeamiento Económico
27. Planeamiento Industrial
28. Planeamiento Nacional
29. Planeamiento Regional
30. Planeamiento Rural
31. Planeamiento Urbano
32. Políticas para el Desarrollo
33. Programas de Desarrollo
34. Proyectos de Desarrollo
35. Recursos para el Desarrollo
36. SUBDESARROLLO

Subtemas del TEMA 8.

E C O N O M I A

1. Asistencia Económica
2. Bancos
3. Bienestar Económico
4. Capital
5. Capitalismo
6. Ciclos Económicos
7. Ciencias Económicas
8. Contabilidad
9. Cooperativismo
10. Crédito
11. Crédito Agrícola
12. Crédito Supervisado
13. Desarrollo Agrícola
14. Desarrollo Económico
15. Econometría
16. Economía Agrícola
17. Economía Comercial
18. Economía de la Tierra
19. Economía Doméstica
20. Economía Financiera
21. Economía Industrial
22. Economía Monetaria
23. Economía Política
24. Economía y Estadística
25. Estabilidad Económica
26. Estadísticas de Producción
27. Estructura Económica
28. Financiamiento Económico
29. Geografía Económica
30. Investigación Económica
31. Macroeconomía
32. Microeconomía
33. Monopolio y Oligopolio
34. Oferta y Demanda
35. Política Económica
36. Precios
37. Recursos Económicos
38. Socioeconómico.

Economía (general)

Subtemas del TEMA 9.

INGENIERIA

1. Ingeniería Agronómica
2. Ingeniería Civil
3. Ingeniería de la Construcción
4. Ingeniería Eléctrica
5. Ingeniería Electrónica
6. Ingeniería Espacial
7. Ingeniería Estructural
8. Ingeniería Forestal
9. Ingeniería Hidráulica
10. Ingeniería Industrial
11. Ingeniería Mecánica
12. Ingeniería Metalúrgica
13. Ingeniería de Minas
14. Ingeniería Militar
15. Ingeniería Naval
16. Ingeniería Nuclear
17. Ingeniería de Petróleos
18. Ingeniería Química
19. Ingeniería Sanitaria
20. Ingeniería de Suelos
21. Ingeniería de Sistemas
22. Ingeniería del Transporte
23. Ingeniería Textil
24. Ingeniería de Riegos

25. Acústica
26. Aerofotogrametría
27. Aeronáutica
28. Arquitectura
29. Computadores
30. Cartografía
31. Carreteras
32. Física
33. Geología
34. Hidrología
35. Irrigación
36. Meteorología
37. Mineralogía
38. Sistematización
39. Transporte

Ingeniería (general)

Subtemas del TEMA 10.

R E C U R S O S

1. Recursos Agrícolas
2. Recursos Agropecuarios
3. Recursos de Aguas
4. Recursos de Suelos
5. Recursos Económicos
6. Recursos Forestales
7. Recursos Humanos
8. Recursos Marinos
9. Recursos Minerales
10. Recursos Nacionales
11. Recursos NATURALES
12. Recursos para el Desarrollo
13. Recursos para la Alimentación

14. Aerofotogrametría
15. Cartografía
16. Caza y Pesca
17. Climatología
18. Dasonomía
19. Ecología
20. Edafología
21. Energía Nuclear
22. Fauna
23. Flora
24. Geognosia (rocas)
25. Geografía
26. Geografía Agrícola
27. Geografía Económica
28. Geología
29. Hidrología
30. Hidrografía
31. Ictiología (peces)
32. Mineralogía
33. Oceanografía
34. Ornitología (pájaros)
35. Orografía
36. Paleontología
37. Radioactividad
38. Radioisótopos
39. Vegetación

Recursos (general)

Subtemas del TEMA II.

REFORMA AGRARIA

1. Adjudicación de Tierras
2. Adquisición de Tierras
3. Afectación de Tierras
4. Aparcería
5. Areas de Reforma Agraria
6. Arrendatarios tierra
7. Arrimado
8. Asalariado rural
9. Asentamiento
10. Aspectos Administrativos de la Reforma Agraria
11. Aspectos Económicos de la Reforma Agraria
12. Aspectos Legales de la Reforma Agraria
13. Aspectos Sociales de la Reforma Agraria
14. Baldíos
15. Beneficiarios de la Reforma Agraria
16. Campesino
17. Catastro Rural
18. Colonización
19. Concentración Parcelaria
20. Contrarreforma
21. Cooperativismo y Reforma Agraria
22. Derecho y Reforma Agraria
23. Distribución Tierra
24. Estructura Agraria
25. Experiencias en Reforma Agraria
26. Expropiación de Tierras
27. Extinción del Dominio
28. Feudatarios
29. Filosofía de la Reforma Agraria
30. Financiación de la Reforma Agraria
31. Institutos de Reforma Agraria
32. Latifundio
33. Minifundio
34. Nacionalización de Tierras
35. Ocupación de Tierras
36. Parcelación
37. Programas de Reforma Agraria
38. Propiedad de la Tierra
39. Propietarios Tierra
40. Proyectos de Reforma Agraria
41. Reforma Agraria Integral
42. Tenencia de la Tierra
43. Titulación de Tierras
44. Tributación Rural
45. Unidad Agrícola Familiar

Reforma Agraria (general)

Subtemas del TEMA 12.

S O C I O L O G I A

1. Acción Comunal
2. Acción Rural
3. Alimentación y Nutrición
4. Antropología
5. Asistencia Médica
6. Asistencia Social
7. Asociaciones Agrícolas
8. Bienestar Social
9. Cambio Social
10. Censos de Población
11. Ciencias Sociales
12. Clasificación Social
13. Costo de Vida
14. Costumbres
15. Demografía
16. Derechos Humanos
17. Desarrollo Social
18. Empleo y Desempleo
19. Estratificación Social
20. Estructura Social
21. Familia
22. Iglesia - Religión
23. Indigenismo
24. Investigación Social
25. Liderazgo
26. Migración
27. Movilidad Social
28. Niveles de Vida
29. Organización Social
30. Presión Demográfica
31. Procesos Sociales
32. Psicología Social
33. Salubridad e Higiene
34. Seguro Social
35. Social
36. Sociedad
37. Socioeconómico
38. Sociología Rural
39. Vivienda

Sociología (general)

Subtemas del TEMA 13.

T R A B A J O

1. Accidentes de Trabajo
2. Administración de Personal
3. Bolsas de Empleo
4. Código del Trabajo
5. Conflictos Laborales
6. Contratos de Trabajo
7. Control de Calidad
8. Control de Trabajo
9. Cooperativas de Trabajadores
10. Derecho Laboral
11. Empleo Rural
12. Empleo Urbano
13. Empleo y Desempleo
14. Enfermedad Profesional
15. Etica Profesional
16. Huelgas
17. Mano de Obra
18. Manuales de Trabajo
19. Mecanización del Trabajo
20. Medicina del Trabajo
21. Movimientos Laborales
22. Niveles de Empleo
23. Normas de Trabajo
24. Obrerismo
25. Organización del Trabajo
26. Política Laboral
27. Potencial de Trabajo
28. Prestaciones Sociales
29. Reglamento de Trabajo
30. Relaciones Humanas
31. Rendimiento del Trabajo
32. Salarios
33. Seguridad Industrial
34. Seguro Social
35. Selección de Personal
36. Sindicalismo
37. Trabajo Agrícola
38. Trabajo Familiar
39. Trabajo Rural

Trabajo (general)

Subtemas del TEMA 14.

A G R I C U L T U R A

1. Agricultor
2. Agricultura y Alimentación
3. Agroeconomía
4. Agroindustrial
5. Almacenamiento Agrícola
6. Biología
7. Bioquímica
8. Botánica
9. Ciencias Agrícolas
10. Citología
11. Citogenética
12. Cooperativismo Agrícola
13. Desarrollo Agrícola
14. Economía Agrícola
15. Educación Agrícola
16. Entomología Agrícola
17. Estadísticas Agrícolas
18. Experimentación Agrícola
19. Explotación Agrícola
20. Extensión Agrícola
21. Fisiología Vegetal
22. Fitofisiología
23. Fitogenética
24. Fitomejoramiento
25. Fitomicroscopia
26. Fitopatología
27. Fitosanitario
28. Fitotecnia
29. Genética Vegetal
30. Geografía Agrícola
31. Industria Agrícola
32. Ingeniería Agronómica
33. Investigación Agrícola
34. Legislación Agrícola
35. Mecanización Agrícola
36. Mercadeo Agrícola
37. Producción Agrícola
38. Química Agrícola

Agricultura (general)

Véase además otros Catálogos sobre:

-CULTIVOS
-PRACTICAS DE CULTIVO, PLAGAS Y ENFERMEDADES
-SUELOS, FERTILIZANTES, RIEGOS
-INDUSTRIAS AGROPECUARIAS
-GANADERIA Y ZOOTECNIA

Subtemas del TEMA 15.

C U L T I V O S

1. ARBORICULTURA - Arboles
2. CEREALES, GRAMINEAS y GRANOS
3. CITRICULTURA - CITRICOS
4. CONDIMENTOS - ESPECIAS
5. CONIFERAS - Pinos
6. FIBRAS
7. FLORICULTURA
8. FORRAJERAS - FORRAJES
9. FRUTICULTURA - FRUTALES
10. HORTICULTURA - Hortalizas
11. LEGUMINOSAS - Legumbres
12. OLEAGINOSAS
13. PASTOS
14. PLANTAS MEDICINALES
15. TUBERCULOS
16. VEGETALES
17. VITICULTURA - Vid

18. Aguacate
19. Ajo
20. Ajonjolí
21. Alfalfa
22. Algodón
23. Arroz
24. Avena
25. Banano y Plátano
26. Berenjena
27. Cabuya
28. Cacao
29. Café
30. Calabaza
31. Caña de Azúcar
32. Canela
33. Cártamo
34. Caucho
35. Cebada
36. Cebolla
37. Chirimoya
38. Cocotero, coco
39. Curuba
40. Espárrago
41. Espinaca
42. Eucalipto
43. Fique
44. Fresa
45. Fríjol
46. Girasol
47. Guayaba
48. Higuerilla
49. Kenaf, quenaf
50. Limón
51. Maíz
52. Mangle
53. Mango
54. Maní
55. Manzana
56. Marañón
57. Menta
58. Ñame
59. Naranja
60. Nueces
61. Olivo, aceituno
62. Palma
63. Papa
64. Pepino
65. Piña
66. Piretro
67. Ramio
68. Remolacha
69. Repollo
70. Sorgo
71. Soya, soja
72. Tabaco
73. Té
74. Tomate
75. Trigo
76. Yuca
77. Yute, jute
78. Zanahoria

CULTIVOS (general)

Subtemas del TEMA 16.

PRACTICAS DE CULTIVO

PLAGAS Y ENFERMEDADES

1. Aclimatación de Variedades
2. Almacenamiento Agrícola
3. Cosecha
4. Crecimiento plantas
5. Desyerba
6. Ensilaje
7. Experimentación Agrícola
8. Fertilización Agrícola
9. Fitomejoramiento
10. Investigación Agrícola
11. Maquinaria Agrícola
12. Monocultivo
13. -Prácticas de Cultivo
14. Recolección
15. Recolección mecánica
16. Riego Agrícola
17. Rotación de Cultivos
18. Seguro de Cosechas
19. Selección de Semillas
20. Semilla para Siembra
21. Semilleros - Almácigos
22. Siembra
23. Trasplante Agrícola

24. Control Biológico
25. Control de Plagas
26. Desinfección de Semillas
27. Enfermedades de las Plantas
28. Entomología Agrícola
29. Fitopatología
30. Fitosanitario
31. Fumigación Agrícola
32. Fungicidas
33. Insecticidas Agrícolas
34. Malezas
35. Matamalezas y Herbicidas
36. Parasitología Agrícola
37. Patología Vegetal
38. Plagas Agrícolas
39. -Plagas y Enfermedades
40. Sanidad Vegetal

Subtemas del TEMA 17,

SUELOS - FERTILIZANTES - RIEGOS

1. Agua y Suelo
2. Acidez del Suelo
3. Análisis de Suelos
4. Biología de Suelos
5. Clasificación de Suelos
6. Conservación de Suelos
7. Erosión del Suelo
8. ESTUDIOS de SUELOS
9. Evapotranspiración
10. Explotación de Suelos
11. Fertilidad del Suelo
12. Física de Suelos
13. Génesis de Suelos
14. Humedad del Suelo
15. Nivelación de Suelos
16. Química de Suelos
17. Salinidad del Suelo
18. Topografía
19. Uso del Suelo
20. SUELOS

21. Abonos Minerales
22. Abono Orgánico
23. Abonos de Cobertura
24. Cal
25. Fertilización de Suelos
26. Fertilizantes Agrícolas
27. Fertilizantes Fosforados
28. Fertilizantes Nitrogenados
29. Fertilizantes Potásicos
30. Materia Orgánica
31. Nitrógeno, Fósforo y Potasio (NPK)

32. Aguas para Riego
33. Distritos de Riego
34. Embalses
35. Equipos de Riego
36. Ingeniería Hidráulica
37. Irrigación
38. Riego por Aspersión
39. Sistemas de Riego
40. RIEGOS

Subtemas del TEMA 18.

INDUSTRIAS AGROPECUARIAS

1. Almacenamiento de Productos
2. Clasificación de Productos
3. Control de Calidad
4. Destilación
5. Elaboración
6. Empaques
7. Enlatados
8. Fibras
9. Plantas Industriales
10. Procesamiento de Productos
11. Química de los Alimentos
12. Química Industrial
13. Refrigeración
14. Resinas

15. Industrias Agropecuarias
16. Industria de Abonos
17. Industria de Aceites
18. Industria Agrícola
19. Industria Alimenticia
20. Industria Apícola
21. Industria Avícola
22. Industria Azucarera
23. Industria de Carnes
24. Industria Cervecera
25. Industria de Conservas
26. Industria de Fibras
27. Industria de Frutas
28. Industria Láctea
29. Industria Lanar
30. Industria Maderera
31. Industria Molinera
32. Industria Oleaginosas
33. Industria Pecuaria
34. Industria Perfumería
35. Industria Pesquera
36. Industria de Pieles, Curtiembres
37. Industria de Resinas
38. Industria Textil
39. Industria Vinícola

Subtemas del TEMA 19.

GANADERIA Y ZOOTECNIA

1. APICULTURA, Abejas
2. AVICULTURA, Aves
3. CAZA Y PESCA
4. CUNICULTURA, Conejos
5. ENTOMOLOGIA, Insectos
6. GANADERIA
7. ICTIOLOGIA, Peces
8. ORNITOLOGIA, Pájaros
9. VETERINARIA
10. ZOOLOGIA
11. ZOOTECNIA

12. Aclimatación Ganado
13. Aftosa
14. Agropecuario
15. Alimentación Ganado
16. Anatomía Animal
17. Biología Animal
18. Brucelosis
19. Carnes
20. Comercio Ganado
21. Cría Animal
22. Epizootiología
23. Estadísticas Ganaderas
24. Fertilidad Animal
25. Fisiología Animal
26. Ganado Caballar - Equino
27. Ganado Lechero
28. Ganado Ovino y Caprino
29. Ganado Porcino
30. Ganado Vacuno o Bovino
31. Genética Animal
32. Inseminación Artificial
33. Medicina Veterinaria
34. Morfología Animal
35. Nutrición Animal
36. Pastos y Forrajes
37. Patología Animal
38. Producción Ganadera
39. Razas de Ganado
40. Reproducción Animal

ANEXO No. 3

SUBDIVISIONES PRINCIPALES DEL SISTEMA DECIMAL

En el Sistema Decimal todas las materias están agrupadas en diez clases principales numeradas del cero al nueve (000 - 999). La clase cero corresponde a temas de carácter general y las otras nueve a temas de carácter específico.

Estas diez clases principales se indican con tres cifras cada una, y son las siguientes:

000	OBRAS GENERALES
100	FILOSOFIA
200	RELIGION
300	CIENCIAS SOCIALES
400	LINGUISTICA
500	CIENCIAS PURAS
600	CIENCIAS APLICADAS
700	ARTE Y RECREACION
800	LITERATURA
900	HISTORIA Y GEOGRAFIA

Cada una de estas clases tiene a su vez diez divisiones, numeradas también de 0 a 9, correspondiendo siempre el cero a asuntos de carácter general dentro de la materia respectiva. A medida que se desea una clasificación más detallada, se amplía cada división, yendo progresivamente de lo general a lo específico, excepto en las clases 400 y 800 que se dividen lingüísticamente, y la clase 900 que se divide geográficamente.

A continuación se enumeran las Subdivisiones Principales de cada una de las diez clases antes mencionadas.

Subdivisiones Principales del Sistema Decimal

000 OBRAS GENERALES

010 Ciencia y Técnica Bibliográficas
020 Bibliotecología
030 Enciclopedias Generales
040 Colecciones de Ensayos
050 Publicaciones Periódicas
060 Sociedades Museos
070 Periodismo
080 Poligrafías
090 Libros raros y curiosos

100 FILOSOFIA ESTETICA

110 Metafísica
120 Teorías Metafísicas
130 Ramas de la Psicología
140 Sistemas Filosóficos
150 Psicología
160 Lógica
170 Etica
180 Filosofía Antigua y Oriental
190 Filosofía Moderna

200 RELIGION

210 Religión Natural
220 Biblia
230 Teología Sistemática
240 Teología Práctica
250 Teología Pastoral
260 Iglesia Cristiana en General
270 Historia de la Iglesia
280 Iglesias y Sectas Cristianas
290 Religiones NO Cristianas

300 CIENCIAS SOCIALES

310 Estadística
320 Ciencias Políticas
330 Economía
D340 Derecho
350 Administración Pública
360 Bienestar Social
370 Educación
380 Comercio
390 Costumbres

400 LINGUISTICA

410 Lingüística Comparada
420 Inglés
430 Alemán. Lenguas Germánicas.
440 Francés. Provenzal.
450 Italiano. Rumano.
460 Castellano. Portugués.
470 Latín. Otras lenguas Itálicas.
480 Griego. Grupo Helénico.
490 Otras Lenguas

500 CIENCIAS PURAS

510 Matemáticas
520 Astronomía
530 Física
540 Química. Cristalografía. Mineralogía.
550 Geología
560 Paleontología
570 Ciencias Biológicas
580 Botánica
590 Zoología

600 CIENCIAS APLICADAS

610 Ciencias Médicas
620 Ingeniería
630 Agricultura y Ganadería
640 Economía Doméstica
650 Empresas y Sistemas Comerciales
660 Tecnología Química. Química Industrial
670 Manufacturas
680 Artes y Oficios
690 Construcción de Edificios

700 ARTES Y RECREACION

710 Arquitectura Paisajista
720 Arquitectura
730 Escultura
740 Dibujo. Arte Decorativo
750 Pintura
760 Grabado y Técnicas del Grabado
770 Fotografía
780 Música
790 Recreación

800 LITERATURA

810 Literatura Norteamericana
820 Literatura Inglesa
830 Literatura Alemana y otras literaturas Germánicas
840 Literatura Francesa, Provenzal, Catalana
850 Literatura Italiana, Rumana y Retorromana
860 Literatura Castellana y Portuguesa
870 Literatura Latina y otras literaturas Itálicas
880 Literatura Griega y del Grupo Helénico
890 Literaturas de Otras Lenguas

900 HISTORIA Y GEOGRAFIA

910 Geografía
920 Biografías
930 Historia Antigua
940 Historia de Europa
950 Historia de Asia
960 Historia de Africa
970 Historia de América del Norte
980 Historia de América del Sur
990 Historia de Oceanía.

LITERATURA CONSULTADA

1. BOURNE, Ch. Methods of Information Handling. New York, Wiley, 1966. 241 pp.

2. DEWEY, M. Decimal Classification and Relative Index. 17th ed. Lake Placid Club, N.Y., Forest Press, Inc. of Lake Placid Club Education Foundation. 1965. 2v.

3. FELSTEHAUSEN, H. Improving access to Latin American Agricultural Information through modern Documentation Centers. Bogotá, IICA-CIRA. Mimeografiado 31-LTC. 1966. 15 pp.

4. INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES. Sistemas Electrónicos. Buenos Aires, IBM. 1965. 32 pp.

5. MERRIL, W.S. Código para clasificadores; Normas para la ordenación de libros según los principales sistemas de clasificación. Buenos Aires, Kapelusz. 1958. 209 pp.

6. MONGE, F. Centro de Documentación e Información por Computador Electrónico: una idea para estimular la lectura técnica. Bogotá, IICA-CIRA. Mimeografiado 91. 1967. 26 pp.

7. _____ y URIBE, M.J. Un Sistema para la Automatización de Bibliotecas en Latinoamérica; experiencia del INCORA en Colombia. In: Segunda Reunión Interamericana de Bibliotecarios y Documentalistas Agrícolas, Actas y Trabajos Presentados. Bogotá, IICA-CIRA-AIBDA, Diciembre 1968. pp. 601-616.

8. URIBE, M.J. y DELGADO, E. Guía para consultar la Biblioteca y Preparar Bibliografías. Bogotá, IICA-CIRA. Mimeografiado 57. 1966. 39 pp.

NOTAS:

a) En la elaboración de los Temas y Subtemas del Sistema Automatizado se contó con la asesoría de Especialistas en cada materia y del Personal Técnico del IICA-CIRA, Bogotá.

b) Para la producción de los Catálogos por Computador se ha tenido la asistencia técnica del doctor Rafael Uribe, Jefe del Departamento de Sistematización del INCORA, Colombia.

mju.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA

Mimeografiado

No. 118

NORMAS BIBLIOGRAFICAS 1969

por

Maruja Uribe

Bogotá, Mayo de 1969

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica

"El Proyecto 206, Capacitación y Estudios sobre Desarrollo Rural y Reforma Agraria, es una actividad de Programa de Cooperación Técnica de la OEA, que auspicia el Consejo Interamericano Económico y Social, el cual lo financia a través del Fondo Especial de Asistencia para el Desarrollo. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), el cual ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), con la colaboración del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), y la Universidad Nacional de Colombia. A través de las Direcciones Regionales del IICA, el Proyecto 206 adelanta programas de capacitación, estudios y asesoría al nivel nacional y regional". La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo No. 14592, Bogotá, Colombia.

Preliminary Draft

Colombia's Land Tenure System: Antecedents and Problems *

by

Dale W Adams**

In Colombia, as in many other Latin American countries, it has been argued that existing landownership and land use arrangements were the principal "bottleneck" to rapid economic and social development. Through revolutions, three Latin American countries, Cuba, Bolivia, and Mexico have experienced substantial changes in their tenure arrangements. Recently, 14 other countries have enacted agrarian reform laws to effect similar changes through evolutionary process.[1] Colombia's Law was passed in 1961,[2] and during the first four years the Agrarian Reform Institute (INCORA) has been able to take some important steps toward agrarian reform. Efforts to further accelerate changes in Colombia's land tenure systems, however, are meeting a number of obstacles. The deficiency of funds, the paucity of reliable data, the lack of historical perspective over the changes which have occurred, political opposition, and time required to develop personnel and prodedures to carry out reforms are some of these obstacles. Another serious limitation has been the make-up of the present Agrarian Reform Law and the complexity of procedure which it requires.

In the following discussion, some of the key elements in the development of Colombia's land tenure systems are outlined. It is suggested that these systems have gone through a steady alteration over the years, and that these changes have resulted in land tenure arrangements which are somewhat different and substantially more complex than the latifundio-minifundio situation held to be the case when the Agrarian Reform Law was debated and passed. Following the discussion of the

antecedents of Colombia's land tenure systems, four of the most crucial problem areas are identified and related to the agrarian reform program.

Antecedents of Colombia's Land Tenure Systems

The development of Colombia's present land tenure systems can be separated into three fairly distinct phases. The first phase began in the early 1500's when the Spanish conquerors began enslaving the large Indian population located in the cool climate regions of Colombia. In these areas, the Indians had developed a number of permanent agricultural settlements; and tribal ownership rights to land, as well as individual use rights, were well established. Within a few years, the Spanish imposed systems of land tenure and labor which were directly transferred from Spain.[13] In a relatively short period of time some 350 thousand Indians were grouped into about 300 encomiendas in what is now Colombia.[14] As Weeks points out, these encomiendas had three principal objectives: to dominate the Indian population and instruct them in a Christian-European way of life, to mobilize the Indian labor for use by the encomendero through a patronage system, and to tax the Indians through tribute for the use of the Crown and meritorious citizens.[15] In a few cases the granting of the encomiendas to the encomendero included property rights to the land,[16] but in general, the encomendero was only granted usufruct rights to the lands of a given populated area for a specific period of time.

Paralleling the organization of the encomiendas was the granting of a number of large land grants to the conquerors and settlers of Colombia.[17] Since the Crown could not totally finance the expeditionary forces which came to the

New World, the conquerors were promised Indian labor as well as land grants in reward for their private investments in the voyage. As more settlers came to Colombia they were offered additional land grants to settle remote areas. Other land grants were made for special service to the Crown, or for the development of mining areas and roads.[8]

In many cases the encomiendas overlapped the nearby land grants, and the labor from the encomiendas was a key element in developing and extending these large landholdings. Slightly different labor systems called el concierto and mita agraria were later employed, and Indians were thereby required to work a specific amount of time for owners of large landholdings. In many cases the workers were transferred to the farm and given some remuneration for their labors.[9] In this manner an almost complete feudal system was established, and the basis was set for Colombia's future latifundio system as well as its two-class society.

In 1591 the Crown authorized the establishment of Indian reservations as a means of protecting the indigenous population.[10] The sharp reduction in the Indian population,[11] plus large scale encroachments upon Indian lands by new settlers preceded this act. In some cases the Indians were give land from Crown holdings. In other cases, the Indians purchased land from a land grant holder in order to form a reservation.[12] The demise of the encomiendas, in many cases, revolved into a reservation for the remaining Indians.[13] The lands in the reservations were almost always owned in common by the Indian tribe. Individual use-rights for most of the cultivated lands, with limited rights of inheritance, however, were the most common tenure practices.

By the latter part of the 18th Century, most of the encomiendas had disappeared; Hernández records only four in Colombia in 1807.[14] Some inroads had also begun on the extensive lands of the Indian reservations. Through the system of mayorazgo, which limited land inheritance to the eldest son, most of the large landholdings were maintained or expanded during this period.[15] As Hirschman points out, a number of decrees were issued during the colonial period, apparently with little effect, which were aimed at forcing owners of these large holdings into more intensive usage of their lands.[16]

Colombia entered its second phase of land tenure development during the early part of the 19th Century. It was during this period, when independence was won, that Colombians began moving into the middle altitude areas. The colonization of the central part of the country by the Antioqueños was the most notable part of this movement.[17] The Antioqueño colonization began in the early 1800's, hit a peak in mid-century, extended well into the 20th Century, and was stimulated by favorable climates and high birth rates. Some of the lands settled by these colonists were owned by the government, and were eventually ceded over to the settlers. In many areas, large unutilized land grants were also invaded and divided by the colonists. In still other areas, large landholdings were voluntarily parcelized and sold by the owners.[18] Some of the coffee producing units, later organized in these areas, were sizable, but most of the units were of small to medium size.

A similar, but much smaller, land settlement movement took place in the Santander region after 1848. Up until that time, the production of tobacco had been a tightly held government monopoly. When the monopoly was relaxed, new settlers in this area rapidly expanded tobacco production.[19]

During and shortly after Independence, the Colombian Government continued pressure against owners of large landholdings in an attempt to force them to divide their lands or to make them more productive. In 1824, for example, the mayorazgo system of inheritance was eliminated by law.[20] Later, in 1851, slavery was eliminated,[21] and many thought that large landholdings would disintegrate as a result. It appears, however, that landowners were able to (or already had) convert to other types of tenure-labor systems without seriously affecting the profitability of the large landholdings. In the mid-1800's, a semi-feudal system involving large landholdings, share-renters (aparceros), and live-on-farm workers (agregados and vivientes) came to characterize the tenure system in the principal agricultural regions.

In 1861 a Liberal government stepped up pressure against large landholdings by expropriating most of the rural lands of the Church.[22] The custom of willing land to the Church had resulted in the accumulation of about one-third of the good farm land in the hands of the Church.[23] The value of the expropriated holdings was equal to about five times the national budget of that period.[24] It appears, however, that most of these expropriated lands were purchased by owners of large landholdings, rather than being divided among the small property owners or the landless.

During the 19th Century further inroads were made upon Indian reservation lands by the whites and mestizos. In some cases the whole reservation was dissolved, and each family was given property rights to the lands he operated. Often, the Indians did not comprehend the "paper-concept" of property and soon sold their rights to neighboring landowners. As a result of this, many of the Indians associated themselves with the large landholdings as aparceros, agregados, or farm workers.

The first steps in industrialization of Colombia began around the turn of the Century,[25] and this marked the beginning of the third phase in the development of Colombia's land tenure systems. By this time, much of the area in the cool and temperate regions of Colombia had been settled, and coffee production was increasing rapidly in the latter regions. A continued growth in population and a steady improvement in the internal transportation system helped induce settlers to move into the warm tropical areas of Colombia. Several large banana plantations were established by foreign firms in the coastal regions, and large land concessions were made to stimulate exploration for oil and railroad development. A number of large cattle units were also developed in the Cauca Valley and along the north coast.

The semi-feudal tenure and labor arrangements which predominated during the 1920's and early 1930's were the basis for intense conflict. A bloody riot in the banana zone in 1928,[26] and widespread land invasions, especially in Cundinamarca, marked this period. Large landowners were further beset by financial problems caused by the depression of the 1930's. Because of this, a number of large landholdings reverted to banks in payment for defaulted loans, and many were later parcelized and sold.[27] Out of this turbulent period came Colombia's famous law 200 of 1936 which attempted to reduce conflicts by giving tenure security to dissatisfied rural individuals.[28]

The continued population increase, and the growth of the industrial sector led to a step-up in rural-to-urban migration. This process was sharply accelerated in the late 1940's when members of the two political parties initiated an extended campaign to exterminate each other.[29] Thousands of farms were abandoned,[30] many large landholdings were invaded, a number of small units absorbed into larger

holdings, and thousands of parcels of land sold as a direct result of the violence. Thousands of people, forced out of Tolima, Huila and Valle by the violence, moved into colonization activities in the eastern plains and the Amazon basin; a process which may yet reach the proportions of the Antioqueño movement of a hundred years earlier.

It appears that changes in Colombia's land tenure systems have speeded up since the end of the Second World War. The conditions described in 1949-1950; extensive cattle farms in the flat areas and intensive crops on the hillsides, have changed substantially.[31] In flat fertile areas such as the Cauca Valley, the upper Magdalena River Basin, the north coast, the Sabana around Bogotá, and some of the eastern plains, mechanized crop production is now common. Intensive dairy production and truck crops are well established around the principal cities. Land division through inheritance, cash rental arrangements, and land division through sales have been common in many parts of Colombia. Substantial increases in the production of rice, cotton, edible oil crops, sugar cane, and tobacco are partial results of these changes.[32]

In some parts of Colombia such as Nariño, Boyacá, Santander, and the north coast, land occupants are still obligated to give days of work to the hacienda for the use of the land. This vestige of the early feudal system, however, is rapidly disappearing. The semi-feudal systems of tenure and labor of the 19th Century, are still important in most parts of Colombia, but starting to decline in significiance. This decline is partially related to the mechanization process, migration into the cities, and the continued colonization movement into the coastal areas and eastern regions of Colombia. Of the 123 Indian reservations which existed in 1940, only about half still existed in 1964.[33]

Principal Problem Areas

In spite of these changes which have taken place in Colombia's land tenure system, its performance still fails to meet expanding social needs and aims. Several different aspects of this faulty performance can be identified. The first is the concentration of the good agricultural lands in the hands of relatively few people; and the juxtaposition, the lack of sufficient additional exploitable lands for the remaining peasants. A third is the numerous non-owner tenure arrangements which often lead to an unwise social use of the land resources, as well as serving as a basis for labor exploitation. A fourth is the prevalence of absentee land ownership and weekend farmers.

A principal objective of Colombia's agrarian reform law was to eliminate and prevent the inequitable concentration of rural property.[34] Data recently assembled in Colombia, however, suggests that the degree of landownership concentration, though still an important problem, is somewhat less than was originally thought to be the case. As suggested in the previous discussion, only traces of the original land grant holdings can be found in Colombia; a substantial amount of subdivision of large landholdings among the upper class has taken place. Unfortunately, it is difficult to show with any single set of data what the degree of landownership concentration is. An analysis of land tax records, for example, will generally sub-enumerate sizes of holdings since many small as well as large landowners own more than one parcel of land.[35] Another series of data, information gathered by various commodity organizations on size of plantings for a particular crop, only gives a partial indication of landownership distribution.[36] Non-owner tenure relationships and farm diversification sharply limits the value of

this type of information. Despite some limitation, it appears that the 1959-1960 Agricultural Census of Colombia gives the most indicative picture of Colombia's landownership distribution. The Census used the farm operating unit as a basis for enumeration. It includes, therefore, data on non-owner-operated lands in the farm operating unit. With respect to an analysis of large farms this is not a serious limitation, however, since non-owner operation of land in large units is not common in Colombia.

The data in Table I shows that, in spite of a substantial amount of subdivision of large holdings, about two-thirds of Colombia's farm land is in units of 100 hectares or more.[/37] An inventory of landholdings larger than 2,000 hectares, carried out by the Colombian Agrarian Reform Agency (INCORA) in 1962-63, showed that 874 landholdings contained almost 30 percent of Colombia's land in farms.[/38] Only 12 of these units were larger than 100 thousand hectares. Both of these sets of data, however, overstate the importance of the concentration problem, since much of the land in the largest holdings does not have immediate economic use. Many of the holdings have already been invaded by landless peasants. Title to some 1.5 million hectares of the largest holdings in Colombia have already reverted to the State through INCORA's extinción de dominio activities. Nevertheless, in almost everyregion of Colombia there are still landholdings of 100 to 2,000 hectares which dominate the best land.

It can also be noted in Table I that one-half of Colombia's farms had less than three hectares of land to exploit. These small farm units (minifundio) are found throughout the country, but tend to be heavily concentrated in Antioquia, Boyacá, Cundinamarca, Nariño and Santander (Table II). Three distinct types of minifundio can be identified in Colombia. The independent minifundio are located

TABLE #I

Colombia: Number of farms and land in farms by size of unit with percentage distribution 1959-1960 [a]

Size of Farm units in Hectares	Farms		Area in Farms	
	Number	Percentage Distribution	Hectares Thousand	Percentage Distribution
Less than 3.0	606,423	50.1	678	2.5
3.0 - 9.9	319,327	26.4	1,726	6.3
10.0 - 49.9	201,020	16.6	4,211	15.4
50.0 - 99.9	39,990	3.3	2,680	9.8
100.0 - 499.9	36,010	3.0	6,990	25.6
500.0 - 999.9	4,141	0.3	2,731	10.0
1000.0 - or more	2,761	0.2	8,322	30.4
	1,209,672	100.0	27,338	100.0

a / The 1959-60 Agricultural Census did not include the Department of Chocó or the national territories of Arauca, Caquetá, Guainía, Guajira, Amazonas, Vaupés, Putumayo, or Vichada.

Source: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Directorio Nacional de Explotaciones Agropecuarias (Censo Agropecuario) 1960 Resúmen Nacional (Segunda Parte) Bogotá, Multilith Estadinal, 1964, p. 39.

where few large holdings exist: in Nariño, parts of Cundinamarca and Boyacá. These are primarily subsistance units with some surplus production for sale.[39] The dependent minifundio, found throughout the country in association with large land-holdings, or close to urban areas, is principally a place of residence. The land generally absorbs only a small portion of the family's available labor, and only a small part of the family's total consumption is produced on the farm.[40] Another type of small farm is the commercial minifundio found in the areas of coffee, tobacco, and truck garden production. These units generally absorb most of the family's labor, and the families buy and sell most of their production through the marketing system.[41] Generally, for purposes of agrarian reform, each of these types of minifundio must be treated separately.

Title insecurity on farm land is common throughout Colombia. The 1959-60 Agricultural Census showed that almost 50 thousand Colombian farmers did not have titles to the lands they occupied.[42] It is likely, moreover, that thousands of additional farmers with title problems were not enumerated by the Census. Several areas where a mojority of the lands are not titled were excluded from the Census, and it was difficult to enumerate farms in some of the remote areas where the Census was applied. A further indication of the importance of this problem is the emphasis which the Agrarian Reform Institute (INCORA) has placed on helping farmers secure clear land titles.[43] In the first four years of activity over 20 thousand farmers were granted titles to public domain lands by INCORA, and by mid-1965 about 30 INCORA teams were working throughout Colombia on land titling problems.[44] These problems are especially acute in areas of colonization.[45] New settlers are often unable to purchase the services necessary to obtain a clear land title. Without this title they find it very difficult to secure production credit from regular sources.

TABLE # II

Colombia: Total number of farms, and farms with less than three hectares by Departments with percentage distribution.
1959-1960[a]

Department	Total No. of Farm Units	Farms units with less than three hectares	
		Number	Percentage Total
Antioquia	169,299	103,276	61.0
Atlántico	11,902	6,975	58.6
Bolívar	63,827	33,725	52.8
Boyacá	169,282	102,470	60.5
Caldas	80,424	38,872	48.3
Cauca	73,753	35,791	48.5
Córdoba	48,393	24,739	51.1
Cundinamarca	145,003	81,426	56.2
Huila	34,683	12,085	34.8
Magdalena	54,989	25,437	46.3
Meta	15,835	4,571	28.9
Nariño	90,285	46,254	51.2
N. Santander	39,069	9,727	24.9
Santander	89,972	32,300	35.9
Tolima	72,133	27,967	38.8
Valle del Cauca	50,823	20,808	40.9
	1,209,672	606,423	50.1

a / The 1959-60 Agricultural Census did not include the Department of Chocó, or the national territories.

Source: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Directorio Nacional de Explotaciones Agropecuarias (Censo Agropecuario) 1960. Bogotá, Multilith Estadinal, 1964. (Resúmenes nacionales y departamentales).

Universidad del Valle. Censo Agropecuario del Valle del Cauca, 1959. Cali, Facultad de Ciencias Económicas, 1963, p. 12.

Somewhat related to land title insecurity are the problems associated with non-owner-operators of land. The old feudal and semi-feudal systems, the lack of credit, and the non-availability of land in certain areas has resulted in a jumble of tenure arrangements in Colombia. Much of the production of tobacco, pineapple, sugar cane for crude sugar (panela), and potatoes, for example, is carried out by share-renters (aparceros or compañeros). Cash rentals for land planted to corn, rice, sugar cane for refined sugar, cotton, and oil crop productions are becoming important. In areas of independent minifundio multiple tenure relationships are common. In these areas a farm operator may rent-in as well as rent-out land in order to spread his risk and obtain more production capital.[46] In areas of coffee production, as well as in many other parts of the country, farm laborers (agregados) are given some land-use rights plus a salary in return for labor furnished to the landowner. In areas of colonization the laborers who help clear the land are often given use-rights to the land for several years in payment for his labor.

In spite of the diversity of land tenure and labor arrangements found in Colombia, several common problems can be identified. Few tenure contracts, for example, are fofmalized in writing, and arrangements for a period of only one crop are common. Tenure arrangements do not generally allow renters to plant permanent crops or keep livestock to produce goods for home consumption. Almost no inducement is given to the renters to make investments in the land, and diminishing soil fertility and erosion are the widespread results. The lack of bargaining power and alternative economic opportunities continues to effectively isolate the non-landowner from the landowning class. In general the so-called "agricultural ladder" for land ownership does not operate in Colombia, and the rural peasant finds it almost impossible to achieve vertical mobility through the limited

education which is available to him. The non-owner tenure problems, therefore, have serious social implications, as well as a direct bearing on the present and future productivity of the land resources.

Closely associated with the problem of the non-landowner is the prevalence of absentee landownership in Colombia. The 1959-60 Census of Agriculture showed that over one-third of Colombia's land in farms was operated through a farm manager.[47] Thousands of other landowners "manage" their farms through weekend visits. In several regions of Colombia it is common for landowners (patrones) to delegate authority to a farm manager (encargado or administrador), who in turn assigns land-use rights to a number of share-renters (vivientes or contratistas), who then arrange for sub-share-renters (socios or compañeros) to furnish labor and small amounts of capital, who often in turn work out labor trading arrangements with other individuals (peones, obreros or jornaleros) to supply additional labor at harvesting and planting time.

Absentee landownership is especially common among the professional class. Doctors, lawyers, bankers, politicians, merchants, and even priests often own a finca in the country. It is not uncommon for wealthy individuals to own land in different parts of the country, and they may only visit these holdings every three or four months. Most of these absentee owners have multiple sources of income within the cities and only a small portion of their time is spent in making decisions about farm production.[48] To further agravate the situation, many of these absentee owners are old men or widows who cannot take an active part in managing their lands. Farm managers, moreover, generally have little education and are hardly ever give incentives for changing the status-quo of the farm. The divided interests, the split decisions, and the lack of technical knowledge of farming

result in poor land productivity, as well as a warping of agricultural production. That is, these types of owners are generally forced to select enterprises which can be carried out with little supervision.

Implications For Agrarian Reform

Over the past 400 years Colombia's land tenure system has gone through a series of major changes. Almost gone are the old feudal systems and the Indian reservations. The newer semi-feudal arrangements are gradually giving way to other forms of tenure and labor. The result of these changes has been a decline in the size-dimension of Colombia's land tenure problems. With respect to size, the problem now rests principally with the partially exploited holdings in the 100 to 2,000 hectare range. The land tenure "bottleneck" to additional growth has now broadened to the various minifundio problems, land title insecurity, undesirable tenancy arrangements, and the absentee ownership problem. Combined, these characteristics throttle initiative, discourage the acquisition of new knowledge, reduce the quality and timing of production decisions, warp production patterns, maintain low land and labor productivity, and perpetuate Colombia's two-class society.

It is apparent that Colombia's Agrarian Reform Law is not well designed to treat all of the problems faced by INCORA. The requirements set down by the law, for example, make it difficult for INCORA to expropriate partially exploited, medium sized holdings. There is almost no way that INCORA can directly treat the absentee ownership problem under the present law. Moreover, INCORA has been unable to deal with many of the problems related to independent minifundio because of the lack of associated large landholdings, and the restrictions against moving farmers from one area to another. It appears, therefore, that some adjustments will need to be made in the law in order to attack these problems, and that besides parcelization, INCORA will have to introduce a number of intensive techniques to modernize Colombia's agriculture.

FOOT NOTES

* This paper results from studies by the Land Tenure Center, University of Wisconsin, under a cooperative re earch and training program of the Agency for International Development, and the American Nations. The views herein expressed do not necessarily reflect those of the supporting agencies.

** Assistant Professor of Agricultural Economics, Centro Interamericano de Reforma Agraria, Universidad Nacional de Colombia, and Land Tenure Center, University of Wisconsin.

1 / Only Argentina, Haiti, and Uruguay of the Latin American countries did not have agrarian reform laws in mid-1965.

2 / Law 135 of 1961.

3 / For a further discussion of these systems see David Weeks, "The Agrarian System of the Spanish American Colonies", Journal of Land and Public Utility Economics, May 1947, pp. 153-168.

4 / Guillermo Hernández Rodríguez, De los Chibchas a la Colonia y a la República (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Sección de Extensión Cultural, 1949), p. 185.

5 / Weeks, op. cit., p. 186.

6 / See Ibid, p. 157, and Hernández op. cit., pp. 185-186.

7 / For a few examples of these land grants see Juan Friede, El Indio en Lucha por la Tierra (Bogotá: Talleres Gráficos Mundo, 1944), p. 47; Contraloría General de la República, Geografía Económica de Colombia Tomo V (Bolívar), (Bogotá: Editorial El Gráfico, 1942), pp. 274-275; and Contraloría General de la República, Geografía Económica de Colombia Tomo VIII (Santander), (Bucaramanga: Imprenta Departamental de Santander, 1947), pp. 211-225.

8 / For an example of land grants for road building see: James J. Parsons, La Colonización Antioqueña en el Occidente de Colombia, 2nd Ed. (Bogotá: Banco de la República, 1961) pp. 106-112.

9 / Hernández, op. cit., p. 264.

10 / Cédula of November 1591.

11 / Smallpox was an important factor in the decrease of the Indian population. See Parsons, op. cit., p. 74.

12 / For an example see Friede op. cit., p. 50.

13 / See Parsons op. cit., p. 71.

14 / Hernańdez, op. cit., pp. 239-240.

15 / See Luis Eduardo Nieto Arteta, Economía y Cultura en la Historia de Colombia 2nd Ed. (Bogotá: Ediciones Tercer Mundo, 1962), p. 156.

16 / Albert O. Hirschman, Journeys toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America, (New York: Twentieth Century Fund, 1963), pp. 96-99.

17 / See Parson, op. cit., for a detailed discussions of this colonization process.

18 / See A. Eugene Havens, Estructura y Cambio Social en una Comunidad Colombiana: Támesis, Antioquia (Bogotá: Facultad de Sociología, Universidad Nacional, 1965) for an example of this type of settlement.

19 / See Nieto, op. cit., pp. 241-275 for further discussion of this point.

20 / Law 10 of July 1824.

21 / Law 21 of May 1851.

22 / Decree of September 9, 1861.

23 / Raul Alameda Ospina, "Algo más sobre la Tierra en Colombia" Economía Colombiana, Vol. 24, No. 71, April 1965, p. 34.

24 / Hernández, op. cit., p. 294.

25 / See Everett E. Hagen, On the Theory of Social Change (Homewood, Illinois: Dorsey Press, 1962), pp. 353-384 for an interesting discussion of early industrial development in Colombia.

26 / See J. A. Osorio Lizarazo, Gaitán: Vida y Permanente Presencia, (Buenos Aires: López Negri, 1952), pp.111-116 for a discussion of this riot.

27 / See Banco Agrícola Hipotecario, "La Parcelación de Tierras en Colombia" (Bogotá: Tip. Lozano y Cía, Processed, 1937) for examples of this type of parcelization. Between 1934 and 1937 the Banco parcelized about 130,000 acres.

28 / See Hirschman, op. cit., for further discussion of Law 200.

29 / See Germán Guzmán, et. al., La Violencia en Colombia: Estudio de un Proceso Social Tomo I (Bogotá: Tercer Mundo, 1962), for a description of the violence in this period.

30 / Ibid, p. 293.

31 / Lauchlin Currie, Bases de un Programa de Fomento para Colombia, 2nd Ed., (Bogotá: Banco de la República, 1951) p. 443. This was a study carried out for the International Bank for Reconstruction and Development.

32 / See Dale W Adams et. al., Public Law 480 and Colombia's Economic Development, (Medellín, Colombia: Facultad de Agronomía, 1964) pp. 15-82 for a further discussion of Colombia's recent agricultural development.

33 / Information furnished by the Ministerio del Gobierno, División de Asuntos Indígenas.

34 / Law 135 of 1961, Article Number One.

35 / See L. Eduardo Montero and Dale W Adams, Algunas Consideraciones sobre Reforma Agraria en Regiones de Minifundio: un Ejemplo Colombiano: (Bogotá: IICA-CIRA, processed, 1965) pp. 58-61 for a further discussion and examples of this point.

36 / See Dale W Adams, "Landownership Patterns in Colombia" Inter-American Economic Affairs, Vol. 18 No. 3, Winter 1964, pp. 77-86, for a discussion of a use of this type of data.

37 / One hectare equals 2.47 acres.

38 / Instituto Colombiano de la Reforma Agraria, Informe de Actividades en 1963: Segundo año de Reforma Agraria, (Bogotá: Imprenta Nacional, 1964) pp. 78-79.

39 / See Montero and Adams op. cit., for a description of this type of minifundio.

40 / See A. Eugene Havens, et. al., Cereté: un Area de Latifundio; Estudio Económico y Social. (Bogotá: Facultad de Sociología, Universidad Nacional, 1965), for a description of this type of minifundio.

41 / See Dale W Adams and L. Eduardo Montero, "Land Parcelization in Agrarian Reform: A Colombian Example", manuscript in process of publication.

42 / Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Directorio Nacional de Explotaciones Agropecuarias, (Censo Agropecuario). 1960 Resumen Nacional (Segunda Parte) Bogotá, 1964, p. 42.

43 / See Joseph Thome, "Title Problems in Colonization areas of Colombia", manuscript in process of publication.

44 / Ibid.

45 / See Ronald Lee Tinnermeier, "New Land Settlement In The Eastern Lowland of Colombia", (Unpublished Ph. D. Thesis) (Dept. of Agricultural Economics: University of Wisconsin, 1964), pp. 101-103 for an example.

46 / See Adams et. al. pp. 179-181 for an example of one of these multiple tenure units.

47 / DANE op. cit., p. 21.

48 / The reasons for holding lands in Colombia are varied. Some people of course, farm to make a profit. Mixed in with this, however, are the motives of speculation, inflationary hedge, a vacation home, income diversification, prestige, and an income tax-loss-write-off.

LTC-56-i

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA

Mimeografiado No. 4A

Original en Idioma Inglés

Versión Castellana Revisada

UNA ALTERNATIVA A PROGRAMAS DE DISTRIBUCION DE TIERRAS: LA PARCELACION DE FINCAS ADQUIRIDAS COMERCIALMENTE.

(Evaluación Preliminar del Proyecto Bócore en Santander, Colombia)

por

DALE W ADAMS y L. EDUARDO MONTERO

Este artículo se distribuye en base al convenio sobre publicaciones entre el Instituto de Estudios sobre Tenencia de la Tierra de la Universidad de Wisconsin (U.W. LTC), y el Centro Interamericano de Reforma Agraria (IICA-CIRA).

U.W. LTC/IICA-CIRA
Bogotá D.E., Colombia

Octubre de 1965

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica

"El Proyecto 206, Capacitación y Estudios sobre Desarrollo Rural y Reforma Agraria, es una actividad de Programa de Cooperación Técnica de la OEA, que auspicia el Consejo Interamericano Económico y Social, el cual lo financia a través del Fondo Especial de Asistencia para el Desarrollo. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), el cual ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), con la colaboración del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), y la Universidad Nacional de Colombia. A través de las Direcciones Regionales del IICA, el Proyecto 206 adelanta programas de capacitación, estudios y asesoría al nivel nacional y regional". La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo No. 14592, Bogotá, Colombia.

R E S U M E N

En este breve artículo se ponen de presente algunos obstáculos que han venido limitando la parcelación de fincas en América Latina. Haciendo referencia a una experiencia en Colombia, se implica que algunos de los argumentos contra las parcelaciones no parecen estar sólidamente fundamentados. Se hace referencia a la inversión en un proyecto realizado en Santander que ha reportado una adecuada rentabilidad, y ha favorecido la superación de conflictivos sistemas de tenencia prevalecientes. Se llama la atención de que inclusive en aquellos casos en que no haya alternativa diferente a la de comprar en efectivo las tierras, la parcelación puede competir favorablemente con modalidades alternativas de reforma agraria. Se hace también un esfuerzo por precisar algunas de las múltiples consideraciones que deben atenderse en la planeación de este tipo de proyectos.

S U M M A R Y

In this brief article we discuss some of the obstacles which are hindering land parcelization activities in Latin America. We attempt to show, by the use of a Colombian example, that many of the arguments currently being used against parcelization are not well founded. We indicate that a project in Santander has resulted in a very favorable rate of return on the capital invested, and that it has made a substantial improvement over traditional tenure systems which are common in the area. We go on to suggest that even where lands must be commercially purchased, parcelization activities can compare favorably with alternative techniques of agrarian reform. Finally, we outline a few of the key points which need to be considered in setting up parcelization projects.

UNA ALTERNATIVA A PROGRAMAS DE DISTRIBUCION DE TIERRAS: LA PARCELACION DE FINCAS ADQUIRIDAS COMERCIALMENTE.

(Evaluación Preliminar del Proyecto Bócore en Santander, Colombia) *

por

Dale W Adams y L. Eduardo Montero **

De tiempo atrás se ha venido argumentando que los cambios en los sistemas de tenencia de la tierra son un prerrequisito al rápido desarrollo económico y social de América Latina. Como consecuencia de este argumento, la mayoría de los países latinoamericanos han venido aprobando leyes de reforma agraria que dan énfasis especial a la expropiación de fincas con fines de parcelación./1 Sin embargo, los organismos encargados del cumplimiento de estas leyes han tenido que afrontar serios problemas al tratar de hacerse a tierras para parcelar. Los obstáculos para adquirir fincas, debidos a la complejidad de los procedimientos establecidos por los legisladores, han hecho que los programas de reforma agraria den mayor énfasis a proyectos diferentes de los de parcelación./2 Algu-

---

* La información del presente artículo fué recolectada en trabajos de campo realizados en Noviembre de 1964 por el Instituto de Estudios sobre Tenencia de la Tierra de la Universidad de Wisconsin (U.W. LTC), un programa cooperativo de enseñanza e investigación de la Agencia para el Desarrollo Internacional (U.S. AID) y las Naciones de América. Las ideas y comentarios son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el sentir de las entidades referidas.

** Profesor Asistente y Auxiliar de Investigación, U.W. LTC. Centro Interamericano de Reforma Agraria (IICA-CIRA), Ciudad Universitaria, Bogotá D.E., Colombia.

1 / La palabra parcelación que repetidas veces se emplea en el artículo, implica la división de predios rurales privados que en una u otra forma están dedicados a labores de producción agrícola.

2 / En Colombia, por ejemplo, el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA) ha encontrado que bajo las leyes existentes, la expropiación de fincas lleva de uno a dos años de complicadas gestiones. Sin embargo, ello ha sido pasado por alto por muchas personas que culpan la administración de INCORA de no haber avanzado con más rapidez en el campo de las parcelaciones. Véase a manera de ejemplo las referencias 14 y 15.

(En los epígrafos algunas veces se hará relación a números de publicaciones disponibles, cuya referencia puede consultarse en la bibliografía que acompaña al artículo. Se entiende que la paginación algunas veces indicada, se refiere al lugar de la obra en el cual puede hallarse la información citada).

nos de los planificadores de estos proyectos consideran que por el alto valor de la tierra no tiene justificación la división de predios adquiridos a precios comerciales. Por lo mismo en países donde las leyes permiten la compra de fincas, en la realización de las reformas han dado mayor atención a proyectos de colonización, a obras de adecuación de tierras, a campañas especiales de crédito rural, etc.

Los obstáculos que las leyes presentan a los proyectos de parcelación se han reforzado con una serie de argumentos desfavorables a la división de predios privados. Algunos de estos argumentos parecen ser oposición hacia cualquier tipo de cambio. A manera de ejemplo, hay quienes por diferentes razones argumentan que la parcelación de tierras incide desfavorablemente en el volumen de producción que entra al mercado. Otros sostienen que los proyectos de parcelación a la postre terminarán en infinidad de unidades de tamaño antieconómico, al irse heredando y subdividiendo cada uno de los lotes que forman las parcelas. No faltan también quienes consideran que los patrones de propiedad en verdad no constituyen problema tan grave como repetidamente se sugiere, y que las reformas agrarias pueden hacerse con proyectos de mayor impacto, diferentes de los de parcelación de tierras.

Como base para la siguiente discusión, presentamos datos sobre un proyecto de parcelación en Santander. Mediante este caso tratamos de implicar que si se cumplen algunos requisitos, la parcelación de fincas compradas a precios comerciales puede ser una buena inversión en programas de desarrollo rural. Luego se sugiere que este tipo de inversión puede competir favorablemente con actividades alternativas de reforma agraria. Finalmente se esbozan algunas observaciones que vale la pena considerar al planear un buen programa de parcelación.

LA PARCELACION BOCORE EN SANTANDER /3

Buscando la superación de las áreas tabacaleras y tratando de resolver algunos de los problemas asociados con modalidades inadecuadas de tenencia, el

3 / Bócore se halla localizado en jurisdicción del municipio de Cabrera sobre el cañón del río Suárez, a una hora en automóvil desde Socorro o San Gil. La información se consiguió mediante entrevistas efectuadas a los funcionarios de la parcelación, a algunos de los antiguos pobladores de la región, y a cada uno de los beneficiarios del proyecto.

Instituto de Fomento Tabacalero (INTABACO) en 1957 inició gestiones para adquirir en diferentes partes de Colombia algunas haciendas con posibilidades de parcelación. En el departamento de Santander adquirió INTABACO cuatro fincas colindantes, con una extensión total de 653 hectáreas. Esta superficie se dividió en 98 parcelas, se instaló un acueducto y se inauguró una escuela, se inició la construcción de caneyes y viviendas, y al proyecto de parcelación se le llamó Bócore.

Bócore está localizado en una región donde se ha venido produciendo tabaco durante tres siglos; el 30 por ciento de los cultivadores son aparceros que tienen que dar a los dueños de la tierra de una cuarta parte a la mitad de la producción. Las condiciones de vivienda, salud y educación son totalmente inadecuadas, los aparceros tienen muy pocas oportunidades para migrar o encontrar empleo en actividades diferentes a la agricultura. Grandes explotaciones, trabajadas por 40 y más familias, tienen las mejores tierras. Bajo este sistema el cultivador de tabaco difícilmente puede acumular capital suficiente para comprar un lote o proveer a sus hijos con más de dos años de educación formal.[4]

Años atrás la zona parcelada constituía un vecindario aislado en el cual predominaban "haciendas de negocio", entendiéndose por ello predios de tamaño medio poseídos por familias distinguidas, profesionales y acaudalados comerciantes. Tales haciendas se explotaban esporádicamente en la ceba extensiva de ganados, algunos cultivos de pancoger, y pequeñas sementeras con tabaco cultivado por un reducido número de "vivientes".[5] Muy a menudo, una vez cebados y enajenados los ganados, los dueños acostumbraban vender con ellos la tierra para fundar ganaderías en nuevas fincas. Así, las fincas parceladas cambiaron muy frecuentemente de dueños y por lo tanto de mayordomos y "vivientes". Sus distintos propietarios vivieron siempre de la compra-venta de ganados en las principales ferias de Santander. Los dueños exigían de sus aparceros, aparte de la ter-

---

4 / En las referencias 18 y 20, así como en la referencia 5, pp. 299-336, puede verse una descripción completa de las condiciones bajo las cuales se hace el cultivo de tabaco en Santander. Otras implicaciones sobre sistemas similares de tenencia pueden verse en la referencia 16, p. 30.

5 / Son "vivientes" los aparceros que al recibir vivienda, permanecen con sus familias dentro de las fincas. El antecedente de este sistema tradicional de tenencia puede verse en la referencia 2.

cera o cuarta parte de la producción de los cultivos, al mes una o dos semanas de trabajo para la hacienda. Se les asignaba labores de "vaquería" a manera de "obligación", para en esta forma retribuir el alojamiento ofrecido a la familia.

La intranquilidad social surgió en la zona e indujo una emigración selectiva del área rural a las cabeceras municipales vecinas. Quedó en el campo una reducida proporción de la población, en su totalidad gentes desprovistas de educación, tierras y posibilidades de superación. Pudo constatarse que con anterioridad a la parcelación en las cuatro fincas solamente permanecieron 10 familias con un total de 60 personas trabajando bajo la supervisión de mayordomos. Cultivaban de 12 a 15 hectáreas de tabaco, en pequeños lotes dispersos, que en años de buenas lluvias producían hasta 15,000 kilos para partir con sus patrones.[6] Los dueños hacían apacentar sus hatos en pastizales improvisados, y conseguían de sus "vivientes" el cuidado del ganado, la hechura y mantenimiento de potreros, y una buena participación del producto de sus sementeras. Tal parece que nunca tuvieron cabida en los potreros más de 400 vacunos. El ingreso neto en efectivo producido por las fincas con anterioridad a la parcelación, oscilaba anualmente en una cantidad próxima a los 16,000 dólares.[7]

Los primeros 98 parceleros de Bócore se seleccionaron entre más de 500 solicitudes formalizadas en las diferentes agencias de INTABACO en Santander. En la selección se tuvo en consideración la edad del solicitante, sus condiciones de salud, su experiencia en el cultivo, el tipo de familia que le ayudase, y las recomendaciones personales que lograse conseguir. El tamaño original de las parcelas osciló entre 4 y 11 hectáreas, superficie ésta que en la zona puede ofrecer un ingreso adecuado a las familias. A todos los solicitantes se les sometió a un período de prueba, de uno a dos años, durante el cual tuvieron que entregar a

---

6 / En buenos años la producción total ascendía a 150 cargas. En Santander la carga de tabaco es de 100 kilos.

7 / Deseando trabajar con una moneda más estable que el peso colombiano, las cifras en pesos se resolvió convertirlas a dólares haciendo uso del cambio promedio anual publicado por el Banco de la República. Se hicieron los cálculos de ingreso neto en efectivo, restando a las ventas efectuadas por los dueños y cada uno de los aparceros, el valor total de los insumos comprados cada año.

INTABACO la cuarta parte que tradicionalmente venían reconociendo a los dueños de tierra. Si el cultivador era aceptado como parcelero, se le entregaba un documento formal de promesa de venta y se le abonaba al valor de la parcela la cantidad que hubiere dado como participación en los cultivos de tabaco hechos.[8]

Seis años después de haberse inaugurado la parcelación vivían algo más de 850 personas en Bócore. La producción ha venido aumentando a un ritmo acelerado, hasta el punto que en 1964 los parceleros produjeron 270,000 kilos de tabaco y las existencias de ganado de sus parcelas ascendían a 470 vacunos. Todos los parceleros tienen árboles frutales en sus predios, también cabras, cerdos y gallinas. El ingreso bruto promedio para las familias del proyecto excedía los 1,200 dólares anuales. Sin contabilizar la producción consumida por las familias en las parcelas, el ingreso neto total en efectivo correspondiente a 1964 alcanzó a 130,000 dólares. Si a esta cifra restamos los 16,000 dólares de ingreso neto en efectivo que anualmente producían las fincas antes de parcelarse, en 1964 podemos atribuir al efecto de la parcelación 114,000 dólares de aumento en la producción. Si aproximamos el costo total del proyecto en 573,000 dólares, para la inversión en la parcelación estudiada encontramos una rentabilidad próxima al 18 por ciento anual.[9] Seguramente si hiciéramos el cálculo contabilizando el aumento en insumos producidos y consumidos en las parcelas, la tasa anual de rendimiento podría ser superior.

A finales de 1964 el tiempo promedio que los aparceros habían permanecido en Bócore ligeramente excedía los cuatro años, sin embargo en su mayoría habían pagado la mitad de la deuda contraída con INTABACO por el valor de la parcela. Con la cosecha de 1964 varios parceleros terminaron de pagar sus lotes. Si

---

8 / Para mayores detalles sobre la forma como se hizo la parcelación, consúltese las referencias 12 y 13.

9 / En el cálculo asumimos que en la región de Bócore la productividad marginal del trabajo está muy próxima a cero. Quiere ello decir que en cualquier momento un número determinado de familias puede sacarse de las fincas donde hoy trabajan para llevarse a proyectos de parcelación, sin que por ello se reduzca significativamente la producción de las explotaciones existentes. Fuera de la agricultura existen muy pocas oportunidades de empleo en el área, por lo mismo no se restó la rentabilidad del trabajo antes de hacer los cálculos de rentabilidad de la inversión.

el pago continúa haciéndose en la misma forma, la totalidad de los beneficiarios habrá cancelado la deuda una vez entren al octavo año.

Se puede sugerir también la eficiencia de este tipo de proyecto, comparando los resultados de la parcelación con los de predios similares localizados en la región. Cerca a Bócore se estudió una hacienda que bajo diferentes puntos de vista, parece ser representativa de las explotaciones grandes predominantes en esta parte de Santander. Tiene aproximadamente la misma extensión de Bócore, si bien los suelos son mejores. Sin embargo sólo viven de ella 230 personas. Si bien se le considera una explotación ganadera con pequeñas sementeras en tabaco, a finales de 1964 tenía 30 vacunos menos que Bócore. A los aparceros no se les permite plantar cultivos permanentes, tampoco tener vacas de leche, cabras o cerdos. Para la misma época la producción de tabaco de esta hacienda no alcanzó ni a la cuarta parte de la producción de Bócore, y el ingreso neto total no llegó al 40 por ciento del de la parcelación. La finca, como muchas otras de la región, sería muy difícil de expropiar bajo las leyes existentes; sin embargo su propietario estaba dispuesto a venderla para atender otro tipo de inversión.[10]

PARCELACION vs. OTRAS ALTERNATIVAS DE REFORMA AGRARIA

Los exitosos resultados que tratamos de atribuir a la parcelación estudiada, sirven para sugerir que proyectos de esta naturaleza son favorables en términos de una alta rentabilidad, y superación de conflictivos sistemas de tenencia. Interesaría comparar acá los resultados económicos de este tipo de parcelación con el resultado económico de otras actividades de reforma agraria. Desafortunadamente la falta de investigación en este campo solamente permite sugerir ideas preliminares. En lo que hace relación a la irrigación por ejemplo, en Colombia el primer proyecto en gran escala lo inició la Caja Agraria en 1948[11] y 16 años después, en 1964, solamente había podido llevarse agua a algo más de la mitad de las tierras irrigables de la zona. Los pagos hechos por los dueños de la tierra no alcanzan a cubrir los gastos de mantenimiento. Situación simi-

10 / Este caso sirve para ilustrar la permutabilidad de la tierra en Colombia. El propietario de esta hacienda hizo su capital comprando y vendiendo tierras en diferentes partes de Santander. En 60 años dedicado a esta productiva actividad, tal parece que hubiesen pasado por sus manos más de 20 fincas grandes.

11 / Proyecto Saldaña-Coello, en vecindarios de Purificación, Guamo y Espinal, en el Departamento de Tolima.

lar existe en Venezuela, donde el Ministerio de Obras Públicas a mediados de 1950 inició los trabajos para irrigar 100,000 hectáreas. En 1964 el proyecto sólo había podido abarcar el 15 por ciento del área potencialmente irrigable.[12] También en Venezuela la recuperación de la inversión ha sido excesivamente lenta.

En los llanos orientales de Colombia inauguró la Caja Agraria en 1959 el proyecto de colonización de Avichure, sobre las vegas del Ariari. Se llevó allí gran cantidad de colonos y se hicieron enormes esfuerzos por establecerlos en una región fértil aunque aislada, totalmente en bosque. A principios de 1965 muy pocos colonos habían podido comenzar a hacer abonos a las deudas contraídas seis años atrás al establecerse en sus parcelas, por ser insignificante el volumen de productos que pueden sacar a los mercados.

Si se compara el resultado de los anteriores ejemplos de inversión con los de una parcelación como la referida en Santander, hay un elemento de juicio que si bien no totalmente concluyente, da a pensar que la compra de fincas con fines de parcelación puede compararse favorablemente con otros tipos de inversión que en una u otra forma traten de implementar una reforma agraria.

PLANEACION DE PROYECTOS DE PARCELACION

Si bien la reforma agraria en general y la parcelación en particular constituyen procesos eminentemente políticos, en base al caso estudiado parece ser posible establecer algunas consideraciones de valor. En países de recursos escasos es altamente deseable la pronta recuperación de la inversión; todos aquéllos proyectos que se van pagando rápidamente, aumentan la disponibilidad de fondos que permitan su continuidad. En lo que hace relación a las parcelaciones, debe darse prioridad a aquellas que den mayor importancia a los cultivos anuales o semestrales, ya que usan intensivamente la mano de obra y requieren menos inversión. Como norma general, deben aplazarse aquellos proyectos que requieren la construcción de costosas obras de infraestructura. Tratando de proteger el

---

12 / Sistema de riego del Guárico, en vecindario de San Juan de los Morros, Estado de Guárico, Venezuela.

valor real de los desembolsos originales, los planificadores de parcelaciones debieran sistemáticamente ajustar la cantidad que debe cubrir cada beneficiario, y/o entrar a utilizar una tasa alta de interés que refleje el proceso inflacionario de cada país.

En atención a consideraciones de índole social, quienes planifiquen parcelaciones debieran concentrar esfuerzos en aquéllas zonas rurales donde parcialmente está ocupada gran cantidad de familias desprovistas de tierra. Inicialmente debiera preferirse aquellas zonas donde comúnmente trabajan los campesinos bajo modalidades de medianería, ya que en su mayoría ellos han desarrollado habilidad suficiente para manejar explotaciones.[13] El tipo de parcelaciones que se insinúa, muchas veces puede llegar a necesitar la división de predios de tamaño medio. Donde fuere factible escoger los parceleros, tal como lo fué en Santander, la selección cuidadosa ampliará las posibilidades de éxito de cada proyecto. Al planear el pago de las parcelas, puede ser de valor adaptar las cuotas a los arreglos de tenencia tradicionales en cada zona, y establecer un riguroso período de prueba antes de la adjudicación definitiva de títulos. También, tratando de prevenir la excesiva fragmentación al ir pasando la tierra de padres a hijos, el problema sería menos grave si se aumentaran las facilidades de educación para la niñez, tratando de inducir la migración de los hijos de los parceleros.

Las primeras parcelaciones deberán ser proyectos de demostración con buenas posibilidades de constituir explotaciones de un tamaño adecuado que pueden incidir en un aumento considerable de la producción. Un buen ejemplo de este tipo de parcelación es Bócore. Primeramente debiera buscarse desarrollar la producción en forma tal de lograr una paulatina substitución de importaciones, posteriormente deberá tratar de alcanzarse la diversificación de exportaciones. En esta forma se afrontarán menos problemas en la comercialización de los productos. Donde fuere posible la adquisición de fincas apelando a la expropiación o la extinción de dominio, por más complicado que ello resultase, debiera tratar de lograrse, especialmente por los efectos secundarios favorables que ello trae consigo. Mediante artificios de esta naturaleza se puede conseguir indirectamente un avaluo catastral más acorde con el valor real de la tierra, más ingreso

13 / Pueden verse varios ejemplos de estas modalidades de tenencia en las referencias 16 y 17.

local proveniente de impuestos prediales, así como un uso más intensivo de los recursos. Algunas veces los procedimientos legales también pueden presionar la oferta y venta de fincas a las entidades interesadas en adquirirlas. Los proyectos de parcelación deberían también tratar de concentrarse y las inversiones evaluarse, para en esta forma poder reducir gastos innecesarios y lograr mayores tasas de rentabilidad para las parcelaciones.

C O N C L U S I O N E S

Si bien la compra de fincas para parcelar no constituye la única solución a los problemas de tenencia de la tierra, en la América Latina puede constituir un valioso instrumento hasta cuando se logren modificar las leyes existentes y el Estado pueda adquirir tierras más fácilmente. El estudio de caso presentado da a pensar que este tipo de parcelación puede traer consigo un aumento considerable en la producción agrícola, y una buena rentabilidad a la inversión. Estos resultados sugieren que la compra de fincas para parcelar puede competir con actividades alternativas de reforma agraria.

B I B L I O G R A F I A

1. Adams, Dale W and L. Eduardo Montero, "Land Parcelization in Agrarian Reform; a Colombian Example". Mimeografiado No. 4 del Centro Interamericano de Reforma Agraria IICA-CIRA (Bogotá: mimeografiado de IICA-CIRA, Octubre de 1965) 7 p. En proceso de impresión en Inter-American Economic Affairs (Washington, D.C., U.S.A.).

2. Adams, Dale W. "Colombia's Land Tenure System; Antecedents and Problems". Mimeografiado No. 5 del Centro Interamericano de Reforma Agraria IICA-CIRA (Bogotá: mimeografiado de IICA-CIRA, Octubre de 1965) 19 p. En proceso de impresión en Land Economics (Madison, Wisc., U.S.A.).

3. Adams, Dale W. "Es la Concentración de la Propiedad de la Tierra un Problema en Colombia?" Agricultura Tropical (Bogotá, Colombia) Noviembre de 1964: 599-604.

4. Colombia. Ediciones Tercer Mundo, Colección la Tierra. Ley de Reforma Social Agraria; Decretos, Acuerdos y Resoluciones que la Desarrollan. Presentación de Jaime Vidal Perdomo (Bogotá: Antares Ltda., 1964) 330 p.

5. Colombia. Contraloría General de la República. Geografía Económica de Colombia; Tomo VIII (Santander). Mario Galán Gómez, editor (Bucaramanga: Imprenta Departamental de Santander, 1947) 646 p.

6. Colombia. Contraloría del Departamento de Santander, Dirección Departamental de Estadística. Anuario Estadístico de Santander, 1961 (Bucaramanga: Imprenta Departamental de Santander, 1963) 398 p.

7. Colombia. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Directorio Nacional de Explotaciones Agropecuarias; (Censo Agropecuario) 1960. Departamento de Santander (Bogotá: Multilith Estadinal, 1964) 101 p.

8. Colombia. Instituto Nacional de Fomento Tabacalero (INTABACO), Cuadros Estadísticos sobre la Actividad Tabacalera en Colombia (Bogotá: mimeografiado del Departamento de Estudios Económicos de INTABACO, 1964) 28 p.

9. Colombia. Instituto Nacional de Fomento Tabacalero (INTABACO). Censo Tabacalero de Colombia, 1963 (Bogotá: litografiado del Departamento de Estudios Económicos de INTABACO, 1964) 59 p.

10. Colombia. Instituto Nacional de Fomento Tabacalero (INTABACO). Diez Años de Labores, 1954-1964 (Bogotá: litografiado de la Gerencia General de INTABACO, 1964) sin paginación.

11. Colombia. Instituto Nacional de Fomento Tabacalero (INTABACO). Informe de Labores, 1963 (Bogotá: litografiado de la Gerencia General de INTABACO, 1964) 51 p.

12. Colombia. Instituto Nacional de Fomento Tabacalero (INTABACO), Un Ensayo de Parcelaciones (Bogotá: Imprenta Nacional, 1963) 15 p.

13. Colombia. Instituto Nacional de Fomento Tabacalero (INTABACO). Programa de Visita a la Parcelación Bócore y la Estación Experimental El Cucharo (Junio 21 a 23, 1963). Folleto distribuído con ocasión de la ceremonia de entrega de escrituras a los primeros parceleros de Bócore (San Gil: litografiado de la Seccional de INTABACO, 1963) 8 p.

14. Feder, Ernest. "When is Land Reform a Land Reform? The Colombian Case", American Journal of Economics and Sociology (New York, N.Y., U.S.A.) April 1965: 112-116.

15. Feder, Ernest. "La 'Reforma Agraria' Colombiana", Revista de la Universidad Libre (Bogotá, Colombia) Vol 4 No. 16: 29-41.

16. Montero, L. Eduardo y Dale W Adams. Algunas Consideraciones sobre Reforma Agraria en Regiones de Minifundio; un Ejemplo Colombiano (Con bibliografía referente a la situación colombiana). Centro Interamericano de Reforma Agraria (IICA-CIRA), Serie Materiales de Enseñanza para Reforma Agraria, No. 1 (Bogotá: litografiado de IICA-CIRA, Julio de 1965) 106 p.

17. Montero, L. Eduardo. "Organización de las Explotaciones Agropecuarias de una Comunidad Andina de Minifundio: Contadero, Nariño". Agricultura Tropical (Bogotá, Colombia) Agosto de 1965: 413-434.

18. Pineda G., Roberto. Estudio de la Zona Tabacalera de Santander. Informe presentado al Ministerio del Trabajo de Colombia (Bogotá: Publicación de la División Técnica de Seguridad Social Campesina, 1955) ___p.

19. Pino E., A. Sistemas de Aparcería; Conclusiones del Primer Ensayo de Explotación Agrícola por el Sistema de Aparcería en los Cultivos de Tabaco, Maíz y Millo, en la Estación Agrícola de San Gil. Informe presentado al Ministerio de Agricultura y Ganadería de Colombia (Bucaramanga: Publicación de la División Nacional de Agricultura, 1948) 78 p.

20. Rodríguez, Romilio. Apuntes sobre la Actividad Tabacalera en Colombia; Tenencia de la Tierra e Implicaciones de Carácter Económico-Social que Afectan a los Cultivadores. Estudio efectuado para la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), a solicitud del Instituto de Fomento Tabacalero (INTABACO) y el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Colombia (Bogotá: mimeografiado del Departamento de Estudios Económicos de INTABACO, 1960) 72 p.

21. Tinnermeier, Ronald Lee. The Role of the National Institute of Tobacco in Increasing the Tobacco Production in Colombia. University of Wisconsin Land Tenure Center (U.W. LTC), mimeographed for international distribution (Madison, Wisc.: U.W. LTC mimeo, 1964) 11 p.

22. Thome, Joseph R. Expropriation Procedures in Colombia (Preliminary Draft). Centro Interamericano de Reforma Agraria (IICA-CIRA), mimeographed for international distribution (Bogotá: IICA-CIRA mimeo, 1965) 10 p.

23. Thome, Joseph R. Procedimiento Establecido en Colombia para Adquirir Tierras con Destino a Parcelación (Versión Preliminar). Centro Interamericano de Reforma Agraria (IICA-CIRA), mimeografiado para distribución internacional (Bogotá: mimeografiado de IICA-CIRA, 1965) 17 p.

24. Valdés S., Hugo; Guillermo Ortíz R., y Luis R. Jaimes. Estudio sobre Costos de Producción del Tabaco en Rama por el Sistema de Aparcería. Informe presentado al Instituto de Fomento Tabacalero (INTABACO), a solicitud del Gerente General (San Gil: mimeografiado de la Estación Experimental El Cucharo, 1957) 17 p.

25. Wheeler, Richard G. y Guillermo A. Guerra E., "Administración Rural en la Reforma Agraria y el Desarrollo Económico". Entrega Especial de la Revista Facultad Nacional de Agronomía (Medellín, Colombia) Noviembre de 1963. 118 p.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

ORGANIZACION SECTOR AGROPECUARIO

Profesor:

Tomás de J. López

LA ORGANIZACION DEL SECTOR AGROPECUARIO EN COLOMBIA

Comentarios sobre los Decretos Extraordinarios 2420 y 3120 de 1968

LA ORGANIZACION DEL SECTOR AGROPECUARIO EN COLOMBIA

Comentarios sobre los Decretos Extraordinarios 2420 y 3120 de 1968

I. ASPECTOS GENERALES

La reestructuración del sector agropecuario estipulada en los Decretos Extraordinarios 2420 y 3120 de 1968 ha tenido el objetivo principal de convertir el Ministerio de Agricultura en el organismo encargado de la adopción de la política agropecuaria del país y a los organismos del sector, en ejecutores de la misma, en sus respectivos campos de acción.

Para ello se establecieron mecanismos de coordinación en tres niveles claramente definidos, a saber:

1. Con otros organismos de la administración, lo cual garantiza la coordinación de la política agropecuaria con la política nacional de desarrollo.

2. Con las entidades adscritas y vinculadas al sector, y

3. Con las entidades gremiales agropecuarias.

1. Coordinación con otros organismos de la administración

Respecto al primer mecanismo se ha logrado una estrecha relación del Ministerio de Agricultura con los Ministerios de Hacienda y de Desarrollo, con el Departamento Nacional de Planeación y con el Instituto Colombiano de Comercio Exterior, para recomendar a estos organismos la política tributaria y de comercio exterior que sea más aconsejable adoptar para fomentar adecuadamente la producción, el mercadeo y la comercialización de los productos agropecuarios. Igualmente, a través de la Junta Monetaria, el señalamiento de una política sobre crédito agropecuario y los casos en los cuales, de manera general, se deberá exigir la prestación de asistencia técnica especializada para garantizar el adecuado y eficiente aprovechamiento del crédito (Artículo 3o. literal g).

También se atribuyeron al Ministerio, funciones en relación con la política de comercio exterior de los productos agropecuarios. (Artículo 3o., literal i), y en la fijación de la política de precios de los mismos productos, disponiéndose que el Ministerio presente las recomendaciones del caso a la Superintendencia Nacional de Precios, antes de Regulación Económica (Artículo 3o., literal j).

Por lo anterior, el Ministerio de Agricultura tiene, en virtud del Decreto Ley 2420 de 1968 la posibilidad de integrar las políticas de precios, de comercio exterior, tributaria y crediticia, lo cual garantiza la armonía de los programas agropecuarios dentro de una política nacional de desarrollo.

2. Coordinación con entidades adscritas y vinculadas al sector

La reestructuración del sector agropecuario simplificó al máximo la organización administrativa del propio Ministerio, dejando como únicas labores operativas las relacionadas con la organización de la población rural y con la preparación de reglamentaciones técnicas sobre normas, calidades y aspectos sanitarios de productos e insumos agropecuarios.

Es importante destacar que, prácticamente, el Ministerio ha quedado convertido en una entidad de planeación y supervisión de la política agropecuaria. De aquí que en su estructura sólo quedaron, además de los despachos del Ministro, del Viceministro y del Secretario General, dos oficinas, la Jurídica y la de Planeamiento, y dos Divisiones, de Organización Campesina y de Regulación Técnica.

Al producirse la redistribución de funciones, estas vinieron a asignarse a los organismos ya existentes o a los nuevos que surgieron de la Ley. Así, los establecimientos públicos, las empresas industriales y comerciales del Estado y las sociedades de economía mixta, que se adscribieron o vincularon al Ministerio de Agricultura, tienen unas funciones claramente determinadas que impiden los conflictos de competencia que antes eran frecuentes en el sector agropecuario porque varios organismos venían adelantando las mismas actividades, dando origen a duplicaciones y a innecesarias dispersiones de recursos.

Desde luego, se han dispuesto en el Decreto Ley los siguientes sistemas, que garantizan la coordinación entre los distintos organismos:

a) Creación de un Comité Ejecutivo integrado por el Ministro, el Viceministro, el Secretario General y el Director o Gerente de los principales organismos del sector agropecuario. (Banco Ganadero, Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero, Federación Nacional de Cafeteros, Instituto Colombiano Agropecuario -ICA-, Instituto Colombiano de la Reforma Agraria, INCORA, Instituto de Mercadeo Agropecuario, IDEMA, Instituto de Desarrollo de Recursos Naturales Renovables -INDERENA- Artículo 15. El Jefe del Departamento Nacional de Planeación asiste a las reuniones de este Comité con derecho a voz y voto. Igualmente, pueden ser invitados a sus deliberaciones, funcionarios de otras reparticiones administrativas o técnicas y representantes del sector agropecuario.

Prácticamente este Comité es una Junta Directiva del Sector Agropecuario, ya que tiene a su cargo lo siguiente:

i) Analizar los planes y proyectos de cada uno de los organismos del sector y conceptuar sobre los proyectos de presupuesto y planes de inversión que éstos presenten.

ii) Conceptuar sobre aspectos relacionados con la política de crédito, de precios y de mercadeo.

iii) Conceptuar sobre los programas de acción que se propongan desarrollar cada uno de los organismos del sector.

iiii) Conceptuar sobre las solicitudes de financiamiento que deban ser aprobadas por el Departamento Administrativo de Planeación.

b) Consulta de los Planes y Proyectos. Anteriormente, cada entidad presentaba sus planes y proyectos, acompañados de los respectivos presupuestos, al Departamento Nacional de Planeación, el cual una vez aprobados, los remitía a la Dirección Nacional de Presupuesto para la asignación de las partidas presupuestales necesarias para su financiación.

Ahora, siguiendo los lineamientos trazados por el Decreto Ley 1050, el camino se ha invertido: los organismos envían sus programas a la Oficina de Planeamiento del Sector Agropecuario, dependencia que los estudia y los presenta al Comité Ejecutivo, que debe aprobarlos para, posteriormente, ser enviados al Departamento Nacional de Planeación.

Lo anterior está ratificado en las obligaciones que se han impuesto en la Ley a los organismos del sector Agropecuario (artículo 20).

c) Composición de las Juntas Directivas. El Ministro de Agricultura preside todas las Juntas Directivas de los organismos adscritos o vinculados al sector y, además, se ha determinado que los Gerentes de los cinco (5) principales organismos (Caja Agraria, INCORA, IDEMA, ICA e INDERENA) formen parte de las Juntas de cada una de estas entidades. De esta manera, cada Gerente tiene en su Junta a los otros 4 principales Gerentes y una decisión aprobada por el Comité Ejecutivo, será ratificada y acatada por cada uno de los organismos, ya que este equipo móvil de directivos así lo garantiza.

3. Coordinación con las entidades gremiales agropecuarias

Como instrumento de coordinación con las entidades gremiales agropecuarias, el Decreto 2420 estableció los siguientes:

a) Comisiones Nacionales por Productos Agropecuarios. Con carácter consultivo y como organismos adscritos al Ministerio de Agricultura, funcionarán comisiones nacionales para cada producto agropecuario, integradas por representantes de los pequeños, medianos y grandes productores del respectivo artículo. Se pretende con estas comisiones, que haya un diálogo permanente con los productores interesados cada vez que vaya a formularse la política a seguir para cada artículo (Artículo 18 bis).

b) Representación. Está previsto que en varias juntas directivas se nombren representantes de entidades gremiales agropecuarias y, aún, que sus voceros sean invitados a las reuniones del Comité Ejecutivo.

c) Personerías. Al Ministerio de Agricultura corresponde otorgar la personería jurídica a las Asociaciones que representan a los gremios agropecuarios, vigilar el cumplimiento de sus estatutos e imponer las sanciones a que haya lugar, conforme a las leyes (literal c, artículo 3o.). El otorgamiento de las personerías jurídicas para estas asociaciones se hacía por el Ministerio de Justicia, sin que este Despacho ejerciera ninguna clase de vigilancia sobre estas entidades.

d) Contratos. El Ministerio está en posibilidad de contratar con las federaciones gremiales de productores o con las asociaciones de campesinos, la ejecución de las respectivas campañas de fomento agrícola, utilizando las cuotas de fomento sobre la producción nacional de algunos artículos.

II MODIFICACIONES RESPECTO A CADA INSTITUCION

En los Decretos se crearon tres establecimientos públicos y una empresa comercial e industrial del Estado; se determinó con exactitud la competencia de los organismos que continuaron y se suprimieron tres Institutos (Instituto de Fomento Algodonero, Instituto de Fomento Tabacalero, Instituto Zooprofiláctico Colombiano), y cuatro Divisiones del antiguo Ministerio de Agricultura (Recursos Naturales, Cultivos, Ganadería y Operativa).

1. Organismos Nuevos

a) INDERENA. En el Artículo 22 del Decreto 2420, se creó el Instituto de Desarrollo de Recursos Naturales Renovables, con el carácter de establecimiento público y dándole como función principal lo relativo a reglamentación, administración, conservación y fomento de los recursos naturales del país, en los aspectos de pesca marítima y fluvial, aguas subterráneas y superficiales, suelos, bosques, fauna y flora silvestre, parques nacionales, hoyas hidrográficas, reservas naturales, sabanas comunales y praderas nacionales.

El INDERENA surgió como resultado de la fusión de la antigua C.V.M., Cooperación Autónoma de los Valles del Magdalena y del Sinú y la antigua División de Recursos Naturales del Ministerio.

La jurisdicción del INDERENA es nacional, con excepción de los territorios que constituyen las hoyas hidrográficas del Alto Cauca, el Alto Anchicayá, el Alto Dagua y el Alto Calima, región en la cual se atribuyeron las funciones a la CVC (Corporación Autónoma Regional del Cauca).

b) Servicio Colombiano de Metereología e Hidrología. Con el encargo de ejecutar todas las actividades de observación, medición, análisis y publicación de datos hidrológicos, se creó un Servicio Colombiano de Metereología, con la categoría de establecimiento público.

c) Fondo de Desarrollo y Diversificación de Zonas Cafeteras. Igualmente, en los artículos 76 y siguientes del mencionado Decreto, se creó un establecimiento público denominado Fondo de Desarrollo y Diversificación de Zonas Cafeteras, para estimular el desarrollo económico y social de las zonas dedicadas al café, en las cuales fuera necesaria la sustitución de plantaciones marginales.

De esta forma, y en virtud de compromisos internacionales suscritos por Colombia, se estableció un organismo oficial para la realización de los proyectos de sustitución y diversificación cafeteras.

d) Empresa Colombiana de Productos Veterinarios. Del extinguido Instituto Zooprofiláctico Colombiano, surgió la Empresa Colombiana de Productos Veterinarios, como una entidad industrial y comercial del Estado, dedicada exclusivamente a la elaboración de productos biológicos, químicos y farmacéuticos para uso veterinario.

Las labores de investigación y diagnóstico que antes cumplía el Instituto Zooprofiláctico fueron trasladadas al ICA, quedando en la nueva empresa sólo la parte de producción y comercialización de las vacunas y demás artículos antes mencionados.

2. Organismos Reformados

a) Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). Las modificaciones introducidas a este Instituto se resumen en lo siguiente:

- Se varía la composición de la Junta Directiva, dando representación a los Gerentes de los demás Institutos y a las Asociaciones de Campesinos.

- Se le atribuyeron funciones de fomento agropecuario y de sanidad animal y vegetal. En esta materia se ha continuado un programa, ya que inicialmente el ICA sólo tenía funciones de educación e investigación. Posteriormente por contrato celebrado con el Ministerio se le traspasaron las actividades de extensión agropecuaria y, en virtud de la reestructuración, se le confirieron las de fomento y sanidad.

Por tanto, el ICA asume la ejecución de los programas que en estas materias estaba cumpliendo el Instituto de Fomento Tabacalero, el Instituto de Fomento Algodonero, el Instituto Zooprofiláctico Colombiano (estudio y diagnóstico de enfermedades animales) y las Divisiones de Cultivos y Ganadería del antiguo Ministerio de Agricultura.

b) Instituto de Mercadeo Agropecuario. A este Instituto se le introdujeron las siguientes modificaciones:

Se cambió su denominación por la de Instituto de Mercadeo Agropecuario.

- Además, se le atribuyeron nuevas funciones en relación con la regulación del mercado exterior de los productos agropecuarios, para lo cual el IDEMA podrá establecer precios mínimos de exportación de los mismos y vigilar el cumplimiento de las disposiciones al respecto.

Inclusive el IDEMA puede asumir ahora directamente el mercadeo exterior de productos agropecuarios cuando, a su juicio, sea aconsejable. De esta manera, se facilita la conquista de los mercados exteriores que, muchas veces, se han perdido porque los exportadores particulares tienen interés en realizar una o dos exportaciones y no garantizan calidades uniformes, con lo cual cierran la posibilidad de regularizar el intercambio con estos países.

- También puede financiar cooperativas de producción y mercadeo de productos agropecuarios y asociaciones campesinas.

- Anteriormente las utilidades del INA se distribuían entre otros organismos de la administración, quedando el Instituto sin una fuente permanente de capitalización. Se reformó la norma que ordenaba esta distribución de utilidades y, en cambio, se dispuso que el remantente líquido de cada ejercicio anual ingresaría al patrimonio del IDEMA.

- Igualmente, se introdujeron modificaciones en cuanto a la composición de la Junta Directiva, dando representación a las Asociaciones de campesinos y a los Gerentes de las otras entidades del sector.

Se autorizó al IDEMA para crear comisiones de mercadeo exterior por productos y para delegarles las funciones relacionadas con el mercadeo de los mismos, estableciéndose que el Instituto de Comercio Exterior condicionaría las licencias de importación y exportación de estos productos a los requerimientos periódicos que le formulara el IDEMA (Artículo 47).

- También para compensar las variaciones estacionales en los mercados exteriores o las diferencias de precios en los distintos mercados, se autorizó la celebración de contratos especiales de exportación.

c) Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero. Se adicionó la Junta Directiva de la Caja con 5 miembros que son los Gerentes de los otros Institutos y el representante de las asociaciones de campesinos, y se les señaló a los miembros que no formen parte de la Junta en razón de su cargo, un período de dos años.

d) INCORA. Se adicionó la Junta Directiva con el Gerente del INDERENA, que era el único de los Gerentes del sector agropecuario que no formaba parte de la misma y, adicionalmente, se dispuso que el Gerente de la Caja y del IDEMA fueran los representantes de estos organismos en la Junta Directiva, con lo cual se les quitó la posibilidad de delegar la representación en otros funcionarios.

e) Banco Cafetero. Se dispuso dar al Banco la categoría de empresa industrial y comercial del Estado, ya que jurisprudencialmente se discutía si era o nó un establecimiento público.

- Igualmente, se determinó que el Ministro y el Gerente de IDEMA serían los representantes del Gobierno Nacional en esta Junta Directiva.

- Se estableció que las acciones suscritas por la Federación Nacional de Cafeteros en el Banco con recursos del Fondo Nacional del Café, figurarían a nombre de éste.

f) Corporaciones Autónomas Regionales. Todas las Corporaciones Autónomas Regionales se adscribieron al Ministerio de Agricultura, determinándose que el Ministro presidiría las respectivas Juntas o Consejos.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

ORGANIZACION CAMPESINA

Profesor:

Evaristo González

L A O R G A N I Z A C I O N C A M P E S I N A

RESUMEN CONFERENCIAS ORGANIZACION CAMPESINA

El siguiente es un resumen de las conferencias dictadas por el doctor Evaristo Gonzáles, durante el curso realizado en el Programa Nacional de Capacitación Agropecuaria por funcionarios de la Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero.

INTRODUCCION

El motivo por el cual dentro de la programación de conferencias para este curso haya sido incluído el tema de Organización Campesina, lo constituye el hecho de que a juicio de los directores de este seminario se creyó conveniente que los participantes en él tuviesen una visión más o menos amplia de la filosofía, de los alcances y realizaciones de este programa que el gobierno nacional viene adelantando desde el mes de Julio del año de 1967.

En consecuencia, para analizar el tema asignado dividiremos nuestra charla en 5 partes a saber:

1o. Justificación del programa

2o. Antecedentes

3o. Disposiciones legales

4o. Metodología

5o. Realizaciones

JUSTIFICACION DEL PROGRAMA

Para analizar este aspecto, valdría la pena formular una pregunta básica: Por qué el Estado debió asumir como programa de ejecución propia el fomento y promoción de la Organización Campesina en Colombia?

Para absorber esta pregunta existen un sinnúmero de argumentos que ponen de manifiesto la imperiosa necesidad de que exista en el país una clase campesina organizada.

Podríamos agrupar la problemática campesina en 3 aspectos: el social, el económico y el político, su análisis nos llevará a la conclusión de que la Organización Campesina en Colombia debe ser interpretada como el programa básico para iniciar cualquier proceso de transformación del sector Agrario.

MOTIVOS SOCIALES

Nuestro campesino en el aspecto social, es un individuo que permanece totalmente aislado, no sólo físicamente sino espiritual y anímicamente, su contacto y relación con los centros urbanos, es casi nulo; ese marginamiento lo ha llevado a dos situaciones igualmente perjudiciales para su desarrollo integral.

a) Su individualismo, que lo lleva a encaminar sus actividades independientes de las personas que le rodean, porque entiende que

es la lucha de su propio ser con la naturaleza y que de su esfuerzo individual depende su supervivencia.

b) Su conformismo. El campesino debido a una serie de frustraciones, de diferente clase, ha adoptado una actitud de conformismo y de indiferencia hacia la solución de sus propios problemas sociales y si queremos producir una transformación en los núcleos rurales, tenemos que pensar en producir un cambio en cada uno de los individuos que son parte integrante de nuestros núcleos.

MOTIVOS ECONOMICOS

Al analizar el aspecto económico de la situación que atraviesa nuestro campesino, debemos estudiar en forma especial los diferentes aspectos que inciden en el proceso de la productividad del trabajador rural.

En primer término debemos analizar la defectuosa distribución de la tenencia de la tierra en Colombia.

La propiedad de la tierra es base fundamental en el proceso económico de cualquier individuo que tenga una vinculación directa con el campo, en segundo término, debe analizarse el aspecto del crédito, fenómeno que en nuestro país tiene caracteres alarmantes, ya

que por desgracia las diferentes fuentes de financiación y los diversos canales de crédito, no están llegando a las clases más necesitadas, sino por el contrario están siendo aprovechadas por un grupo reducido de personas que paradójicamente son las que menos lo necesitan.

Asistencia Técnica. Tradicionalmente en nuestro país se ha venido utilizando en materia de asistencia técnica, un sistema de atención individual al campesino, lo que hace inoperante en extremo la prestación de este servicio. Sucede entonces, que los servicios de un agrónomo, de un veterinario, son solicitados y obtenidos por el hacendado o por el terratendiente que dispone de medios de transporte y de cierta posición económica; el campesino pobre, el de la pequeña parcela no puede obtener dichos servicios porque carece de las posibilidades que tiene aquél que puede pagar a un profesional particular.

Por último, el proceso del mercadeo demuestra palpablemente la imperiosa necesidad de que el campesino no abandone su individualismo; la aparición del intermediario nocivo en el proceso del mercadeo es producto inmediato de la situación que vive el campesino, este fenómeno perjudica no sólo al agricultor que recibe muy poco por sus productos, sino al consumidor que paga precios elevados por el mismo.

En resumen, mientras el campesino permanezca en forma individual buscando la solución de sus problemas no será posible efectuar en Colombia una Reforma Agraria Integral, democratizar el crédito, prestar un servicio de asistencia técnica colectivo, y solucionar el problema del mercadeo.

MOTIVOS POLITICOS

El Presidente Frei de Chile al hablar de la problemática del campesino latinoamericano dice una frase que tiene exacta aplicación para el caso colombiano. "El gran problema del campesino latinoamericano no es sólo el que no produzca lo suficiente y que por lo mismo no consuma lo suficiente sino que no opina lo suficiente".

Cuando analizamos el aspecto político, es necesario preguntarnos si los grupos campesinos tienen actualmente canales directos y efectivos para poder expresar sus opiniones. Desafortunadamente tenemos que concluir, que dichos canales no están al alcance de los campesinos y si no existen medios que garanticen que su opinión podrá ser escuchada y acogida, mucho menos va a existir la posibilidad de que el campesino tenga poder decisivo para tratar de solucionar los problemas que a él atañen.

Es necesario, entonces, buscar fórmulas prácticas para que el campesino adquiera canales de expresión lo suficientemente ágiles pa

ra que pueda manifestar su verdadera opinión y lo que es más importante, para que sus auténticos representantes puedan llegar a los sitios en donde se tomen las decisiones que a él más interesa.

Las anteriores razones justifican plenamente la necesidad de que exista en Colombia una clase campesina organizada y que el Estado haya asumido la iniciativa de promover esa organización y tomar ese programa como una de sus realizaciones básicas.

ANTECEDENTES

Antes de entrar a analizar el contenido del Decreto No. 755 del 2 de Mayo de 1967, que es la base jurídica que reglamenta la Organización Campesina de Colombia, es conveniente anotar que dicha norma fue el producto de un amplio análisis, hecho por un grupo de personas que por su directa vinculación a los problemas del sector agrario, tenían un conocimiento exacto de la situación y por lo mismo estaban en capacidad de formular las recomendaciones que se ajusten más a una solución práctica.

Los integrantes del Comité Operativo creado por el entonces Presidente electo Doctor Carlos Lleras Restrepo fueron entre otros: Doña Ofelia Ocampo de Jaramillo, Directora de Promoción del Movimiento de Reconstrucción Rural; Eugenio Colorado, expresidente de la Federación Agraria Nacional; José Osorio Gallego, fundador y Direc

tor de la Organización Cívica Colombiana para la Alfabetización (OCCA); Otto Morales Benítez, Ex-ministro de Agricultura; Jorge Rojas, miembro del Comité Operativo y de la Junta del Movimiento de Reconstrucción Rural; y Monseñor José Joaquín Salcedo, fundador y Director de Acción Cultural Popular, que, a través de Radio Sutatenza y por otros medios ha realizado una extraordinaria labor de educación y organización campesina. José Fernando Botero, entonces Gerente del INA; José Elías del Hierro, Gerente General de la Caja Agraria; Enrique Peñalosa, Gerente General de INCORA; Germán Valenzuela Samper, Sub-Gerente Técnico de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, y Alfonso Moncada, Sociólogo de Acción Cultural Popular.

DISPOSICIONES LEGALES

De acuerdo con el artículo primero del Decreto 755, el Ministerio de Agricultura "llevará un registro especial de los servicios relacionados con redistribución de la tierra, organización de los productos, crédito, almacenamiento y mercadeo, y otros servicios relacionados con la actividad agropecuaria que preste el Estado directa o indirectamente".

El programa de Organización Campesina tiene como fundamentos legales el Decreto 755 del 2 de Mayo de 1967 y la resolución No. 061 de Febrero 7 de 1968 (Estos dos textos legales fueron entregados

a los participantes en el seminario).

Usuario en su sentido natural es la persona que usa un servicio. Sinembargo para efecto del Decreto, se ha querido dar un sentido dinámico a este concepto. Así, entendemos por usuario la persona que ha recibido un servicio, que lo está recibiendo o que aspire a disfrutarlo.

En cuanto a las características de inscripción podemos decir que son tres:

a. Apolítica. En ningún momento se debe tener en cuenta la filiación política del campesino que se inscribe, puesto que las agremiaciones de usuarios deben estar compuestas por la totalidad de los usuarios inscritos, sin distingos de partidos.

b. Gratuita. Tanto la inscripción, como la entrega del carnet laminado son servicios completamente gratuitos y, por lo tanto, no podrá exigirse suma alguna por tal concepto.

c. Libre. Nadie podrá ser obligado a inscribirse ni asociarse. Esta es una posibilidad que se le ofrece al campesino para su mejoramiento social y económico y por lo tanto tiene plena libertad de aprovecharla o nó.

La totalidad de los campesinos inscritos como usuarios de los ser

vicios que el Estado presta en el sector agropecuario, en un municipio, podrán constituir lo que se ha denominado "La Asociación Municipal de Usuarios". 1/

Como fundamentalmente interesa conocer la opinión de quienes reciben un servicio sobre la forma y condiciones en que éste se presta, el usuario debe vincularse a la Asociación del Municipio en donde está recibiendo o aspira a recibir servicios. Por tanto, si una persona recibe servicios en varios municipios, puede pertenecer a la Asociación existente en cada uno de ellos.

Las Asociaciones de Usuarios podrán constituir comités por servicios o a nivel veredal. 2/ Es decir, una Asociación que agrupe a todos los usuarios de un Municipio puede dividirse internamente para el mejor cumplimiento de sus funciones, en comités que reúnan a los tabacaleros, a los algodoneros, a los prestatarios de la Caja Agraria, etc. Igualmente, puede subdividirse en comités que agrupen no ya a los usuarios en razón del servicio que reciben, sino por su ubicación geográfica en una vereda dentro del Municipio de que se trate.

La Asociación Municipal es el primer paso en este esquema de Organización Campesina. Posteriormente, las Asociaciones Municipales existentes en un Departamento nombrarán un representante con voz y voto para que participe en la instalación de la Junta Directiva de la Asociación Departamental de Usuarios, que es la reunión de usuarios de cada Departamento. 1/

Finalmente, existirá una Asociación Nacional de Usuarios, cuya Junta Directiva se nombrará por dos representantes designados por cada una de las Asociaciones Departamentales de Usuarios. 2/

FUNCIONES DE LAS ASOCIACIONES DE USUARIOS

En desarrollo del Decreto 755 las asociaciones municipales de usuarios tendrán funciones de control y vigilancia de los respectivos servicios y cierta intervención en el manejo de los mismos. Cómo va a operar esta intervención de los usuarios en el manejo de sus servicios a nivel municipal?

El Decreto prevé 1/ que cada uno de los funcionarios locales encargados de dirigir la prestación de determinado servicio, se reuna con los representantes de la respectiva asociación de usuarios con dos fines principales:

a. Examinar conjuntamente con ellos las actividades que la agencia ha desarrollado en ese Municipio, y

b. Programar sus futuras actividades

Esto garantiza que los agentes locales encargados de la dirección del servicio no van a desarrollar sus labores independientemente de los usuarios a los que van a beneficiar, sino que tienen que estudiar con ellos, cómo, cuándo y dónde deben prestarse los servicios.

Además las inversiones propuestas por las agencias locales a las oficinas centrales, con participación de los representantes de la Asociación Municipal de Usuarios, tienen prioridad, y este criterio tendrá que ser observado por las oficinas principales en el momento de asignar fondos a sus respectivas agencias. Por tanto, se establece un criterio de planificación partiendo de las necesidades locales. 1/

Para garantizar lo anterior, por iniciativa del Señor Presidente de la República, el Ministerio de Agricultura presentó a las diferentes entidades del sector rural, proyectos modificatorios de sus estatutos y reglamentos, con el fin de que en ellos se incluyera la participación de los representantes de las asociaciones de usuarios en Consejos y Juntas Consultivas a nivel municipal, departamental y nacional. Estas modificaciones ya están siendo aprobadas por las respectivas Juntas Directivas, lo que garantiza que la participación de los usuarios tendrá una base legal y estatutaria que no podrá ser desconocida.

Por otra parte, estas asociaciones municipales de usuarios pueden recibir delegaciones de las entidades que prestan servicios en la forma en que cada institución lo determine. 3/ Pueden estas asociaciones, por ejemplo: 4/

- Recibir en consignación cupos de crédito para que ellas mismas administren y distribuyan estos recursos.

- Comprar o recibir en administración centros de propagación, beneficio de semillas y almacenes de distribución de herramientas e insumos agropecuarios.

- Recibir fondos rotatorios para adquisición de cosechas y otras labores de mercadeo.

- Ejecutar labores de vigilancia en explotaciones de recursos maderables y en actividades de caza y pesca.

Para recibir estas delegaciones, y sólo para este objetivo, las asociaciones municipales de usuarios deben obtener la personería jurídica que les habilite para ejercer derechos y contraer obligaciones. Para el efecto, el Ministerio de Agricultura asesorará a estas asociaciones, buscando reducir al mínimo los trámites requeridos, de tal forma que se haga un reconocimiento casi automático de la personería jurídica para las asociaciones que la soliciten.

METODOLOGIA

El proceso de promoción de las asociaciones de usuarios se basa fundamentalmente en la selección y capacitación de líderes rurales. Funcionarios especializados realizan encuestas sociométricas a nivel de vereda con el fin de conocer quiénes son las personas que tienen más influencia y que ejercen un liderato de representación en los determinados grupos rurales, las personas así seleccionadas son invitadas

a un curso de cuatro días de duración en el que se les informa ampliamente sobre los objetivos de la campaña. Además los funcionarios locales de las diferentes entidades vinculadas al sector Agropecuario, asisten a dichos cursillos con el fin de explicar a los líderes campesinos cuáles son los servicios que prestan las entidades en esa Asociación, cuáles son los procedimientos para que el campesino logre beneficiarse de los mismos y en general dar una información amplia sobre la entidad que ellos representan.

REALIZACIONES

Inscripción:

a. Se han inscrito utilizando los formularios especialmente preparados para el efecto, cerca de setecientos sesenta y cuatro mil novecientos treinta y tres campesinos (764.933)

b. Estas inscripciones se han sometido a un proceso de clasificación en el Departamento de Sistematización del INCORA, en donde se producen las correspondientes constancias de inscripción, que después de ser laminadas, son distribuídas por intermedio de las Zonas Agropecuarias del Ministerio de Agricultura, cuyos funcionarios acuden a cada Municipio y allí distribuyen entre las agencias de las distintas entidades las correspondientes credenciales de Usuarios, que luego serán entregadas a cada uno de sus titulares.

Divulgación

Se dictaron 52 de estos cursillos en 41 ciudades distintas, a través de 5 equipos de adiestramiento, integrados cada uno por un abogado, un extensionista y un comunicador. Se obtuvo por este medio, vincular a la Campaña más de 4.500 funcionarios que están en contacto directo con los campesinos en las diferentes regiones del país. El texto de las conferencias dictadas se incluyó en el "Manual para Instructores de Organización Campesina" que fue entregado a cada funcionario participante con una ayuda visual consistente en un laminario especialmente diseñado.

Debe anotarse que los participantes hicieron durante la instrucción, prácticas sobre explicación a grupos campesinos del contenido de la Campaña, manejo de grupo y promoción y organización de reuniones.

c. Por contrato con la Federación Agraria -FANAL- y en estrecha colaboración con la División de Acción Comunal del Ministerio de Gobierno y con sus Promotores Regionales, se dictaron 10 cursos para líderes campesinos en diez ciudades distintas del país, entre el 4 de Octubre y el 6 de Diciembre del pasado año. Asistieron aproximadamente 500 dirigentes pertenecientes a Sindicatos, Cooperativas, Juntas de Acción Comunal y Ligas Campesinas. El temario de estos cursos incluyó explicaciones sobre integración popular, sindicalismo, cooperativismo, acción comunal, Asociación de Usuarios y relaciones humanas.

d. En colaboración con la Unión de Cooperativas Nacionales -UCONAL- se cumplieron tres cursos de capacitación sobre cooperativismo agropecuario, al que asistieron miembros de las juntas directivas de las Asociaciones Municipales de Usuarios ya existentes.

e. En coordinación con el Ministerio de Defensa y por intermedio del Departamento de Acción Cívico-Militar, se dictaron 28 cursos en todo el país, al personal de soldados próximos a retornar a la vida civil. Asimismo, se ha programado otra serie de cursos para el personal de oficiales y sub-oficiales con idéntico fín.

f. En coordinación con las gobernaciones departamentales y las Secretarías Arquidiocesana de Acción Social, se han realizado numerosos cursos informativos destinados a los Alcaldes y Curas Párrocos, sobre los objetivos y procedimientos de la Campaña.

g. Se han dictado 393 cursos para líderes campesinos en los cuales se han capacitado 4.686.

h. Se han constituído 286 Asociaciones de Usuarios y 3 Asociaciones Departamentales.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

ECONOMIA DE LA PRODUCCION

Profesor:

Lázaro Montes

GUIA DE CLASE Y DE LECTURAS

1. La firma o empresa
   Friedman, p. 122-125

2. La magnitud de las explotaciones agrícolas.
   Cohen, 42-61.

3. La empresa es unidad que decide
   Bishop & Toussaint, p.35-40

4. Concepto de función de producción, tipos de funciones de producción, ley de rendimientos decrecientes.
   Bishop & Toussaint, p. 43-49

5. Producto total, medio y marginal; relaciones entre el producto total, medio y marginal.
   Bishop & Toussaint, p. 49-52.

6. Las tres etapas de una función de producción.
   Bishop & Toussaint, p. 52-55.
   Ferguson, p. 122-128

7. Comprobación matemática de que cuando el producto medio es máximo, el producto marginal debe ser igual al producto medio.
   Ferguson, p. 114.

8. Ejercicios numéricos.
   Ferguson, p. 124-125

9. La tasa marginal de sustitución técnica y la tasa marginal decreciente de sustitución técnica.
   Ferguson, p. 141-145.

10. Elasticidad de sustitución en producción.
Ferguson, p. 145-147

11. Conceptos de isocuantas y sus características, concepto de isocostos.
Leftweich, p. 117-120 y 123-124

12. Combinación óptima de recursos; maximización de la producción con un costo dado; minimización del costo con una producción dada.
Ferguson, p. 152-157

LEM:ett
XI-13-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

ECONOMIA DE LA PRODUCCION

Profesor:

Lázaro Montes

GUIA DE CLASE No. 2

1. El costo varía con la producción.
2. Los costos de oportunidad.
3. Los costos variables y los costos fijos.
4. La función de costo total.
5. El costo medio y el costo marginal.
6. El costo medio fijo.
7. Los costos a corto y a largo plazo.
8. El ingreso neto en relación a la producción.
9. Efectos de los cambios en precios.

LEM:ett
XI-17-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

ADMINISTRACION RURAL

Profesor:

L. Eduardo Montero

GUIA DE CLASE Y DE LECTURAS

(Consultar Listas de Lecturas Nos. 4 y 5)

1 Conceptos Generales.

1-1 El Campo de la Administración Rural .
Yang, p. 1-5.
Hopkins, p. 3-12.
Wheeler y Guerra, p. 1-4.

1-2 La Contribución de los Análisis de Administración Rural.
Guerra, "La Contribución...," p. 464-471.
Yang, p. 5-6.
Rao, p. 1-7.

1-3 Definición de Explotación Agrícola o Unidad de Producción .
Wheeler y Guerra, p. 96-98.

1-4 Definición de Productor.
Wheeler y Guerra, p. 93-96.

2 Diferencias entre la Agricultura y Otras Industrias.
Hedges, p. 1-14.
Guerra, "Diferencias entre...," p. 505-509.

3 Organización de las Explotaciones Agrícolas Colombianas.

3-1 Unidades de Operación vs. Unidades de Propiedad.
Adams, "Es la Concentración...," p. 599-604.
Montero y Adams, p. 61.

3-2 Modalidades Contractuales de Tenencia.
Adams, "Colombia's Land Tenure...," p. 43-52.
Montero y Adams, p. 5-12, 57-62.

3-3 Formas de Organización de los Negocios.

4 La Toma de Decisiones y la Habilidad Empresarial de los Productores Colombianos.

3-1 Los Pequeños Productores.
Grunig, "... Minifundistas...," 31 pp.
Adams y Montero, p. 62-70.
Adams, Peña y Giles, p. 25-40.

3-2 Los Grandes Productores.
Grunig,"...Grandes Propietarios...," p. 141-155.
Havens, Montero y Romieux, p. 179.

LEM:ett
XI-17-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA

Mimeografiado

Nº 55

LA CONTRIBUCION DE LA ADMINISTRACION RURAL A LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO ECONOMICO

Por:
Guillermo A. Guerra E.

Bogotá, Junio - de 1966

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica

"El Proyecto 206, Capacitación y Estudios sobre Desarrollo Rural y Reforma Agraria, es una actividad de Programa de Cooperación Técnica de la OEA, que auspicia el Consejo Interamericano Económico y Social, el cual lo financia a través del Fondo Especial de Asistencia para el Desarrollo. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), el cual ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), con la colaboración del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), y la Universidad Nacional de Colombia. A través de las Direcciones Regionales del IICA, el Proyecto 206 adelanta programas de capacitación, estudios y asesoría al nivel nacional y regional". La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo No. 14592, Bogotá, Colombia.

LA CONTRIBUCION DE LA ADMINISTRACION A LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO ECONOMICO

Guillermo A. Guerra E*

En el análisis de Administración Rural el interés se concentra en estudiar cómo los productores usan su tierra, su mano de obra y capital, cómo planean los cambios en el uso de los recursos y cómo pueden mejorar el uso de éstos. Pero este interés no sólo se concentra en el estudio de los procesos de Administración Rural tal como se aplican al negocio individual sino también en el estudio del conjunto de unidades de explotación que existen en un país determinado.

Así, los objetivos de la Administración Rural son: a) guiar a los productores individuales en el mejor uso de sus recursos en una manera que sea compatible con el bienestar de la sociedad. b) Proporcionar un análisis fundamental sobre la eficiencia en la combinación de los recursos que pueda servir como base para el mejoramiento de la Administración Pública de los mismos, en lo que concierne al planeamiento de la política agrícola o a la orientación de las instituciones que controlan la eficiencia de la producción. 1/ Luego la Administración Rural tiene campo de acción al nivel de la finca individual y al nivel de la economía total.

---

* Profesor Asociado, Jefe depto. de Economía y Ciencias Sociales, Facultad Nacional de Agronomía. Medellín, Colombia.

1/ Véase por ejemplo: Heady, E.O. 1948. "Elementary Models in Farm Production Economic Research". Journal of Farm Economic, Vol. xxx No. 2. p. 205.

Por lo tanto, el propósito de este trabajo es el de mostrar que el análisis de Administración Rural contribuye en forma significativa a los programas de desarrollo económico de un país, y de ahí la necesidad de preparar personal en este ramo de la economía agrícola.

Para cumplir estos objetivos el trabajo se dividirá en tres partes. En la primera de ellas se discutirá quien usa las investigaciones en Administración Rural, en la segunda se discutirá que se podría investigar. Finalmente se darán algunas ideas sobre cómo preparar un plan de investigaciones en Administración Rural.

Quién Usa Las Investigaciones en Administracion Rural

La Administración Rural es una ciencia aplicada que tiene que ver principalmente con la utilización de los principios económicos y los conocimientos de la tecnología agrícola en la organización y operación de las fincas individuales. Su papel incluye la consideración y apreciación de las consecuencias económicas de los planes de acción alternativos (incluyendo la falta de acción) para usarlos como guía de las decisiones que deben tomar los productores individuales y para la planeación y programación de la política Agraria Nacional.

Al revisar esta amplia definición de la Administración Rural se puede apreciar que la aplicación de sus principios y métodos se podría dirigir a cinco grupos de individuos. El primero de ellos lo constituyen los agricultores o productores. Como es necesario que exista un puente entre la tecnología que produce una estación experimental y las prácticas que usa el agricultor, el segundo grupo de personas interesadas en hacer uso de las investi-

gaciones en Administración Rural son los técnicos que trabajan en Investigación y en extensión Agrícola. Las casas comerciales que producen maquinaria, insecticidas, fungicidas matamalezas, etc., constituyen el tercer grupo interesado en el análisis de la Administración Rural. Luego y siguiendo la definición original se debe mencionar el grupo de personas que formula la política y los programas agrarios a escala nacional, local e internacional. Las instituciones de enseñanza constituyen el quinto y último grupo.

A continuación se discutirá brevemente la forma cómo cada uno de estos grupos puede beneficiarse con los resultados de las investigaciones en Administración rural. (2)

1o.- Agricultores. Los agricultores forman quizás el grupo más numeroso ya que como se anotó antes, el objetivo primordial que se persigue, es el de ayudarles a mejorar la eficiencia en la explotación de sus fincas y alcanzar ingresos más altos. Como es obvio, si se obtiene éxito al suministrar información o ayuda a los agricultores para mejorar sus ingresos, se podrá esperar una mejor colaboración por parte de ellos a estos trabajos.

2o.- Investigadores y Extensionistas. En este grupo se han colocado los que trabajan en investigación y los que trabajan en extensión. Los trabajos de Administración Rural revelan a dichos grupos de técnicos cuáles son los problemas más importantes de la producción agropecuaria, tanto en sus aspectos físicos como económicos y sociales.

a. Investigadores. En los Estados Unidos los resultados de estos trabajos se emplean en las estaciones experimentales para tomar decisiones so-

---

2/ Véase: Guerra E. Guillermo. 1961. "Resultado Económico de las fincas del área demostrativa de San Ramón Uruguay". 1959. Revista. Facultad Nal. de Agronomía. Vol. XXI No. 56 p. 23-26.

bre la forma de organizar la investigación en los cultivos, ganados y otros aspectos de la producción. Al mismo tiempo se han venido haciendo proyectos para obtener información que ayude a decidir en qué forma deben distribuirse los recursos disponibles para la investigación entre las diferentes ramas de las ciencias agrícolas y entre los diversos problemas, a fin de lograr el uso más económico de dichos recursos. 3/

A pesar de la falta de evidencia para demostrarlo, se podría decir que en nuestros países las decisiones sobre los problemas a investigar en las estaciones experimentales parece que no obedecen mucho a resultados o problemas revelados por las investigaciones en economía agrícola en general o específicamente en Administración Rural. Al mismo tiempo parece que no se tienen muy en cuenta los resultados de estas investigaciones para tomar decisiones sobre prioridades en la distribución de los presupuestos entre los diferentes problemas que hay que investigar.

b. Extensionistas. Los extensionistas tienen entre sus funciones la de aconsejar prácticas como control de insectos y enfermedades, rotación de cultivos, uso de fertilizantes, etc.; pero muchas veces no tienen en cuenta las condiciones de la oferta de insumos o mano de obra en la región, o de los precios a que se venden los productos, así como el del posible efecto de las prácticas que están aconsejando sobre el ingreso de cada agricultor. Por esta razón en muchos casos el consejo resulta más perjudicial que benéfico. A ello se debe en parte que los servicios de divulgación y extensión no hayan dado buenos resultados en muchos países. (4)

3/ Christensen, R. 1956. Preparación de un programa de trabajo en Administración Rural. I.I.C.A. zona Sur. Montevideo (mimeografiado) 15. P.P.

4/ Yang, W. Y. 1953. "Investigaciones de Administración Rural para el Progreso Agrícola". F.A.O. Roma. Cuaderno de Fomento No. 20 Agricultura. P. 5.

El extensionista con entrenamiento en Administración Rural (muy escaso en nuestros países) encuentra en estas investigaciones información útil y concisa sobre las condiciones mencionadas, con cuya base puede trazar los programas de desarrollo económico de un área determinada.

2o.- Firmas Comerciales. El tercer grupo está formado por firmas comerciales e industriales asociadas con la agricultura. Dichos grupos se interesan por la prosperidad de los agricultores porque de ésta depende la venta y compra de sus artículos. En los Estados Unidos muchos bancos rurales y otras firmas comerciales emplean actualmente expertos en Administración Rural para vender sus productos. En nuestros países apenas estamos en una etapa de iniciación de estos trabajos.

4o.- Los Que Formulan La Política Agraria. La mayor parte de los países del mundo tienen programas que se relacionan con la producción agrícola, el uso de la tierra, las explotaciones de productos o bien a los precios de los mismos. Es casiimposible desarrollar programas y políticas sólidas que afecten a la agricultura sin disponer de la información que suministra la investigación en Administración Rural.

Como ejemplo de lo anterior en algunos países de América Latina y de Asia, estos estudios han proporcionado datos básicos para evaluar y proyectar obras de fomento, tales como la habilitación de tierras, colonización, riego y avenamiento. En el Uruguay se empleó este sistema para evaluar un proyecto de colonización. Para el efecto se compararon resultados de una muestra de fincas fuera de la colonia. 5/

5/ Marull, José, y Emilio Montero. 1959. Evaluación de un Proyecto de Colonización en Uruguay. Institutto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la O.E.A. Programa de Cooperación Técnica. Zona Sur Montevideo, Uruguay. p. 77.

Peterson y Lewis (6) usaron las investigaciones de Administración Rural para un estudio de "Uso De La Tierra En Costa Rica" y recalcan la importancia de estos trabajos como base para la clasificación de la tierra en clases económicas.

Los programas de crédito agrícola, en especial el crédito supervisado 7/, conservación de suelos y planes de desarrollo para las fincas en nuevas áreas agrícolas (programas de colonización) han venido utilizando los resultados de éstos como estudios desde hace varios años.

5o. Instituciones de Enseñanza. Tanto las investigaciones en sí como el análisis de sus resultados constituyen la principal fuente de enseñanza de la Administración Rural. No es posible dictar un curso en esta disciplina si no se hace al mismo tiempo algún tipo de investigación con los estudiantes. Ello no sólo permite familiarizarlos con la metodología de la investigación, sino con la aplicación práctica de los principios discutidos en clase.

Un método que el autor ha utilizado durante los últimos cuatro años es el de realizar encuestas y estudios de casos en el área de Desarrollo de Girardota 8/ y la ejecución de tesis de grado y seminarios sobre diversos tópicos

---

7/ Este punto es tratado con bastante detalle y con ejemplos de varios países latinoamericanos por: Tablante, N. 1964, "Farm Management and Credit Guidance As a tool for Achieving successfull, Well balanced system of farming". En International Explorations of Agricultural Economics. The Iowa State University Press. P. 256.

8/ Esta es una área Demostrativa en la cual la Facultad Nal. de Agronomía de Medellín en colaboración con el Ministerio de Agricultura realizan labores de educación, investigación y entrenamiento en Economía y Extensión Agrícola, tanto a estudiantes como a profesores, agrónomos, etc. El área tiene un equipo compuesto por un agrónomo, un asistente de clubes 4-S y una mejoradora del hogar.

de la Administración Rural. También ha sido posible realizar con los estudiantes trabajos de investigación de un carácter más científico a escala Nacional mediante contratos con diversos organismos nacionales e internacionales. 9/

Para terminar este aspecto es necesario recalcar que para tener una buena base de enseñanza en Administración Rural, en cualquier zona, será necesario tener respuesta a las siguientes preguntas -Cómo usan los agricultores de la zona los recursos de que disponen? Qué resultados obtienen? Cómo planean sus cambios? Cómo podemos contribuir a que ellos usen mejor sus recursos? Más adelante se verá que la respuesta a estas preguntas también es valiosa para trazar los programas de desarrollo de la zona.

Qué Se Podría Investigar

Aunque los trabajadores en Administración Rural no tienen responsabilidad como productores individuales o como personas que toman decisiones sobre aspectos políticos, ellos sí tienen la responsabilidad de promover consideraciones alternativas de acción y de indicar sus consecuencias económicas.

Sus investigaciones podrían orientarse hacia el conocimiento y aclaración de los siguientes aspectos. 10/

1) Cómo obtener una óptima organización y formas de tenencia para las fincas existentes en un país o región de acuerdo a los recursos disponibles.

9/ Véase por ejemplo ADAMS D., GUERRA E. GUILLERMO et al. 1964. "Public Law 480 and Colombia's Economic Development". Facultad Nal. de Agronomía Medellín Colombia. Michigan State University. 384. P.P.

10/ Adaptación y complementación por el autor de las ideas de la XI Conferencia Internacional de Economistas Agrícolas, Publicadas en "International Journal of Agrarian Affairs". Oxford University Press. Vol. III No. 3 p. 129.

Aquí será muy importante tener en cuenta las restricciones impuestas por factores institucionales.

2) Cómo obtener medios eficientes para aumentar la producitividad o las retribuciones a los operadores individuales a medida que se adicionan recursos a la producción.

3) Cómo localizar en forma efectiva la mano de obra y demás recursos escasos dentro de la empresa agrícola, entre los grupos de fincas y otros empleos.

4) Usando los recursos disponibles y bajo diferentes situaciones de producción y tenencia, determinar cómo proporcionar a los agricultores niveles de ingreso equiparables con otros sectores de la economía.

5) Cómo localizar eficientemente los recursos escasos tales como tierra, capital, fertilizantes y otros items, tanto entre las fincas individuales como entre las áreas.

6) Cómo determinar el tamaño de la finca que tenga en cuenta no sólo las economías de escala sino también las consecuencias económicas de políticas alternativas.

7) Determinar el impacto de políticas alternativas de precios, mercadeo, importación, etc., sobre los planes de producción de las fincas individuales.

8) Cómo localizar una producción que pueda aumentarse o disminuirse más eficientemente, y establecer prioridades por áreas y desarrollo regional.

9) La investigación sobre aspectos físicos (suelos, clima, etc.) y el análisis de precios incluyendo las proyecciones hacia el futuro constituyen otro tipo de investigación muy necesaria.

Tipos de Investigación en Administración Rural

Varios autores, siguiendo un procedimiento más ortodoxo, han tratado de clasificar las investigaciones en Administración Rural usando diferentes sistemas. Christensen, por ejemplo, dice que se podrían agrupar las investigaciones en Administración Rural, en tres categorías. 11/

1.- Investigación que es principalmente descriptiva de las condiciones económicas de las fincas y de los cambios que ocurren en esas condiciones. Esta categoría incluye los siguientes estudios:

a) Tipos de explotación de fincas, que abarca la clasificación de las fincas por tamaños y según otros criterios económicos.

b) Estudios sobre costos e ingresos y factores que influyen en los mismos, en fincas de diferentes tamaños y tipos.

c) Prácticas agrícolas y su relación con el uso de la mano de obra, tierra, maquinaria, y provisiones agrícolas (semillas, fertilizantes, etc.). Este grupo abarca también eficiencia en el uso de los recursos de la finca.

2.- Estudios de cambios en la organización y operación de la finca para mejorar la eficiencia y aumentar el ingreso neto. Aquí se pueden distinguir también tres grupos:

a) Estudios que se ocupan de una simple práctica o de una fase o empresa de producción de la finca.

b) Estudios que abarcan la totalidad de la finca considerada ésta como una unidad económica. Por ejemplo, cambios en la técnica de producción, mercadeo o administración del negocio.

11/ Christensen, R. Opus cit. p. 6

c) Estudios que se preocupan de los ajustes regionales y nacionales requeridos en la producción y en el uso de los recursos, para hacer de la agricultura una industria eficiente. Por ejemplo, cambios en hábitos de consumo, cambios en número y composición de la población, cambios en las ventajas comparativas de las de las diferentes áreas de producción y de los diferentes productos, etc.

3.- Estudios que se ocupan de cómo superar los obstáculos de la producción y lograr mejores sistemas y métodos de explotación. Estas últimas investigaciones se orientan para averiguar cómo saben los campesinos de las nuevas técnicas de producción y qué es lo que los decide a ponerlas en práctica.

De todas maneras el campo de investigación en Administración Rural es bastante amplio y así lo demuestran las agrupaciones de las investigaciones mencionadas atrás. Lo que debe señalarse aquí es que cada país o región y cada grupo de trabajadores en Administración Rural debe seleccionar dentro de los grupos mencionados, aquéllos que muestran más interés (o necesidad) para la región o país y que puedan llegar a formar parte de un programa de desarrollo económico a nivel nacional. Al mismo tiempo deben establecerse prioridades para tales investigaciones.

Cómo Prepararse para Realizar un Plan de Investigaciones

Al tratar este punto quizás sea necesario señalar primero algunas barreras o impedimentos que han tenido nuestros países para desarrollar investigaciones no sólo en el campo de la Administración Rural sino en el de la economía en general. Los factores más imporantes, entre otros, serían:

1) Falta o escasez de personal entrenado.

2) Falta de estadísticas adecuadas.

3) Falta de capital para hacer investigaciones.

4) Limitado reconocimiento por parte de los agricultores, de la aplicación práctica de los principios de Administración Rural a su propia situación.

5) No existe el reconocimiento de la Administración Rural como una profesión.

1o. Falta o Escasez de Personal Entrenado. Este punto no sólo se refiere a la escasez de agrónomos entrenados en Administración Rural sino también a la de economistas con algún entrenamiento en agricultura y en la aplicación de los principios económicos a ella. No creo necesario aclarar más este punto pues el hecho de que estemos aquí reunidos sólo bastaria para demostrar la importancia de él.

2o. Falta de Estadísticas Reales o Por lo Menos Adecuadas. Este punto tampoco necesita mucha aclaración. Todos sabemos que las estadísticas de nuestros países adolecen de muchos defectos y que los censos agrícolas no se hacen con la regularidad que sería deseable. En algunos países como en Colombia se hace anualmente lo que se denomina Muestra Agrícola Nacional, pero al comparar sus datos con otras fuentes se encuentran discrepancias demasiado grandes. Creo que esta situación es muy similar en los países centroamericanos. Ahora bien, sin estadísticas buenas no será factible utilizar técnicas de muestreo que nos permitan rebajar costos y tiempo así como apreciar el tamaño y las características reales de un determinado problema.

3o. Falta de Capital. Si no existe en los Ministerios, en las universidades, o en algún otro organismo una oficina que tenga como función realizar investigaciones de Administración Rural, será bastante difícil disponer de un presupuesto.

Por otra parte en la mayoría de nuestros países cuando se hace alguna investigación de esta clase, ésta no obedece a planes o políticas predeterminados sino a opiniones personales de políticos o a grupos influyentes de productores. Tal es el caso de los estudios de costos de producción de cultivos que tan frecuentemente se hacen con miras a obtener o solicitar alzas en los precios.

4o. Limitado Reconocimiento Por Parte De Los Agricultores De La Aplicación Práctica De Los Principios De Administración Rural a Su Propia Situación. Esto puede deberse entre otras causas al bajo nivel de educación del agricultor, al tradicionalismo, a que a veces el agricultor ha tenido fracasos con los consejos de los extensionistas, o a los métodos que se emplean para hacer llegar al agricultor los medios para obtener más ganancias y hacer prosperar sus fincas. Finalmente se podría decir que debido a que nunca se le ha demostrado al agricultor de ninguna manera que al cambiar sus métodos de trabajo podrían mejorar sus ganancias y su nivel de vida.

5o. No Se Reconoce la Administración Rural como una Profesión. Con algunas excepciones parece no existir el reconocimiento de la Administración Rural como una profesión en sí. Las funciones que pueden desempeñar los profesionales en esta rama aplicada de las ciencias agrícolas y económicas las desempeñan, cuando existen, personal con ninguno o poco entrenamiento en ellas.

Posibles Soluciones

La solución a los problemas hasta ahora discutidos debería enfocarse desde dos niveles:

1. Entrenamiento a nivel no graduado
2. Entrenamiento de profesionales a nivel de postgraduado

En el primero de estos puntos se sugiere que en las Facultades de Agronomía se dicten como mínimo y obligatorio para todos los estudiantes los siguientes cursos: Teoría Económica, Mercadeo de productos agrícolas y Administración Rural. Para estudiantes que deseen orientarse o especializarse más tarde en Economía Agrícola se podrían ofrecer, de acuerdo a las facilidades de cada Facultad, algunos de los siguientes cursos electivos: Economía de la Producción, Política Agraria, Desarrollo Económico, Estadística Agrícola, Sociología Rural, Reforma Agraria y Metodología de Investigación.

Para el segundo grupo se sugiere seguir los siguientes pasos:

1) Iniciar al nivel nacional cursos interdisciplinarios dictados por personal entrenado en que se incluyan, por ejemplo: Teoría Económica, Desarrollo Económico, Métodos Estadísticos, Reforma Agraria, Administración Rural, Sociología Rural y Planeamiento Regional.

2) Reunir grupos de agrónomos con interés en Administración Rural en seminarios y desarrollar un glosario de términos técnicos.

3) Delimitar áreas de acuerdo a tipos de agricultura y dentro de éstas delimitar aquellas áreas con tipos de producción y mercadeo homogéneos para ser objeto de estudio.

4) Adoptar las técnicas de planeamiento de fincas o combinación de ellas que más se adapte a las necesidades y circunstancias de la región. Recolectar los datos necesarios y analizarlos en forma tal que revelen las consecuencias económicas de los planes de acción alternativos, no sólo en forma particular (a nivel de la finca), sino en forma regional.

6o. Producir u obtener textos adecuados así como el material necesario que ayude a llenar las necesidades de agrónomos y especialistas.

7o. Organizar grupos de discusión en Administración Rural a nivel local, nacional e internacional y facilitar el intercambio de ideas y experiencias.

8o. Evaluar periódicamente las recomendaciones o sugerencias dadas por los investigadores a los diferentes grupos para los cuales trabajan.

Las Contribuciones de la Administración Rural

Las anteriores discusiones nos dan una base para afirmar o concluir que el análisis de Administración Rural puede servir a los programas de desarrollo económico de cuatro maneras específicas.

(1) Proporcionando una base sobre la cual se pueda efectuar una planificación de programas públicos, bajo un determinado marco de instituciones políticas y sociales.

(2) Proporcionando una guía para planificar ajustes en las instituciones públicas, como por ejemplo, la estructuración de una nueva ley de Reforma Agraria.

(3) Como una base para los programas de instrucción en las universidades y en otras instituciones educacionales.

(4) Como base para programas de extensión dirigidos a productores individuales. Estos programas pueden ser realizados por universidades u otras entidades públicas.

Desafortunadamente algunas veces las personas que han estado trabajando en la Administración Rural, han olvidado ellas mismas los dos primeros objetivos mencionados en el párrafo anterior. En consecuencia este trabajo ha sido frecuentemente clasificado por gran parte del público como un servicio a los productores individuales. Esto no quiere decir que los dos objetivos finales sean

mal mirados e ignorados, sino que simplemente se desea hacer notar que la Administración Rural tiene mucho que contribuir tanto al nivel total como al micronivel de la economía.

mre.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

PREPARACION ESTUDIOS DE EXPLOTACIONES

Profesor:

Henri Roszavolgyi

LA PREVISION EN LA FINCA

ELABORACION DEL PLAN DE PRODUCCION

EL PROGRAMME PLANNING Y LA PROGRAMACION LINEAL

1. PRESENTACION GENERAL DE ESOS METODOS

La programación lineal y el programme - planning permiten determinar la utilización óptima de los recursos disponibles en la finca.

El problema es el siguiente: siendo conocidos los recursos de la finca por un lado y las producciones que podría practicar por otro lado, como determinar el sistema de producción que permite obtener el mejor resultado económico.

Para resolver este problema en los métodos del programme planing y de la programación lineal, se utiliza la repartición de los costos globales la explotación en dos categorías: costos fijos y costos variables.

- Los costos fijos son los costos que no se modifican cuando se modifica la escogencia de las producciones dentro de la explotación (al interior de los límites del plan), son por ejemplo: trabajo de dirección y administración, mejoras territoriales y conservación de bienes raíces, amortización de la maquinaria y de los equipos fijos, gastos generales y de administración, remuneración de la tierra etc. (ver ejemplos Altiplano de Bogotá No. 3 bis y 3 tri).

- Los costos variables: (abonos, semillas, tratamientos, trabajos por contrato, obreros temporales etc...) dependen directamente de la naturaleza y de la dimensión de la producción considerada (ver ejemplos Altiplano de Bogotá No. 3 bis y 3 tri).

Recordamos que el Resultado neto (R) obtenido en una explotación es la diferencia entre el producto de la explotación (P b) y los costos Globales (Cg):

$$R = Pb - Cg$$

Los costos globales son iguales a la suma de los costos fijos (Cf) más los costos variables (Cv)

$$Cg = Cf + Cv$$

Por lo tanto: $$R = Pb - Cv - Cf.$$

Pb - Cv, diferencia entre el producto y los costos variables se llama margen bruta.

Siendo constantes los costos fijos dentro de las variaciones posibles del plan de producción, el óptimo económico corresponde a la margen bruta máxima. La margen bruta de la explotación es igual a la suma de las márgenes brutas de las producciones que entran en el plan. Sin embargo una producción puede realizarse de varias maneras. Cada relación in-put ont-put entre un producto con su rendimiento esperado y el consumo de factores de producción define una actividad.

Las distintas etapas del trabajo son las siguientes:

1o. Definición en colaboración con el agricultor, (o un grupo de agricultores) de los objetivos perseguidos en la elaboración del plan y de los plazos de realización.

2o. Determinación de los recursos de la explotación (o del tipo de explotación considerado) y cálculo de los costos fijos.

3o. Determinación de las producciones (o actividades) posibles, de sus márgenes brutas unitarias y de sus necesidades y de las limitaciones específicas de las actividades.

4o. Presentación sintética de las actividades posibles con sus limitaciones (y de la matriz del programa en el caso de la programación lineal).

5o. Cálculo del (o de los) sistemas de producción ópitma (margen bruta máxima) sea por aproximaciones sucesivas (programme planning) sea por el cálculo matriz (programación lineal).

6o. Escogencia del plan de producción definitiva en cooperación con el agricultor.

2. ESTUDIO DE EJEMPLOS PRACTICOS

2.1 Programme planning: Aplicación del programme planning para la determinación del sistema óptimo de producción en una explotación mixta de la Sabana de Bogotá. Zona A.

2.2 Programación lineal: Orientación de la producción en una finca de la Sabana de Bogotá en función de diversas hipótesis de precios. Parametrización del modelo lineal de la explotación.

3 INTERES Y LIMITE DEL PROGRAMME PLANNING Y DE LA PROGRAMACION LINEAL

Los métodos del Programme Planning y de la Programación Lineal tienen la ventaja de elaborar objetivos de producción cercanos a las potencialidades de la zona. Sin embargo, se pueden presentar varias críticas a esos métodos vamos a enumerar las principales:

- Los modelos de explotación elaborados dependen de los precios de venta de los productos vegetales y animales; un cambio en las relaciones de precios modifica profundamente el modelo.

- El método es muy largo y su empleo necesita muchas "referencias que no se pueden obtener siempre fácilmente.

- El método supone que el producto y los costos variables unitarios de cada actividad (trigo, cebada A G, papa....) no cambian si se modifica la dimensión de la actividad considerada, es decir, que la Margen Bruta por fanegada de trigo es la misma si tenemos en el plan diez o cien fanegadas de trigo; esta es la hipótesis de linealidad del Programme Planning y de la Programación Lineal. Y en efecto teniendo en cuenta la influencia de la dimensión se puede pensar que, en ciertos casos, hay una disminución de los costos unitarios y una reducción de los tiempos de trabajo y tracción unitarios gracias a un aumento de la dimensión.

- Los resultados del modelo elaborado con el método del Programa Planning, tienen valor solamente si las referencias utilizadas son validas. Si la materia prima es mala la construcción no vale nada.

- El agricultor o ganadero puede desconfiar de un método que le parece demasiado teórico. Todas esas críticas contienen una parte de verdad; sin embargo, se puede observar lo siguiente:

La sensibilidad a las variaciones de los precios no constituye un inconveniente específico del modelo; es una dificultad concreta que encuentran todos los jefes de explotación cuando tienen que escoger sus producciones en función de una cierta esperanza de precios. Al contrario, la introducción, en el modelo, de varias hipótesis de precios, permite ver hasta qué nivel de precios se justifica tal o cual producción en la explotación y obtener así una seguridad más grande en la escogencia de las mismas (ver al respecto Altiplano de Bogotá No. 3 tri).

Es cierto que la elaboración del modelo es muy larga, especialmente cuando se emplea por la primera vez en una explotación o en una zona, pues se necesita, previamente, elaborar todas las referencias necesarias.

Pero una vez que el consejero dispone de referencias válidas en su zona, su trabajo es mucho más simple, teniendo solamente que adaptar esas referencias generales al caso concreto estudiado, antes de elaborar el modelo de explotación.

Los defectos relacionados con la hipótesis de linealidad del Programa Planning se pueden corregir en gran parte, fijando a las actividades una dimensión mínima y utilizando la posibilidad de introducción de equipos, instalaciones u obreros permanentes por números enteros y no por fracciones.

Es evidente que la calidad del modelo depende de las calidades de las referencias utilizadas, pero debe observar que, para cualquier tipo de previsión válida, es preciso conocer los rendimientos y precios probables de las producciones y la cantidad de precios de los aprovisionamientos necesarios, y verificar que las disponibilidades en trabajo y tracción de la empresa sean suficientes.

Los métodos del Programme Planning y de la Programación Lineal tienen, la ventaja de hacer un inventario bastante completo de las referencias necesarias a la previsión en una empresa agropecuaria, y de señalar al consejero encargado de la asistencia técnica y económica de los agricultores de una zona los conocimientos que él debe tratar de reunir y profundizar, para ser verdaderamente eficaz en sus intervenciones dentro de las fincas.

Al mismo tiempo, el método puede permitir a los servicios de investigación agropecuaria darse mejor cuenta de las necesidades de los agricultores y ganaderos y orientar así, más racional ente, los programas de investigación.

En cuanto al riesgo de que el agricultor o ganadero pueda desconfiar de un método que le parezca demasiado teórico se puede observar lo siguiente:

Es verdad que la comprensión completa del método necesita un mínimo de nivel cultural por parte del agricultor. Sin embargo, las experiencias realizadas en Europa muestran que agricultores y ganaderos dotados de una buena educación primaria, son perfectamente capaces de captar e interesarse mucho en este método; pero se debe siempre tomar la precaución de hacer participar de manera activa a los agricultores en la elaboración del programa; ellos discuten en pequeños grupos y proponen las referencias de rendimiento, precios, épocas de los trabajos, abonos, semillas, etc.

Una vez realizado el acuerdo sobre las referencias, la elaboración del programa es algo mecánico, y así, los agricultores o ganaderos no encuentran teórico, de ningún modo, un modelo de explotación que ellos mismos han elaborado en partes. La participación de especialistas permite precisar y discutir ciertas técnicas y, eventualmente, modificar las primeras proposiciones hechas.

En general esos métodos serán sobre todo útiles para los servicios de Asistencia Técnica encargados de asesorar y orientar los agricultores y ganaderos pequeños, medianos o grandes.

El Programa Planning permite al jefe de explotaciones o al consejero de los agricultores y ganaderos, darse cuenta de manera mucho más precisa, de la interdependencia entre las distintas producciones, y entre las producciones y los medios de producción. Bien utilizada la introducción del cálculo económico en agricultura permite evitar muchos errores importantes y acelerar el desarrollo de las empresas agropecuarias.

No se necesita en cada caso estudiado realizar un programa completo, pero la experiencia adquirida permite trabajar eficazmente con mejor comprensión del funcionamiento de la explotación.

69LTC-C13

SOME COMPARISONS OF PRODUCTIVITY AND EFFICIENCY OF LARGE AND SMALL FARMS IN COLOMBIA

James E. Grunig

Bogotá, D.E., July, 1969

SOME COMPARISONS OF PRODUCTIVITY AND EFFICIENCY OF LARGE AND SMALL FARMS IN COLOMBIA

James E. Grunig

It is frequently argued in Colombia that public investment in large farms contributes more to economic development than investment in small farms because small farms are not productive and use resources inefficiently. Data taken from two comparative studies of latifundistas and minifundistas conducted by the author during the period 1967-1968 allow us to test this hypothesis.

Productivity levels of latifundistas and minifundistas are difficult to compare because these two groups generally produce different crops. Where the same crops are produced, however, yields per hectare are very similar. Table 1 shows, for example, that in the samples interviewed in each of these studies, minifundistas had slightly higher yields per hectare of cotton than latifundistas and about the same yields of soybeans. For dry rice, corn, and *fríjoles* latifundios had better yields, but these are crops for which latifundistas have the benefits of mechanization, better soil, and generally better public services.

Table 1: Some Productivity Comparisons Between Latifundios and Minifundios in Colombia

	Kg./Ha. Latifundios	Minifundios
Cotton	1,893	1,973
Soybeans	1,861	1,679
Dry Rice	2,082	1,055
Corn	3,198	1,146
Fríjoles	1,821	941

At the same time, the efficiency of land and capital use is much higher for minifundistas (Table 2). For all minifundistas, the returns per hectare and as a percentage of costs was a great deal higher than for all latifundistas, even though both variable and fixed costs were higher for minifundistas. For the most entrepreneurial types of minifundistas and latifundistas, the small farmers again have a clear advantage in returns to the land base, and the returns to capital are about the same.

Table 2: Comparisons of Land and Capital Productivity and Level of Variable a/ and Fixed b/ Costs Between Latifundios and Minifundios in Colombia

	Latifundios	Minifundios	Most Entrepreneurial Latifundios	Most Entrepreneurial Minifundios
Income above variable costs per hectare	US.$ 78	$326	$319	$527
Income above total costs per hectare	$-19	$ 57	$166	$327
Percent income of variable costs	94	926	185	138
Percent income of total costs	-12	106	58	48
Variable costs per hectare	$129	$171	$258	$456
Fixed costs per hectare	$ 98	$129	$155	$206

a/ Includes inputs, labor, transportation, interest on loans, and marketing costs.

b/ Includes rent or a 12% opportunity cost for land; a 12% opportunity cost of livestock, buildings, machinery and other fixed capital; taxes, and depreciation (10% yearly) on machinery and buildings.

Labor productivity as measured by gross income per man-day of labor, however, shows a clear advantage for latifundios (Table 3). This is also true for the most entrepreneurial latifundistas and minifundistas. But such a relationship is to be expected since labor is the abundant resource for minifundistas. As Table 3 also shows, minifundistas use a great deal more labor per hectare than latifundistas -- both of family and hired labor. This results both because minifundistas have a great deal of family labor available and because the crops they produce are more intensive. Nevertheless, efficiency of labor use would not seem to be as important as efficiency of land and capital use in Colombia since labor is abundant throughout the country.

In summary, this means that latifundistas are no more capable of contributing to national production than are minifundistas, but that minifundistas are capable of producing at the same levels while requiring less land and capital to do so and at the same time absorbing labor.

Table 3: Comparisons of Labor Use and Productivity Between Latifundistas and Minifundistas in Colombia

	Latifundios	Minifundios	Most Entrepreneurial Latifundios	Most Entrepreneurial Minifundios
Labor productivity (gross income per man-day)	US.$11.75	$3.14	$11.16	$4.79
Hired labor per hectare (man-days per year)	41	51	66	159
Family labor per hectare (man-day per year)	--	218	--	151

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA

Mimeografiado

No. 120

LA TOMA DE DECISIONES Y LA EXISTENCIA DE EMPRESARIOS GENUINOS ENTRE MINIFUNDISTAS COLOMBIANOS

Por:
James E. Grunig.

Bogotá, Agosto 1.969

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica

"El Proyecto 206, Capacitación y Estudios sobre Desarrollo Rural y Reforma Agraria, es una actividad de Programa de Cooperación Técnica de la OEA, que auspicia el Consejo Interamericano Económico y Social, el cual lo financia a través del Fondo Especial de Asistencia para el Desarrollo. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), el cual ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), con la colaboración del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), y la Universidad Nacional de Colombia. A través de las Direcciones Regionales del IICA, el Proyecto 206 adelanta programas de capacitación, estudios y asescría al nivel nacional y regional". La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo No. 14592, Bogotá, Colombia.

LA TOMA DE DECISIONES Y LA EXISTENCIA DE EMPRESARIOS GENUINOS ENTRE LATIFUNDISTAS COLOMBIANOS

James E. Grunig*

La alta proporción de recursos de tierra en pocas manos en la mayor parte de los países Latinoamericanos y la aseverada improductividad de los grandes terratenientes han sido ampliamente discutidas, condenadas, y en ocasiones defendidas. El tema del latifundio 1/ ha aparecido en tres comentarios de Beckford (3), Feder (12), y Adams (1) a la obra de Schultz titulada Transforming Traditional Agriculture con réplicas de Schultz (20, 21, 22) y además en Bray (4,5) y Thiesenhusen (25).

Schultz no explica por qué los grandes terratenientes en Sur América no se interesan en adquirir prácticas ni factores de producción mejorados (19, p. 174). Sin embargo, en su réplica a Feder, Schultz añade que un análisis de costos y retribuciones podría proporcionar una respuesta a este dilema del latifundio. También sugiere que la razón principal del atraso de estos grupos terratenientes es la escasez de talento administrativo. Bray, por otra parte, sugiere que son los altos costos (principalmente de mano de obra) y los bajos beneficios, las causas básica de esa

---

* El autor es profesor asistente de comunicaciones agrícolas en el Land Tenure Center (Centro de tenencia de la tierra), Universidad de Wisconsin. El estudio en el cual se basó este artículo fué apoyado en parte por la Agencia para Desarrollo Internacional, y el Consorcio de Universidades para Actividades Internacionales del medio-oeste, y con sede en Colombia con el IICA-CIRA. Quisiera expresar mis agradecimientos a aquellos que me aconsejaron a lo largo del proyecto, especialmente Lloyd R. Bostin, y los demás miembros de mi comité doctoral, Bryant E. Kearl, Marion Brown, Raymond J. Penn, William Hachten, y John McNelly. Estoy especialmente obligado a Herman Felstehausen, Director para Colombia del Land Tenure Center por su consejo sobre el estudio y sus comentarios a un borrador de este artículo. Especiales agradecimientos para Jaime Mira por su asistencia en la recolección de datos y análisis y por su consejo a lo largo del estudio.

1/ Latifundio se define aquí simplemente como una finca grande. No implica necesariamente un tipo feudal de tenencia.

improductividad del latifundista. Las opiniones que difieren de estos puntos de vista sostienen que los latifundistas no responden económicamente a causa de instituciones socio-económicas anacrónicas las cuales no tienen necesidad ni desean cambiar. Este enfoque sostiene, pues, que sin reformas básicas en la tenencia de la tierra y en otras instituciones es imposible un desarrollo económico del sector agropecuario.

En Colombia, el problema del latifundio es similar al de otros países de la América Latina. El 5-1/2 por ciento de los terratenientes controlan el 71.4 por ciento de la tierra. El 52 por ciento del crédito va a manos del 10 por ciento de los usuarios, y el 50 por ciento de la tierra irrigada está concentrada en fincas de más de 200 hectáreas (17, p. 2). Hay evidencia, sin embargo, de que este problema de la concentración no se presenta en forma tan severa como en otros países Latinoamericanos, entre los que sobresalen Chile y Perú. (2, p. 395-396).

Muchos escritores han calificado al sector latifundista Colombiano como improductivo. La Misión de 1956 del Banco Mundial (15), informó que a pesar de que este sector controlaba la mayor parte de la tierra productiva de los valles, la utilizaba principalmente para la explotación extensiva de la ganadería. De acuerdo a este informe, la mayoría de las reformas en el uso de la tierra, tecnología y mercadeo habían pasado desapercibidas para los grandes terratenientes. Sin embargo, 10 años más tarde, Currie (8) afirmó que el sector latifundista estaba cambiando rápidamente, que los cultivos se estaban extendiendo rápidamente a las grandes haciendas en los valles, y que la principal limitación de este sector era la falta de demanda efectiva para sus productos.

Propósito de este estudio

Este estudio fué diseñado para examinar aquellas situaciones en que los latifundistas Colombianos toman decisiones con el objeto de establecer si existen o pudieran existir empresarios genuinos. Los resultados indicarían además en qué dirección se está encauzando la "intención privada" y si esta intención es o pudiera ser consistente con la "intención pública" de toda la sociedad Colombiana. 2/

La intención del estudio fué la de resolver los siguientes interrogantes específicos, interrogantes que incluyen los asuntos referidos en las discusiones acerca de latifundios citados previamente.

1) Son los precios del producto lo suficientemente altos en relación a los precios de los insumos (incluyendo mano de obra) para que la agricultura o ganadería a gran escala sea una inversión productiva? Vale la pena la alta productividad? O están impedidos los latifundistas para obtener los insumos necesarios para una mayor productividad -- maquinaria y repuestos, fertilizantes, semillas, equipo de riego, etc. -- o los precios de estos insumos no permiten una utilización rentable?

2) El ausentismo inhibe la calidad de la administración y desvía las decisiones hacia empresas más facilmente administradas pero menos productivas y menos deseables socialmente? El administrador o mayordomo que vive en la finca tiene suficiente habilidad para sustituír al propietario ausente? Las profesiones y/o intereses aparte limitan las decisiones disponibles a los latifundistas? Son estos intereses más lucrativos que la agricultura como para que ésta sea una ocupación secundaria?

3) Los latifundistas poseen tierra con fines productivos o por prestigio, como protección contra la inflación, o por razones de herencia y tradición?

2/ El concepto de intención pública es el de John R. Commons; para una explicación completa del concepto, ver (7, pp. 313-388).

4) Está limitado el latifundista por una falta de capital o porque no puede obtener crédito en la cantidad y con los plazos e intereses que él necesita?

5) Son inadecuados el transporte y los mercados; desconoce el latifundista otros posibles mercados y los precios pagados en ellos?

6) Carece el terrateniente de información y/o asistencia técnica sobre el uso de prácticas e insumos mejorados?

7) Depende el latifundista no-empresario de una mano de obra manejable y de bajo costo de tal forma que evita las innovaciones que alteren esta relación? "Explota" a sus trabajadores para garantizar esta mano de obra barata?

8) Son tan grandes los latifundios Colombianos como para que se hayan presentado rendimientos decrecientes ? La calidad de la tierra encontrada en las grandes fincas limita su uso intensivo? Es posibe ser empresario ganadero, o acaso todos los latifundistas empresarios son agricultores?

9) Tienen más incentivos para convertirse en empresarios los latifundistas que arriendan tierra debido a que no obtienen ganancia -- por inflación del precio cada año -- puesto que no son propietarios? Y además a la necesidad que tienen de cubrir los costos por contrato de arrendamiento que son elevados?

10) Se trata simplemente de que el latifundista carece de motivación para un cambio, o que los valores sociales presionan hacia una conformidad por la tradición en lugar de una actitud innovadora? El latifundista es mas bien un "político" que un "hombre económico"? Utiliza la política en vez de la economía para ganar su posición social y económica?

El carácter empresarial y el argumento de la racionalidad

En el fondo de las diferencias de opinión relacionadas a los latifundios está la cuestión de si el concepto de racionalidad económica es aplicable a los países subdesarrollados del mundo. Ya que los latifundistas se cuentan entre los más retiscentes al cambio -- a pesar de que están bien informados acerca de las nuevas combinaciones -- con frecuencia sirven convenientemente como ejemplos de comportamiento irracional. Aquellos que defienden el concepto de un hombre económico universal, deben entonces explicar la racionalidad del latifundista si quieren preservar el concepto.

Muchos autores, i.e., Vincent (26, pp. 16-17, 52), alteran la concepción neo-clásica lo suficiente para admitir que el hombre económico no necesariamente tiene que maximizar utilidades; él puede maximizar cualquier meta pre-determinada, no necesariamente las utilidades. Pero esta alteración parece dejar al concepto con poco significado empírico discriminatorio. Ya que si racionalidad significa la maximización de cualquer meta, entonces con solo cambiar de meta el concepto se puede usar expost facto para explicar todo comportamiento.

Por esta razón el empresario se define aquí no como una persona que toma decisiones en forma "racional", sino en forma "estratégica". El que toma decisiones estratégicamente es un innovador diestro, administra bien los recursos disponibles, y se ajusta a las influencias del medio. 3/ El concepto de estrategia se usa más frecuentemente cuando se habla de la guerra, pero su similitud con una situación económica es

---

3/ Esta definición de empresario proviene en gran parte de Cole (6).

evidente. La definición de estrategia que nos proporciona un diccionario es "planeación y dirección de operaciones a gran escala de acuerdo al área de combate, al posible movimiento del enemigo, consecuencias políticas, etc."

Teniendo presente esta definición de empresario y asumiendo que no todos los latifundistas son empresarios, se pueden conceptualizar cuatro tipos de comportamiento: resolución de problemas, hábito de rutina, decisión forzada y hábito ignorante. El comportamiento de resolución de problemas es el único empresarial, los otros no son empresariales. 4/

La resolución de problemas esencialmente consiste en ponderar y escoger la mejor solución alternativa de entre aquellas que parecen factibles en una situación problemática dada. (9, p. 99; 25, p. 61). Los objetivos fijos tales como utilidades máximas normalmente no funcionan en este tipo de comportamiento excepto cuando sirven de criterio y limitan las alternativas consideradas. 5/ Una parte importante de la resolución de problemas es la elaboración de unas normas para la toma de decisiones cuya función es limitar el número de alternativas que pueden considerarse en futuras situaciones similares. (9, p. 99).

El primero y más importante tipo de comportamiento no-empresarial es llamado aquí hábito de rutina. Es un tipo de proceso mental rígido que elimina todas las alternativas menos una que es la habitual. Una persona comprometida en este hábito de rutina normalmente no reconoce su situación

---

4/ Para una explicación completa de estos conceptos, ver tesis de grado del autor (14, cap. 2). Un repaso a la literatura sobre toma de decisiones de la cual provienen muchos de estos conceptos, con especial énfasis a la función de la información, puede hallarse en una monografía anterior (13).

5/ Para una discusión más detallada sobre el papel de las metas fijadas, ver Dewey (11), y para una aplicación específica a la teoría económica (10, p. 504).

como problemática aunque así lo parezca a un observador de afuera. Los hábitos de rutina pueden desarrollarse a partir de normas para toma de decisiones que en una ocasión fueron exitosas y que no vuelven a ser objetadas ni evaluadas, o a partir de la fuerza de la costumbre que impone una alternativa que eventualmente viene a absorberse y se torna habitual. Es difícil el cambio en este tipo de persona excepto cuando en la situación se presentan cambios drásticos que la colocan en una "encrucijada"(16).

Decisión forzada es un proceso mental que ocurre cuando todas las alternativas excepto una o muy pocas, son eliminadas por obstáculos inherentes de la situación. Estos obstáculos pueden ser físicos, estructurales, sociales o políticos. La decisión forzada no es empresarial, pero cuando las restricciones son utilizadas juiciosamente por quienes tienen control sobre otras personas, pueden ser usadas para forzar nuevas combinaciones -- la misma consecuencia del empresario como lo definimos aquí. Si el obstáculo fuere removido por obra de una política pública, entonces los incentivos económicos normales traerían el cambio.

El último tipo de comportamiento al tomar decisones, el hábito ignorante, es similar a la decisión forzada en cuanto a que existe un obstáculo. La diferencia está en que el obstáculo resulta de una carencia de capacidad mental, educación, o experiencia. Para conseguir cambio en una persona que tiene este tipo de comportamiento el obstáculo debe removerse por medio de actividades educacionales o haciendo que la persona pase por nuevas experiencias.

Metodología

La metodología básica usada en este estudio fué el análisis-Q de Stephenson (24) adaptado para el uso de los datos encuestados. Esta metodología es similar a aquella de la agrupación de casos (en oposición al cross-sectional análisis) descrita por Salter (18).

En esencia, los casos individuales se combinan en base a valores comunes de las variables y luego estas variables son analizadas por sus efectos en cada grupo y por diferencia entre grupos. El resultado final en este estudio fué un número de tipologías de tomadores de decisiones los cuales incluyen características personales y de situación.

Los pasos principales en el análisis-Q son los siguientes:

1. Se miden varios atributos para cada persona en la muestra y se convierten las respuestas en valores-Z estandarizados.
2. Usando los valores estandarizados para todas las variables se desarrolla una matriz en la que cada persona se correlaciona con cada una de las demás personas de la muestra.
3. Esta matriz de intercorrelaciones es sometida a análisis factorial para extractar los factores fundamentales, i.e., el análisis factorial coloca a cada persona en uno o más grupos sobre la base de sus interrelaciones con otras personas. Representa un agrupamiento de personas alrededor de un conjunto común de características -- un tipo de persona o en este caso un tipo de tomador de decisiones. El valor(o importancia) de cada persona (entre 0 y 1) en el factor indica qué tan fuertemente la persona representa o es típica del grupo.
4. La importancia de cada uno de los atributos para describir el factor, es determinada por la computación de los valores del factor para cada variable en cada factor. Esto se dá para cada atributo por la multiplicación del valor del atributo de cada individuo en un factor, por su valor en el factor (de 0 a 1) y sumando el resultado para todos los individuos en el factor. Los valores del factor se estandarizan en valores-Z para que permitan la comparación por medio de factores. Una distribución

de valores-Z tiene un promedio de 0 y desviación standard de 1. Los valores-Z oscilan normalmente entre -3 y +3; más o menos 68 por ciento de los valores-Z están entre -1 y +1, 95 por ciento entre -2 y +2 y 99 por ciento entre -3 y +3. Un valor-Z de 0, en una variable, significa que la variable es de importancia promedio para el tipo. Un valor-Z de +3 significa que la variable es muy importante y un valor de -3 significa que la variable no tiene ninguna importancia o que tiene mucha importancia negativamente.

5. La comparación de los valores-Z para todos los atributos en un factor indica qué variables son más importantes que cada factor o grupo de personas. La comparación de los valores-Z para cada atributo por medio de factores indica su importancia relativa para distinguir un factor o tipo de latifundista de otro.

Las variables se midieron por encuestas realizadas por el autor y un asistente a 88 personas en dos regiones de Colombia. El cuestionario constaba de 10 secciones que cubrían información general sobre la finca y el propietario, mercadeo, productividad, transporte, capital y crédito, comunicaciones y fuentes de información técnica, mano de obra, uso de insumos y técnicas, impuestos y otros gastos, y actitudes y decisiones.

Estas preguntas fueron codificadas en 96 variables en base a tres clases temporales de variables -- antecedentes de las decisiones, el proceso de decisión cognicitivo y las consecuencias de las decisiones. Para cada tipología de un tomador de decisiones derivada del análisis factorial, el modelo nos dice primero si la situación es genuinamente empresarial (proceso de decisión cognocitivo), luego nos dice cómo puede estimularse al empresariazgo (antecedentes) y, finalmente si las consecuencias del empresariazgo son socialmente deseables para promover la intención pública en Colombia.

Aquí se omite una descripción completa de estas variables debido a su gran número. Solamente aquellas que tuvieron importancia en la distinción de tipos se discuten con detalle más adelante. Sin embargo son útiles dos explicaciones: Primero. Las variables de decisión cognccitivo fueron medidas preguntando al entrevistado por qué usó o no varios mercados alternativos, medios de transporte, fuentes de crédito y prácticas agrícolas. También se le hicieron preguntas acerca de lo que él haría en situaciones hipotéticas en las cuales se manifestaría su conducta empresarial. Todas estas preguntas fueron codificadas y se computó un valor promedio para cada uno de los tipos de decisiones descritas anteriormente y para cada uno de ocho criterios de decisiones posibles que fueron: racionalidad económica (costos y beneficios), productividad, reducción de la incertidumbre, facilidad de manejo, valores sociales, valores sicológicos, criterios miscelaneos y ausencia de criterio. En segundo lugar, se utilizaron seis medidas de ingreso: porcentaje de ingreso sobre costos variables y sobre costos totales, ingreso menos costos variables e ingreso menos costos totales por hectárea, ingreso total menos costos variables y menos costos totales.

En un primer análisis factorial de variables se eliminaron 34 de las 96 variables ya por falta de variancia o por una distribución no significativa. En otras palabras estas variables no sirvieron para hacer distinciones entre tipos de latifundistas y debilitaron las correlaciones en la matriz factorial de las personas. Durante el proceso de eliminación, todos los ocho criterios de decisión mencionados, menos dos, fueron eliminados por no ser significativos. Los dos no eliminados fueron racionalidad económica y facilidad de manejo.

El método de Q análisis usa una muestra de personas definida o estructurada. La muestra es escogida teóricamente para que represente los tipos importantes de personas que se considera, a priori, que son diferentes con respecto al problema. Podría aclararse, sin embargo, que estas clasificaciones a priori son sólo suposiciones teóricas acerca de los prototipos finales. Las tipologías finales son escogidas estadísticamente en base a valores asignados a las variables medidas en la muestra.

En este estudio la muestra de personas estudiadas se escogió usando dos criterios generales: tipo de área geográfica y el grado de aparente carácter empresarial. Las dos áreas geográficas fueron: 1) el Valle del Cauca (Departamento del Valle del Cauca) como representante de una región predominantemente agrícola en la que aun se explota la ganadería y, 2) los Llanos Orientales (Departamento del Meta) como representante de una región ganadera en la que se empiezan a establecer cultivos comerciales.

El Valle del Cauca es la mejor región agrícola de Colombia ya que su clima y suelos son muy adecuados para la agricultura. Su agricultura está altamente comercializada a pesar de que aun existen zonas con ganadería extensiva tradicional. Dentro de las normas colombianas el Valle tiene además un sistema de crédito, mercadeo, transporte y comunicaciones bien desarrollado. La Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca (CVC) y el Centro Nacional de Investigaciones en Palmira (CENIAP) son bien conocidas por sus actividades en pro del desarrollo agrícola.

El Meta, en cambio, es una región fronteriza que apenas comienza a ser explotada. Los suelos de los llanos son generalmente pobres y el clima varía entre muy poca y demasiada lluvia. El transporte, los mercados, y los servicios públicos son rudimentarios y en esa zona son muy poco asequibles la investigación y el conocimiento técnico.

Para las encuestas se escogieron tres grupos de latifundistas dentro de estas dos regiones. Estas categorías a priori se establecieron con intención de que representaran niveles crecientes de un aparente carácter empresarial. Estas categorías fueron: ganaderos "tradicionales", ganaderos "modernos" y productores de los principales cultivos en las regiones. Los nombres de los latifundistas se obtuvieron por medio de entidades agrícolas que trabajan con grandes agricultores en las regiones 6/ y preguntando algunos nombres a los agricultores entrevistados.

Resultados

Luego de eliminar 34 de las 96 variables, el análisis de correlación y de factores de los 88 casos en base a las variables restantes dió como resultado seis prototipos o tipologías de tomadores de decisiones latifundistas. Las seis tipologías estaban divididas por regiones -- tres tipos correspondian al Valle y tres al Meta. 7/

A las seis tipologías se les llamó: 1) ganaderos y agricultores tradicionales residentes - Meta, 2) ganaderos no-residentes - Meta 3) nuevos

---

6/ En este estudio el tamaño promedio de las fincas fué 573 hectáreas en el Valle del Cauca y 2.742 hectáreas en los Llanos Orientales. La finca más pequeña tenía 50 hectáreas, la más grande 60.000.

7/ Podría argumentarse que la división entre regiones fué pre-establecida a pesar del análisis estadístico si una mayoría de las variables estuvieran física o estructuralmente relacionadas con las regiones y si las regiones fueran bien diferentes, como lo son el Valle y el Meta. Sin embargo, una revisión de las variables muestra la siguiente distribución. Antes de que se eliminaran las 34 variables, el 8 por ciento eran factores físicos que dependían de la región, 28 por ciento eran factores estructurales (mercados, crédito, transporte, etc.) que de alguna manera dependían de la región, 21 por ciento eran variables económicas individuales que se relacionaban solo someramente con la región, 45 por ciento eran variables completamente determinadas indidivualmente. Después de la eliminación de las variables los porcentajes eran, en el mismo orden 10, 16, 29 y 46. De ahí que no parece que la naturaleza de las variables predeterminara la división regional.

empresarios - Meta, 4) tradicionales - Valle, 5) empresarios con éxito - Valle, y 6) empresarios sin éxito - Valle. La Tabla 1 compara cifras relativas de ingresos para estos seis tipos. De los 88 casos, las categorías mencionadas contenían 17, 12, 11, 17 y 13 casos respectivamente.

Los Tipos del Valle. Comenzamos con el tipo menos empresarial del Valle del Cauca y de todos los tipos, los tradicionales -- Valle. Casi todos los latifundistas que tenían mayor importancia en este factor habían sido clasificados a priori como ganaderos tradicionales. Dos fueron clasificados como productores de caña, y casi todos producían caña como empresa suplementaria (la caña sigue de cerca a la ganadería como empresa extensiva en Colombia). La Tabla 2 muestra las variables que más distinguieron positiva o negativamente al tipo. El puntaje más alto para este tipo corresponde a hábito de rutina para tomar decisiones. El hábito ignorante también es una característica fuerte, mientras que resolución de problemas es la variable de más bajo puntaje. La facilidad de administración frecuentemente es el criterio para tomar decisiones; rara vez se basan en racionalidad económica. El tradicional es además viejo, con pocos años de educación, manifiesta pocos valores sociales modernos pero muchos valores tradicionales, y adopta pocas prácticas modernas. 8/

8/ El alto puntaje en productividad para este tipo es en gran parte un resultado del proceso de codificación. Este tipo consiste principalmente de ganaderos que necesariamente fueron comparados con otros ganaderos en el cómputo de productividad. Muchos de los otros ganaderos eran del Meta donde los suelos son más pobre y la posible productividad de la tierra es mucho más baja que en el Valle. El resultado, entonces, es alto puntaje en productividad para la mayoría de los ganaderos en el Valle.

Tabla 1. Medidas Promedio de Ingreso, Seis Tipos de Latifundistas Colombianos

Promedios 1/	Utilidad Porcentual sobre costos variables	Utilidad menos costos variables por hectárea	Utilidad total menos costos variables	Utilidad Porcentual sobre costos totales	Utilidad menos costos totales por hectárea	Utilidad total menos costos totales	Retribución Porcentual al valor comercial de la tierra 2/
		Pesos	Pesos		Pesos	Pesos	
Ganaderos no-residentes - Meta	-25	-266	-64,292	-70	-696	-564,163	-19.3
Ganaderos y agricultores tradicionales - Meta	130	698	979,460	20	261	83,676	43.2
Nuevos empresarios - Meta	65	1,122	678,460	7	601	170,416	36.6
Empresarios con éxito - Valle	185	5,185	2,006,271	58	2,695	1,000,550	35.0
Empresarios sin éxito - Valle	18	-1,036	10,896	-64	-3,965	-719,365	-13.5
Tradicionales - Valle	126	912	908,801	-41	-1,359	-1,025,751	-0.9

1/ Promedio ponderado; peso = valor en el factor.

2/ Los costos incluyen depreciación, impuestos e interés sobre capital fijo excepto tierra.

Tabla 2. Las variables más importantes que definen a los "Tradicionales -- Valle"

Variable	Puntaje (Z-Score)
Hábito de rutina para tomar decisiones	2.48
Impuesto sobre la tierra (porcentaje del valor comercial)	2.13
Años en posesión de la tierra	2.03
Hábito ignorante para tomar decisiones	1.58
Edad	1.54
Productividad	1.41
Lectura de diarios	1.30
Costos fijos por hectárea	1.14
Valor de la tierra	1.05
Toma de decisiones basadas en criterio de facilidad de administración	1.03
*******	
Porciento de crédito de costos totales	-1.10
Toma de decisiones basadas en criterio de racionalidad económica	-1.26
Indagación para información	-1.26
Escasez de insumos	-1.29
Razón para tener la tierra (alta significa razones productivas)	-1.32
Valores sociales modernos	-1.42
Necesidad apercibida de mejores mercados	-1.43
Utilidad apercibida de la información	-1.80
Utilidad total menos los costos totales	-1.85
Decisiones para resolver problemas	-2.19

El Tradicional, sin embargo, no es altamente ausentista. Normalmente vive en Cali, pero posee una finca cercana. 9/ También aparece con un puntaje medianamente alto en porcentaje de su tiempo de trabajo que dedica a la agricultura -- indicando que no tiene muchos negocios e intereses

9/ El grado de ausentismo se codificó así: 0 = vive en la finca, 1 = vive en un pueblo cercano a la finca, 2 = vive en una ciudad de tamaño mediano cercana a la finca o a Cali si la finca está cercana a Cali, 3 = vive en Bogotá o Cali si la finca está distante.

profesionales aparte de la finca. Pero está bajo en porcentaje de capital invertido en la finca -- tiene la mayor parte de su capital invertido en bienes raíces y acciones, las cuales no absorben tiempo de trabajo.

Las tres medidas de utilidad basadas en costos totales son todas bajas (generalmente pierde dinero cuando los cálculos se hacen de esta manera). Para el observador de afuera esto parecería una situación problemática -- pero nó para el tradicional. El valor de la tierra es alto y aumenta cada año, lo que constituye una ganancia virtual que es más o menos igual al costo de oportunidad de la tierra que constituye la mayoría de los costos fijos del Tradicional.

El Tradicional se desempeña bien con cifras de rendimiento basadas en costos variables. A pesar de que la utilidad sobre costos variables por hectárea es baja, su porcentaje de utilidad sobre costos variables y la utilidad total sobre costos variables son relativamente altos. Generalmente podría aumentar cinco veces o más su utilidad total sobre costos variables con un uso intensivo de la tierra. Pero parece que esto no tiene importancia para él porque sus utilidades provenientes de un uso extensivo de grandes cantidades de tierra son todavía altas y adecuadas para sus necesidades.

El segundo tipo de latifundista del Valle, el empresario con éxito, presenta un contraste extremo con el Tradicional. Para este tipo los cultivos son la empresa predominante. Dos casos con puntaje en este factor fueron excepciones; tienen empresas lecheras intensivas junto con varias empresas de cultivos. Este tipo de latifundista se caracteriza principalmente por su éxito en obtener ganancias (Tabla 3) -- cinco de las seis variables más importantes son variables de utilidad. El porcentaje de utilidad de los costos variables es la variable de utilidad

Tabla 3. Variables más importantes que definen al "Empresario con Exito -- Valle"

Variable	Puntaje (Z-Score)
Utilidad sobre costos variables por hectárea	2.39
Mercado usado (grado de control)	1.91
Utilidad sobre costos totales por hectárea	1.61
Porcentaje de utilidad sobre costos totales	1.59
Utilidad total sobre costos totales	1.58
Utilidad total sobre costos variables	1.21
Criterio de racionalidad económica para tomar decisiones	1.17
Organizaciones voluntarias	1.14
Intensidad del uso de la tierra	1.08
Salario pagado al administrador	1.02
*******	
Años en posesión de la tierra	-1.01
Número de hectáreas	-1.05
Necesidad apercibida de mejores mercados	-1.11
Edad	-1.11
Grado de ausentismo	-1.11
Hábito ignorante para tomar decisiones	-1.18
Valores sociales tradicionales	-1.49
Impuestos sobre la renta y sobre exceso de utilidades	-1.54
Hábito de rutina para tomar decisiones	-1.73
Extensión del plazo para los créditos	-1.73
Tenencia (alto = propietario, bajo = arrendatario)	-3.17

más baja, pero aún está sobre el nivel de las de importancia promedio. Esta variable es más baja porque este tipo invierte más capital de trabajo que los ganaderos extensivos que obtienen altas retribuciones al capital de trabajo pero no a la tierra.

Las variables de decisión muestran a este tipo como altamente empresarial. A pesar de que solo es moderadamente alto en resolución de problemas, es el más bajo de todos en hábito de rutina y hábito ignorante. En resolución de problemas no es más alto porque se situa justo en la mediana en decisión forzada -- mostrando que frecuentemente puede vender

algodón, por ejemplo, únicamente a la Federación de Algodoneros, que tiene poca alternativa aparte de fumigar las plagas, que pueden obtener crédito solamente del Fondo Financiero Agrario, etc. Finalmente su puntaje es el mayor en racionalidad económica como criterio para tomar decisiones y el menor en facilidad de administración.

Este tipo generalmente es arrendatario (ver bajo puntaje en tenencia). Es además joven, tiene una educación promedia, pocos valores tradicionales, tiene alta participación como voluntario en organizaciones, pero no es cosmopolita ni se siente eficaz políticamente.

El puntaje en ausentismo del empresario con éxito indica que generalmente vive cerca de la finca -- ya sea en Cali o en una de las ciudades secundarias del Valle. Sin embargo, no es agricultor de tiempo completo, y generalmente tiene otros negocios. Su número de horas de administración está sin embargo entre las más altas variables de las que determinaron el tipo. Paga a su administrador mejor que cualquier otro de los tipos y procura que sea de calidad superior al promedio.

El empresario con éxito tiene además el mayor control sobre su mercado y no apercibe una necesidad de mejores mercados. Generalmente vende a un precio estable y/o bajo contrato que también provee asistencia técnica, crédito e insumos. Tiene relativamente poca tierra pero la usa intensivamente, casi toda con cultivos. Pero no es especialmente productivo en relación a otros cultivadores y no es muy adaptador de innovaciones. Obtiene utilidades precisamente porque no se sobrepasa al hacer innovaciones y porque no es particularmente productivo. Presta mucha atención a costos y retribuciones (como lo muestra su puntaje en racionalidad económica) y como resultado sus costos variables son apenas moderados.

Debido a que el empresario con éxito tiene tiempo y habilidad para administrar, no tiene que confiarse en la asistencia técnica ni en información obtenida de persona a persona. En vez de esto dedica considerable atención a sus problemas y es la fuente de sus conocimientos.

La comparación entre las características distintivas de estos dos primeros tipos de latifundistas presenta una paradoja; ellos representan extremos en cuanto a desempeño económico al operar en tierra igualmente buena. Pero la comparación de las medidas de utilidad resuelve la paradoja. El puntaje de los empresarios con éxito es mucho más alto para las variables de utilidad basadas en costos totales y en retribuciones a la tierra. Pero en los dos, la utilidad total sobre costos variables es alta y los Tradicionales obtienen mayor porcentaje de retribución sobre costos variables. Así, dada su presente situación, el Tradicional tiene poco incentivo para tornarse en empresario.

El tercer tipo de latifundista del Valle, el empresario sin éxito, consiste principalmente de cultivadores y ganaderos "modernos". Es característica distintiva de este tipo un bajo puntaje en las seis medidas de utilidad (Tabla 4). 10/ Su tipo de decisión más importante es el de decisión forzada, para la cual tiene un puntaje mayor que todos los tipos. Es promedio en resolución de problemas y bajo en hábito ignorante y hábito de rutina.

10/ Debiera reconocerse que cinco de las 13 que tuvieron puntaje en este factor han hecho inversiones a largo plazo que aún no han comenzado a rendir utilidades -- tres en palma africana, dos en frutales. Cuando estas inversiones alcancen el estado de madurez es posible que estos cinco pasen al grupo de empresarios con éxito, pero actualmente tienen bajas utilidades y otras características similares a las de las demás en el factor que no tienen esa clase de inversiones.

Tabla 4. Las variables más importantes que definen al "Empresario sin Exito del Valle"

Variable	Puntaje (Z-Score)
Hombre-días mano de obra por hectárea	2.13
Costos fijos por hectárea	1.85
Valor de la tierra	1.46
Grado en que es cosmopolita	1.32
Costos variables por hectárea	1.22
Uso de fuentes de información comercial	1.13
Distancia que cubre para obtener insumos	1.10
Nivel de educación	1.08
Impuestos de renta y patrimonio	1.08
Indagación para información	1.07
Adopción de nuevas prácticas	1.03
*******	
Porcentaje de utilidad sobre costos variables	-1.03
Hábito de rutina para tomar decisiones	-1.05
Utilidad total sobre costos totales	-1.14
Servicio médico (bajo = lo consigue en ciudades grandes)	-1.18
Valores sociales tradicionales	-1.28
Horas administrando	-1.33
Criterio de facilidad de administración para la toma de decisiones	-1.34
Utilidad total sobre costos variables	-1.34
Razón para el ausentismo (bajo = razones de negocios o no le gusta el campo)	-1.37
Porcentaje de utilidad sobre costos totales	-1.52
Porcentaje de horas de trabajo dedicadas a la finca	-1.62
Utilidad sobre costos variables por hectárea	-1.84
Utilidad sobre costos totales por hectárea	-2.69

Porqué no tiene éxito este tipo? En primer lugar, tiene el más alto nivel de costos fijos y costos variables. Los costos fijos altos resultan del alto valor de su tierra, de la cual generalmente es dueño. Los costos variables altos son debidos a dos factores -- tiene la rata de adopción de nuevas prácticas más alta de todos y el mayor uso de mano de obra. Su productividad es alta pero ello no paga; lo atestigua su baja utilidad. Presta poca atención a sus costos y retribuciones, por lo tanto la racionalidad económica no es característica suya.

El puntaje de este tipo en ausentismo es alto y es bajo en cuanto a la razón de ese ausentismo (indicando que su ausentismo se debe a razones de negocios, y no a falta de servicios rurales o a temor por la violencia). De manera similar, es el más bajo de todos los tipos en porcentaje de su tiempo de trabajo que dedica a la agricultura, tiene el menor número de horas administrando, y tiene un bajo porcentaje de su capital en agricultura. Posee además un alto grado de educación y es muy cosmopolita. Todo indica que es un profesional u hombre de negocios que vive en Cali y que tiene la finca como inversión secundaria.

Cuáles son sus problemas? Es altamente indagador de información, lo que probablemente indica una falta de capacidad personal para administrar. Pero no apercibe esa información como útil -- la información disponible normalmente es de poco valor funcional. En segundo lugar, sólo controla medianamente el mercado, mucho menos que el empresario con éxito. Pero recibe mucho más crédito y con mayores plazos.

Finalmente el alto uso de mano de obra contribuye en gran proporción a sus costos y pérdidas, ya que aunque no costosa en base a unidad, a la larga es ineficiente y costosa. El empresario con éxito evita los costos de mano de obra por medio de la mecanización.

La comparación entre el empresario sin éxito con el tradicional, fundamenta la "racionalidad" del tradicional, dada su presente situación. El tradicional recibe una mayor utilidad en todas las medidas de utilidad con excepción de utilidad total sobre costos totales. Por lo tanto, descontando los costos de tierra, el tradicional claramente recibe más utilidad que este tipo empresarial en el cual podría tornarse. En caso de cambio, probablemente sería más del tipo de empresario sin éxito que

del tipo con éxito debido a la falta de capacidad administrativa y porque la mayoría de los ganaderos que ahora usan prácticas mejoradas son empresarios sin éxito.

Los tipos del Meta. El menos empresarial de los tres tipos de los Llanos Orientales, los agricultores y ganaderos tradicionales - Meta, se puede dividir más o menos igualmente entre cultivadores y ganaderos. Sin embargo, todos excepto dos de los 17, producen algo de ganado. La Tabla 5 muestra que sin invertir mucho capital y sin usar prácticas modernas, recibe una utilidad por encima del promedio para latifundistas. La toma de decisiones la hacen generalmente en base a hábito de rutina o si no en base a hábito ignorante. La facilidad de administración tiene importancia como criterio para tomar decisiones y no así la racionalidad económica.

El agricultor o ganadero tradicional vive en la finca o cerca de ella; tiene el más bajo ausentismo y raras veces está ausente sin razón. No es cosmopolita, compra sus insumos cerca a la finca, obtiene sus servicios médicos generalmente en el pueblo en lugar de en la ciudad, y envía a sus hijos al colegio del pueblo. Para él la agricultura o ganadería es más lucrativa que para los otros tipos, tiene el más alto porcentaje de capital en la finca, y es él quien dedica más horas de administración y más alto porcentaje de su tiempo de trabajo a la finca. Su razón para tener tierra es puramente por negocio, no como diversión o como escape a la inflación. Tiene pocos medios de transporte asequibles para él, y utiliza medios de transporte pasados de moda -- generalmente traslada su ganado a pié. No manifiesta una necesidad moderada por mejores mercados.

Tabla 5. Las variables más importantes para definir el "Agricultor o Ganadero Residente Tradicional - Meta"

Variable	Puntaje (Z-Score)
Servicio médico (alto = lo consigue en el pueblo)	2.66
Toma de decisiones en base a hábito de rutina	1.66
Valores sociales tradicionales	1.62
Escuelas para niños (alto = niños que van al pueblo)	1.47
Porcentaje de tiempo de trabajo empleado en la finca	1.43
Razón para el ausentismo (alto = viven en o cerca a la finca	1.35
Hábito ignorante para tomar decisiones	1.31
Porcentaje del capital en la finca	1.30
Número de hectáreas	1.20
Porcentaje de utilidad sobre costos totales	1.16
Valores sociales modernos	1.14
Facilidad de administración como criterio para tomar decisiones	1.11
Lucro relativo producido por la finca	1.07
Tenencia (alto = propietario)	1.04
*******	
Costos fijos por hectárea	-1.07
Responsabilidad entregada al administrador de la finca	-1.09
Distancia recorrida para obtener insumos	-1.09
Número de alternativas de transporte	-1.10
Valor de la tierra	-1.15
Calidad del administrador de la finca	-1.20
Productividad	-1.28
Grado de ausentismo	-1.33
Decisiones para resolver problemas	-1.39
Grado en que es cosmopolita	-1.42
Nivel de educación	-1.45
Adopción de nuevas prácticas	-1.51

Este tipo tiene además la rata más baja de adopción y la menos productividad. Emplea administrador malo y le da poca responsabilidad. Pero a pesar de su tradicionalismo, este latifundista es lucrativo. Todas, excepto una de las medidas de utilidad tienen más que mediana importancia para determinar el tipo; tiene la mayor utilidad sobre costos variables. Hace

un uso eficiente del capital, emplea solo cantidades moderadas de crédito, utiliza poca mano de obra, no adopta nuevas prácticas, y la tierra que posee no es costosa. Como resultado, tanto los costos fijos como los variables son bajos. Solamente la medida de utilidad sobre costos variables por hectárea es de menos de mediana importancia, y esto ilustra la clave del lucro de este tradicionalista. Es el que más tierra tiene de todos los grupos y emplea tierra barata y abundante como sustituto de mano de obra más costosa y de capital.

El segundo tipo de latifundista en los Llanos (Tabla 6), el ganadero no residente del Meta, consiste enteramente de ganaderos; la mayoría fueron clasificados a priori como "modernos". De los seis este es el tipo más ausentista. La mayoría vive en Bogotá (a 5 horas por carretera de la mayoría de sus haciendas) o en Villavicencio. Para este tipo el porcentaje de horas de trabajo dedicadas a la finca es bajo, sus otras actividades e inversiones son más lucrativas que la ganadería. Estas últimas cuatro características paracen indicar que tiene una posición asalariada en Bogotá que le toma mucho de su tiempo pero no de su capital, y lo obliga a ser un propietario ausentista.

El ganadero no residente le da un uso extensivo a su tierra, sus costos variables son bajos, su rata de adopción es promedia, y su productividad baja. De todos los tipos es el que más crédito y más largos plazos consigue. Estas son indicaciones de que es el principal beneficiario de los fondos de préstamos para ganaderos disponibles por fuentes extranjeras en las regiones ganaderas de Colombia.

Sin embargo, su utilidad es baja, especialmente su porcentaje de utilidad sobre costos totales y porcentaje de utilidad sobre costos variables. Esto parece indicar que comienza a hacer inversiones -- a pesar de que sus

costos variables son los más bajos de todos los tipos -- y que todavía no recibe retribuciones. Se puede explicar que tenga bajos costos variables con baja retribución por costos variables por el hecho de que su tierra recientemente estuvo más o menos desocupada, pero al recibir crédito ha comenzado a introducir ganado a la tierra pero solo a nivel extensivo, como es común en los Llanos.

Notablemente, este tipo es el que tiene menos control sobre el mercado -- generalmente le vende a intermediarios. Ha apercibido la necesidad por mejores mercados más que cualquier otro tipo. La estructura del mercado parece haber limitado la producción de ganado más que a los otros productos incluídos en este estudio. El sistema está atomizado y generalmente bajo el control de comisionistas -- que trabajan para minoristas de carne -- que controlan la colocación de los animales en los mataderos. Esto requiere mucho esfuerzo e influencia personal para poder mercadear sus animales, y además los precios son más o menos los mismos para todas las calidades de animales. Como las inversiones para mejorar la productividad de los potreros (mejores pastos, abonos, riego, etc.) y razas mejoradas (animales de rápidos aumentos que producen carne de mejor calidad) frecuentemente son insumos complementarios, el desaliento que causa el mercado para criar mejores razas también ayuda a desalentar el aumento de productividad de la tierra.

Una segunda limitación para aumentar la productividad del ganadero no residente es la escasez de información y asistencia técnica. Esto se puede ver en su puntaje en las dos variables de información -- para él la información es relativamente importante, pero ya no está interesado luego de encontrar que frecuentemente no existe información pertinente.

Tabla 6. Las variables más importantes que definen al "Ganadero no-residente del Meta"

Variable	Puntaje (Z-Score)
Impuesto de renta y patrimonio	3.11
Extensión del plazo para los créditos	2.80
Porcentaje de crédito sobre los costos totales	2.39
Grado de ausentismo	1.88
Criterio de facilidad de administración para la toma de decisiones	1.50
Valores sociales modernos	1.47
Tenencia	1.28
Necesidad apercibida por mejores mercados	1.03
Decisiones para resolver problemas	1.01
*******	
Utilidad total sobre costos variables	-1.03
Razón para el ausentismo	-1.14
Mercado utilizado (grado de control)	-1.17
Valor de la tierra	-1.22
Porcentaje de utilidad sobre costos variables	-1.22
Porcentaje de tiempo de trabajo empleado en la finca	-1.28
Costos fijos por hectárea	-1.34
Porcentaje de utilidad sobre costos totales	-1.42
Uso de la tierra (bajo = extensivo)	-1.52

Al tomar decisiones, el ganadero no residente generalmente se ve comprometido en la resolución de problemas. No obstante, este tipo se compromete en el hábito de rutina en un nivel relativamente alto. Esto muestra el conflicto que se presenta cuando se involucran prácticas modernas al contexto de una situación tradicional.

La comparación entre estos primeros dos tipos del Meta muestra que hay poco incentivo para que los tradicionales se modernicen. Los ganaderos no residentes son más empresariales pero los agricultores y ganaderos tradicionales son más lucrativos.

El último tipo, los nuevos empresarios del Meta, consiste enteramente de cultivadores, siendo la mayoría productores de arroz. Este tipo ha tenido la tierra por menos tiempo que los otros tipos. Además tienen el mayor puntaje en resolución de problemas, el menor en hábito de rutina, y el mayor en búsqueda de información (Tabla 7). Son jóvenes y los mejor educados en todos los grupos. También poseen la mayor educación agrícola.

El nuevo empresario es un agricultor no residente que solo dedica parte de su tiempo a la finca. También tiene el más bajo puntaje para lucro relativo de la agricultura. Invierte un pequeño porcentaje de capital y tiempo de trabajo en la agricultura y dedica a la finca un poco menos de tiempo de administración que el promedio. Tiene bajo puntaje por razón de ausentismo -- indicando que probablemente se debe a razones de negocios. Pero solo está ligeramente por debajo del promedio en grado de ausentismo y de cosmopolitismo. Además es él quien emplea administrador de mejor calidad, el que más responsabilidad le dá y le paga un sueldo por encima del promedio. En conjunto estas variables indican que el nuevo empresario es un profesional u hombre de negocios que vive en Villavicencio relativamente cerca a la finca pero para quien la agricultura es una inversión suplementaria.

El nuevo empresario sale bien librado económicamente, especialmente en lo concerniente a costos totales. Su utilidad sobre costos totales por hectárea, porcentaje de utilidad sobre costos totales y utilidad total sobre costos totales están mejor que el promedio. Pero su utilidad sobre los costos variables está por debajo del promedio, especialmente el porcentaje de utilidad sobre costos variables. Esto se debe a que su productividad está por debajo del promedio pero sus costos variables corresponden al promedio. Adopta más

prácticas mejoradas que el promedio, pero mantiene bajos sus costos usando menos cantidad de mano de obra. A pesar de que la retribución de su inversión en prácticas mejoradas no es mucha, está compensado por costos fijos bajos y por el poco valor de la tierra.

Pero este nuevo empresario de una región fronteriza confronta problemas. Es el que sufre una mayor escasez de insumos -- probablemente ésta sea la razón de su baja utilidad sobre costos variables. También confronta una escasez de información pertinente. Es el que más busca información, el mayor usuario de las fuentes de información autorizadas, revistas agrícolas, y otras fuentes como amigos y vecinos. Finalmente, encuentra problemas con los mercados y expresa alguna necesidad para mejorarlos. Solamente tiene un control promedio de su mercado, reflejando el hecho de que a los Llanos apenas están entrando mercados modernos para cultivos.

La comparación entre las medidas de utilidad del nuevo empresario con aquellas de los agricultores y ganaderos tradicionales demuestra la falta de incentivos para el empresario en esa zona. Los tradicionales hacen más lucro, especialmente en las medidas de porcentaje de utilidad sobre costos variables y utilidad total sobre costos variables -- las dos medidas más importantes para el tradicional. Además, la empresa de cultivos moderna es más difícil, más arriesgada y requiere más capital que la ganadería extensiva. Estos factores ligan a los tradicionales con el lugar.

Conclusiones

Ya que el Valle y el Meta fueron escogidos como representantes de los tipos generales de zonas latifundistas en Colombia, existe alguna base para afirmar que las seis tipologías descritas antes representan bien a

Tabla 7. Las variables más importantes para definir el "Nuevo Empresario - Meta"

Variable	Puntaje (Z-Score)
Escasez de insumos	3.49
Porcentaje de crédito sobre costo total	1.56
Decisiones para resolver problemas	1.39
Nivel de instrucción	1.37
Indagación para información	1.17
Fuentes de información autorizadas	1.15
Organizaciones voluntarias	1.10
Responsabilidad que le dá al administrador de la finca	1.00
*******	
Avalúo catastral/valor comercial de la tierra	-1.15
Razón del ausentismo (bajo = razones de negocio o no le gusta el campo)	-1.19
Porcentaje de tiempo de trabajo dedicado a la finca	-1.24
Años en posesión de la tierra	-1.30
Lucro relativo producido por la finca	-1.35
Lectura de diarios	-1.43
Hábito de rutina al tomar decisiones	-1.49
Porcentaje de capital en agricultura	-1.56
Impuestos a la tierra (porcentaje del valor comercial)	-1.66
Costos fijos por hectárea	-1.73
Valor de la tierra	-1.76

los latifundistas colombianos. Así, los resultados de este estudio nos permiten algunas respuestas a los interrogantes propuestos anteriormente.

Lucratividad y restricciones a los insumos. Parece ser que la no-lucratividad no es inherente a la agricultura y ganadería de gran escala de Colombia. Se halló alta lucratividad al igual que grandes pérdidas; la diferencia estaba muy influenciada por la habilidad en la administración de los recursos. En general, la alta productividad no paga. Los empresarios más lucrativos sacrificaron la productividad para reducir los

costos. En forma similar el alto uso de mano de obra fué menos lucrativo que la mecanización. La escasez de insumos es una limitación clave, especialmente en regiones recien abiertas como el Meta. Hay disponibilidad de insumos si el administrador está en capacidad de comprar por adelantado y viajar grandes distancias para conseguirlos. Pero aquellos con limitaciones de tiempo utilizable en la administración con frecuencia no pueden conseguir los insumos en el momento preciso en que se necesitan. Y los repuestos para maquinaria no siempre están disponible cuando alguna máquina sufre un daño. Finalmente, las impredecibles restricciones a la importación hacen del uso de insumos modernos algo demasiado arriesgado y costoso para que su uso sea lucrativo.

Intereses externos y ausentismo. Las profesiones externas, las posiciones asalariadas y las inversiones no limitan las decisiones del latifundista mientras sean lo suficientemente flexibles para permitirles viajar a la finca todos los días si es necesario. Los nuevos empresarios -- Meta y los empresarios con éxito -- Valle, tienen ambos otros intereses, pero ambos pueden disponer del tiempo necesario para administrar la finca. Por otra parte, los empresarios sin éxito -- Valle, tenían que limitarse a ser agricultores durante los fines de semana y como resultado sus ganancias eran bajas. En los tradicionales, las inversiones externas contribuyen a la falta de incentivo para ser empresario porque se disminuye la necesidad de altas utilidades provenientes de la finca.

Similarmente, el latifundista ausentista puede ser verdadero empresario si vive lo suficientemente cerca de la finca para poder ir allí durante un rato todos los días si es necesario. Los latifundistas que viven demasiado lejos generalmente son ganaderos o no son lucrativos.

Los administradores residentes normalmente no tienen el entrenamiento vocacional necesario para hacerse cargo de las tareas pertinentes. Un incremento en el entrenamiento en administración para esta gente, podría ser quizá la solución para que estos latifundistas demasiado ausentistas puedan ser empresarios con éxito.

Razón para tener tierra. Los diferentes tipos de latifundistas tienen tierra por diferentes razones. Los tipos tradicionales generalmente la heredaron y la tienen aún por su aumento cada año en el valor. Sin embargo, aquellos que arriendan tierra o los que la han comprado dentro de los cinco últimos años, la tienen como recurso productivo.

Capital y crédito. La falta de capital y crédito presenta pocos problemas. Existe crédito adecuado disponible, no todo el capital de los latifundistas está invertido en la finca, y frecuentemente hay suficiente crédito disponible para permitir a los latifundistas retirar capital personal. Los intereses para el crédito agropecuario son bajos. El problema en lo que respecta a crédito se debe a la inflexibilidad de las políticas de crédito que establecen que todos los agricultores o ganaderos reciban el mismo porcentaje por hectárea -- lo que es demasiado para muchos y no es suficiente para otros.

Mercados y transporte. Como ya se discutió, la estructura del mercado contribuye a la baja productividad de la ganadería. Para algunas empresas sin embargo, la estructura del mercado se caracteriza por precios estables e incentivos de calidad y ha estimulado la producción intensiva. Esto es espcialmente cierto para productos que se venden a precios fijos

o bajo un contrato que también suministra crédito y asistencia técnica. Parecería que esta forma limitada de integración vertical pudiera ser usada también para auxiliar a la industria ganadera.

Los agricultores y ganaderos en gran escala raras veces están limitados por falta de información de mercados. La mayoría se movilizan bastante y obtienen una buena información sobre precios a través de contactos personales. El transporte tampoco es un problema serio. A la mayoría de los latifundios se puede llegar por carretera, y el transporte en camiones es bueno y los precios razonables. Solo los ganaderos extensivos de los Llanos movilizan su ganado a pié y generalmente es solo hasta el lugar de embarque en lancha o en camión.

Información y asistencia técnica. La falta de información y asistencia técnica es un obstáculo muy importante para la productividad de las grandes haciendas en Colombia. Debido a la muy generalizada falta de experiencia y de capacidad administrativa personal es uno de los problemas claves en el sector agrícola de gran escala. El problema no es que los latifundistas no reciben información y asistencia, sino que lo que reciben es de mala calidad y no es práctico.

Explotación de la mano de obra. Puede rechazarse la hipótesis de que los latifundistas Colombianos para hacer lucrativa la agricultura o ganadería dependen de una mano de obra numerosa, servil y explotada. Este tipo de sistema feudal no existe en realidad en Colombia, al menos no a tal grado. Realmente el caso es la situación opuesta. El latifundista que usa más mano de obra -- especialmente mano de obra permanente -- es generalmente el menos lucrativo. La mayoría trata de mecanizar lo más posible y utilizar trabajadores transitorios para la mayor parte de sus necesidades.

La tierra, su tamaño y las empresas. Los rendimientos decrecientes de escala no parecen haber aparecido en las grandes fincas, pero los latidundios más grandes presentan otro problema. Los que tienen más tierra sustituyen tierra (la que por causa de su incremento en valor es esencialmente gratis) por mano de obra y capital y consiguen grandes utilidades de la producción extensiva. La calidad de la tierra no es una limitación importante para los latifundistas. Lo importante, presindiendo de lo buena que sea la tierra, es lo bien que ésta es manejada. Los empresarios con éxito del Valle no tenian la mejor tierra disponible, frecuentemente tenía defectos físicos. Finalmente, se hallaron pocos ganaderos que fueron verdaderos empresarios, pero generalmente en Colombia es difícil hacer nuevas combinaciones en la empresa ganadera a causa de la tierra barata (en parte debido a su incremento en valor), de la estructura del mercado, y a la falta de información y tecnología. También se hallaron cultivadores no-empresariales, la mayoría de ellos productores de caña de azúcar.

Los arrendatarios. Los latifundistas empresariales más lucrativos que se hallaron en este estudio eran principalmente arrendatarios. La mayoría de ellos tenían habilidad administrativa y buscaban tierra en la que pudieran hacer uso de esa habilidad en oposición a los propietarios sin habilidad administrativa quienes tienen dificultades consiguiendo la ayuda que necesitan para hacer uso de la tierra. El arrendamiento de tierra es un fenómeno que lentamente está disminuyendo el número de ganaderos extensivos. Como el valor de la tierra ha subido, las tarifas de arriendo han aumentado hasta tal punto que son mayores que el ingreso obtenido en ganadería. Y así muchos tradicionales han arrendado su tierra a empresarios genuinos.

Motivación, valores e influencia política. La variable "motivación para alcanzar logros" fué una de las variables que se eliminó pronto porque su distribución no era significativa y no diferenciaba tipos. De otro lado, los tipos tradicionales generalmente tenían valores sociales tradicionales, y los tipos empresariales tenían valores modernos. La variable "conecciones políticas" fué otra variable eliminada, en este caso porque tenía poca variancia. La mayoría de los latifundistas entrevistados estaban personalmente relacionados con funcionarios públicos, unos pocos han desempeñado puestos públicos (los dos elementos de la medida). En eficacia política, sin embargo, todos los tipos estuvieron bajos; pocos creían tener influencia en las decisiones de los funcionarios públicos locales, departamentales y nacionales.

El argumento de racionalidad. Como se vió en la discusión sobre las seis situaciones de los latifundistas, los tipos de decisiones y dos de los criterios de decisión conceptualizados aquí estaban casi siempre entre las características más distintivas de las tipologías. Así los resultados dan una luz sobre la pertinencia del "hombre económico". En resumen, el modelo se adapta a algunas situaciones pero no a otras, y como tal probablemente es posible encontrar confirmación y negación de la hipótesis de la "racionalidad" en cualquier país del mundo.

La racionalidad económica funciona como posible criterio de decisión durante el proceso de resolución de problemas, y algunas personas en algunas situaciones lo usan para tomar decisiones -- especialmente los empresarios con éxito de este estudio. Otros no ponderan costos e ingresos para maximizar utilidades. Están satisfechos con la situación, no reconocen que es problemática y por lo tanto su comportamiento es de hábito de rutina.

Recomendaciones sobre la política que se debe seguir

Un punto importante sería el relativo número de tipos descritos aquí. Debido a que la muestra que se usó fue estructurada, no es posible dar porcentajes exactos sobre el tamaño de cada grupo. Pero en el Valle, los empresarios con éxito parecen ser el grupo más grande y el que más rápido crece. En el Meta, los grupos mayores son los agricultores y ganaderos tradicionales y los ganaderos no residentes, pero el grupo que crece más rápidamente es el de los nuevos empresarios.

Por lo tanto, en Colombia sí existen latifundistas empresariales y su número está creciendo. Con el apoyo del gobierno ellos probablemente pueden contribuír en la intención pública aún más de lo que lo hacen ahora. Sin embargo, aún existen tradicionales. La siguiente parece ser la razón básica. Los latifundistas tradicionales no maximizan utilidades, en cambio buscan un nivel mínimo de ingreso o acaso un nivel de vida. Este nivel generalmente es suficiente para que construyan una casa elegante, pertenezcan a los mejores clubes sociales y envien a sus hijos a los mejores colegios y universidades (muchas veces en el exterior). Un ingreso mayor de este nivel no tiene importancia. Es más importante una vida de lujo e inversiones estables en bienes raíces o acciones. En otras palabras, buscan un nivel fijo de ingresos con el mínimo uso de su tiempo de administración y de capital (sin incluír aquel invertido en tierra). Como mejor pueden conseguir estas metas es a traves de empresas extensivas.

Entonces, las recomendaciones sobre la política a seguir deben ser diseñadas primero para reducir el ingreso de los tradicionales por debajo del nivel mínimo. En vista de que sus utilidades las obtiene con el uso

de grandes cantidades de tierra, pudieran ser efectivas algunas limitaciones al tamaño de las fincas. Los latifundistas podrían ser obligados a vender toda la tierra que excediera límites específicos o expropiarlos sin compensación sobre el límite. Esto también aflojaría un poco el mercado de tierras y haría asequible la tierra para empresarios genuinos. También sería útil una fuerte elevación de los impuestos de tierra, siempre que se hicieran cumplir.

Para dar incentivos a los empresarios genuinos, hay necesidad de más información práctica y asistencia técnica, de cambios básicos en el sistema de mercadeo de ganado (con integración vertical), de una mayor disponibilidad y mejor distribución de insumos, y menos énfasis en programas de crédito.

En resumen, aunque los latifundistas empresariales están presentes, el potencial de desarrollo económico de la agricultura Colombiana no descansa solamente en este sector. La economía Colombiana está detenida por la falta de ingreso y demanda efectiva en el sector campesino. Hasta que ese ingreso se aumente, la demanda por bienes manufacturados y por alimentos y productos agrícolas será limitada. En el sector latifundista existe capital que no está usándose. Este sector podría entonces desempeñarse con menos fondos de desarrollo que los que está recibiendo ahora (la mayoría en forma de crédito). Estos fondos podrían canalizarse hacia el sector campesino con el propósito de aumentar su productividad, ingreso y demanda efectiva.

Referencias

(1) Adams, Dale W, "Resource Allocation in Traditional Agriculture; Comment," Journal of Farm Economics 49:930-933, Nov. 1967.

(2) Barraclough, Solon and Arthur Domike, "Agrarian Structure in Seven Latin American Countires," Land Economics 42:391-424, Nov. 1966.

(3) Beckford, George L., "Transforming Traditional Agriculture: Comment," Journal of Farm Economics 48:1013-1015, Nov. 1966.

(4) Bray, James O., "Mechanization and the Chilean Inquilino System: The Case of Fundo B", Land Economics 42:125-129, Feb. 1966.

(5) _____, "Profit Margins in Chilean Agriculture: A Rejoinder, Land Economics 43:250-252, May 1967.

(6) Cole, Arthur H., "An Approach to the Study of Entrepreneurship: A Tribute to Edwin F. Gay," in Hugh G. J. Aitken (ed.) Explorations in Enterprise, Cambridge, Harvard University Press, 1956, (article originally published in 1946).

(7) Commons, John R., Legal Foundations of Capitalism, Madison, University of Wisconsin Press, 1959, (first published in 1924).

(8) Currie, Lauchlin, Accelerating Development: The Necessity and the Means, New York, Mc-Graw-Hill, 1966.

(9) Cyert, Richard M. and James G. March, A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc. 1963.

(10) Dewey, John, Logic: The Theory of Inquiry, New York, Holt Rinehart and Winston, 1938.

(11) _____, Theory of Valuation, in International Encyclopedia of Unified Science, Chicago, University of Chicago Press, 1939.

(12) Feder, Ernest, "The Latifundia Puzzle of Professor Schultz: Comment," Journal of Farm Economics 49:507-510, May 1967.

(13) Grunig, James, E., "The Role of Information in Economic Decision Making," Journalism Monographs 3, Dec. 1966.

(14) _____, "Information, Entrepreneurship, and Economic Development: A Study of the Decision Making Processes of Colombian Latifundistas," Unpublished doctoral dissertation, University of Wisconsin, 1968.

(15) International Bank for Reconstruction and Development, "Trends in Agricultural Development in Colombia," in Gerald M. Meier (ed.) Leading Issues in Development Economics, New York, Oxford University Press, 1964, (report originally published in 1956).

(16) Katona, George, "Rational Behavior and Economic Behavior," Psychological Review 60:307-318, 1953.

(17) Ministerio de Agricultura, Plan Cuatrienal Agropecuario 1967-1970 Para Ocho Productos de Consumo Popular, Serie de Planeamiento No. 1, Bogotá, Colombia, Feb. 1967.

(18) Salter, Leonard A., Jr., "Cross-sectional and Case-grouping Procedures in Research Analysis," Journal of Farm Economics 24:792-805, 1942.

(19) Schultz, Theodore W., Transforming Traditional Agriculture, New Haven, Yale University Press, 1964.

(20) _____, "Transforming Traditional Agriculture: Reply," Journal of Farm Economics 48:1015-1017, Nov. 1966.

(21) _____, "The Latifundia Puzzle of Professor Schultz: Reply," Journal of Farm Economics 49:511-514, May 1967.

(22) _____, "Resource Allocation in Traditional Agriculture: Reply," Journal of Farm Economics 49:933-935, Nov. 1967.

(23) Simon, Herbert A., Administrative Behavior, 2nd. Ed., New York, The Free Press, 1957.

(24) Stephenson, William. The Study of Behavior: Q-Technique and Its Methodology, Chicago, The University of Chicago Press, 1953.

(25) Thiesenhusen, William C. "Profit Margins in Chilean Agriculture: A Reply," Land Economics 43:243-249, May 1967.

(26) Vincent, Warren H. Economics and Management in Agriculture, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc., 1962.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

ELEMENTOS DE PLANIFICACION

Profesor:

Hernán Carrera Andrade

Sujeto a Revisión

P L A N I F I C A C I O N

Relación de las Conferencias Dictadas

INTRODUCCION

a. PLANEAMIENTO, PLANIFICACION O PLANEACION

Estas tres palabras son sinónimos. Significan lo mismo y son empleadas indistintamente para denotar la misma cosa.

La planificación tiene múltiples definiciones. Cada autor emite su criterio en relación a este aspecto.

Vamos a citar algunos de ellos, los más usados:

"La planificación es un proceso dirigido a racionalizar la toma de decisiones individuales o colectivas, presentando soluciones alternas en la consecución de los mismos fines, sus posibles implicaciones y resultados. Este proceso se complementa a su vez con la determinación de sistemas y etapas sucesivas de acción, es decir, con una programación". Andrade Lleras.

"La planificación es un instrumento destinado a permitir el más lúcido y completo análisis de prácticamente todos los complejos problemas que enfrenta la sociedad, y a ofrecer métodos de organización capaces de lograr la mejor utilización de los recursos con el mínimo posible de costo social". Jorge Almenado.

"La planificación significa un esfuerzo consciente, deliberado y colectivo para obrar sobre las fuerzas económicas, sociales y culturales". J. Chi-Yichen.

La planificación es un proceso de ordenamiento y de análisis de los acontecimientos económicos, sociales, políticos y culturales que se han producido o se deben producir con el propósito de lograr ciertos fines, utilizando los medios disponibles más adecuados para alcanzarlos. Hernán Carrera Andrade.

La Programación

Es necesario mencionar el alcance de este campo ya que en los últimos años, cuando los países en vías de desarrollo se encuentran ejecutando en distinto grado el plan de desarrollo, se han instituído en todas las Instituciones implicadas en este proceso, Direcciones de Programación, que hacen más fácil la instrumentación del Plan General de Desarrollo.

Por lo tanto se dirá que la Programación "persigue obtener la visión integral del desarrollo económico del país o de la zona con el objeto de establecer un sistema de metas de producción coherentes compatibles con la estabilidad de un sistema". Naciones Unidas.

Dicho de otra manera la Programación es un instrumento de la planificación de largo plazo, tomando los programas sectoriales para llevarlos a ejecución por medio de proyectos específicos.

Se puede decir, y de hecho así se le toma muchas veces, que la Programación es la Planificación de corto plazo. Es por ésto que muchos autores toman como sinónimo de la Planificación a la Programación.

Planificación y Desarrollo

El desarrollo económico puede hacerse por medio de una política de desarrollo que se llama PLANIFICACION.

Tipos de Planificación

- El del bloque comunista que excluye la contribución privada.
- El de los países no comunistas utiliza las fuerzas poderosas de la iniciativa privada y las canaliza.

b. OBJETIVOS DE LA PLANIFICACION

Cada sociedad, no importa en qué lugar ni en qué tiempo, tiene ciertos objetivos colectivos que perseguir. Estos objetivos generales: mejores niveles de vida, mayor justicia social, más y mejores oportunidades para sus miembros, constituyen en realidad anhelos muchas veces inconscientes y pocas veces explícitos; imágenes más o menos borrosas de un destino social que no siempre puede ser totalmente visualizado.

Los objetivos sociales no pueden considerarse enteramente racionales y se basan generalmente en juicios valorativos o éticos. Es frecuente que estos objetivos estén mal definidos para poder servir a los objetos de una acción racional. Y más que ésto, rara vez los objetivos generales de la sociedad se fundan

sobre la base de posibilidades reales, es decir, no se tiene consciencia de que la escasez de recursos es en sí un factor limitante en cuanto a los objetivos sociales. Por lo general las sociedades formulan sus objetivos sin tener en cuenta la limitación de sus recursos, ésto es natural que ocurra pues no todos están conscientes de las reales posibilidades del Estado para satisfacer sus necesidades y aspiraciones. Creen que todo será posible si hay una mejor organización y eficiencia administrativa. La verdad es que muchas veces ni la mayor eficacia, ni la mejor organización pueden sustituir a los recursos escasos.

Toda sociedad tiene, por otra parte, una cierta estructura y una forma dinámica de organización que le permita alcanzar sus objetivos y un mecanismo de organización política que hace posible el que unas pocas (la autoridad política) puedan tomar decisiones a nombre de toda la colectividad. Las formas de constitución de poder, de participación y de consenso determinan la eficiencia del sistema de gobierno, pero debe entenderse claramente que los mecanismos que deben tomar las decisiones fundamentales sobre los cuales trabaja el programador, son esencialmente políticas y que existen sistemas de mayor o menor eficacia para constituir los mecanismos políticos.

Es indudable que la colectividad nunca persigue un solo fin, sino una combinación de todos ellos: se busca, para la mayoría o para una minoría más libertad, más comodidad. La elección se basa por lo general, en juicios de valores combinados con elementos resultantes de la constelación de las fuerzas sociales imperantes.

La planificación no sirve para seleccionar esos fines últimos, pero puede ser extraordinariamente útil para verificar en qué medida son conflictivos entre sí:

Se dice de manera general que el objetivo fundamental de la planificación es alcanzar el máximo ritmo de crecimiento del producto bruto por habitante que sea compatible con la estabilidad de un sistema.

La planificación general o global toma como sujeto de su atención y experiencia a todo el sistema económico en su conjunto. Examine cuáles son las perspectivas de demanda final para cada uno de los cuatro componentes -consumo privado, gobierno, inversión privada y exportaciones- o les fija una meta, y luego procede a calcular el volumen de producción que tiene que alcanzar cada uno de los sectores productores para conseguir que se satisfagan las demandas finales y todas las derivadas. De esta manera se evitará el aparecimiento de cuellos de botella que desvían la atención y los esfuerzos del desarrollo.

Podríamos concretar indicando que los objetivos de la planificación son:

- Evitar el estancamiento prolongado o el desarrollo lento al no dejar al libre juego de las fuerzas económicas del desarrollo.
- Evitar el despilfarro de capitales ya que permite racionalizar el uso de los capitales.
- Operar más eficazmente en el campo del desarrollo buscando las medidas necesarias para lograrlo.
- Beneficiar a toda la colectividad tratando de repartir más equitativamente la renta nacional.

En esencia la programación persigue obtener una visión integral del desarrollo económico del país con el objeto de establecer un sistema de metas de producción coherentes, compatibles con la estabilidad del sistema. Esta visión proporciona un marco de referencia que permite continuar con más detalles los estudios sectoriales y los de los proyectos específicos y aporta los estudios básicos para establecer las medidas fiscales, monetarias, de comercio exterior, de sueldos y salarios, y otras que conduzcan a los objetivos previstos.

Requisitos para una Planificación Eficaz

Se dice también que la programación es una técnica para la selección de medios y fines de conformidad con un sistema. Para ser eficaz debe reunir tres requisitos indispensables.

1. Demostrar que los fines sean realistas, es decir alcanzables.
2. Asegurar que los medios disponibles son los mejores para lograr los fines propuestos y
3. Comprobar si los fines y los medios son compatibles entre sí.

ETAPAS DE LA PLANIFICACION

Jorge Ahumada explica estas etapas de la siguiente manera:

"La planificación comprende tres etapas que son:

1. Diagnóstico.- Determinar los principales factores que detienen el desarrollo. El conocimiento de la situación actual y el análisis de los problemas fundamentales que une esta realidad.
2. Programación.- Es la etapa en la cual se fijan las metas y se seleccionan los medios para solucionar los problemas que detienen el desarrollo.
3. Ejecución.- Es la etapa final que se relaciona con la aplicación de la política económica y social y se dedica a la construcción de obras.

ETAPA 1a.: EL DIAGNOSTICO

De las proposiciones expuestas antes se desprende que hay varias etapas en el proceso programático. Estas etapas son:

i. Diagnóstico
ii. Programación propiamente tal
iii. Ejecución y control
iv. Evaluación y revisión

Elaborar un diagnóstico consiste en precisar la naturaleza y magnitud de los problemas que afectan a la actividad que se examina.

La elaboración envuelve:

i. Describir el estado de la actividad en términos de:
   a. los resultados que está produciendo;
   b. los instrumentos que está utilizando, y
   c. el medio en que está operando, tanto el físico como el cultural.

ii. Describir -en lo posible cuantitativamente- las relaciones entre los resultados por un lado, y los instrumentos y el medio, por el otro.

iii. Proyectar (pronosticar) el desenvolvimiento de la actividad suponiendo que no se modifican los instrumentos ni las formas como se usan durante el período de previsión.

iv. Evaluar la situación actual y pronosticada de la actividad por comparación con el modelo normativo de la actividad.

v. Explicar por qué la situación actual y pronosticada difiere de la normativa, cuando así ocurra. Esto es, en otras palabras, la identificación de causas del estado de situación, que, en gran medida, se deriva del modelo analítico constituído por las etapas i. a iii.

Los principales problemas envueltos en la descripción del estado de la actividad son los siguientes:

i. Decidir cuál es la información primaria que se precisa. En otras palabras, qué conocimiento mínimo es necesario tener de una actividad para hacer un diagnóstico?

ii. Decidir el período que conviene analizar. Para actividades que cambian poco, puede ser suficiente estudiar el estado de la actividad en un año reciente, pero si se quiere examinar el efecto dinámico hay que tomar un período más largo. En economía se precisa no menos de 10 años.

iii. Decidir los logros específicos alrededor de los cuales se concentrará el análisis y reclasificar las informaciones sobre recursos en instrumentos y técnicas asignables a cada logro específico.

Los problemas principales que plantea la cuantificación de las relaciones entre los logros y los instrumentos y el medio son los siguientes:

i. Identificar las variables estratégicas del sistema, es decir, aquellas que ejercen una mayor influencia sobre los logros y que son sensibles a la acción consciente del hombre, es decir, son sensibles a las decisiones de política.

ii. Identificar los factores que afectan a esas variables estratégicas y determinar de qué modo las afectan.

Los principales problemas que plantea la prognosis son:

i. Identificación de las variables exógenas y descripción de la forma como influyen en la situación.

ii. Determinación de criterios que permitan proyectar la conducta de las variables exógenas.

Los principales problemas que plantea la evaluación son:

i. Determinar cuáles son los logros factibles en un plazo dado, conocidas las restricciones tanto de instrumentos como de constelaciones de poder.

ii. Determinar los instrumentos requeridos para pasar de la situación analítica a la normativa.

iii. Concebir la estrategia y la táctica para pasar de una situación a otra.

ETAPA 2a.: EL PROCESO DE PROGRAMACION, LA PROGRAMACION PROPIAMENTE TAL

Es la etapa en la cual se precisan las acciones a realizar para conseguir que el estado real de la situación se aproxime al estado normativo.

Consiste en:

i. Determinar la medida en que se pretende esa aproximación, es decir, fijar objetivos realistas y compatibles.

ii. Fijar el lapso en que se lograrán las metas, o

iii. Seleccionar los instrumentos que se precisan para obtenerlas.

Los plazos se establecen, por lo general, de 4 a 6 años. Esto, aunque convencional, obedece a la dificultad de prever a plazos más largos, y también a la longitud del período de maduración de algunas inversiones. Sin embargo, se suelen considerar plazos mucho más largos como complementos de los medianos, cuyo análisis puede influir en la orientación de las decisiones a mediano plazo (los planes envolventes). También se consideran plazos más largos para algunas

actividades, por ejemplo, construcción de acueductos y alcantarillados.

En principio hay dos enfoques para elaborar las metas dentro del período programático:

i. Se elabora un conjunto de metas que a priori se consideran realistas y compatibles y se computan los instrumentos necesarios para lograrlas.

ii. Se confronta o estima la cuantía y tipo de instrumento de que se podrá disponer y se asignan a las distintas actividades, procurando maximizar, pero atendiendo a las relaciones de complementaridad.

En la práctica no se plantea la disyuntiva señalada, pues se procede por aproximaciones sucesivas:

i. En base al diagnóstico se podrá determinar la diferencia entre lo actual y lo normativo y se podrá determinar qué es posible alcanzar con los recursos que están actualmente en uso, pero empleándolos con mayor productividad.

ii. Por encima de los valores alcanzables con mejor asignación y empleo de los recursos las metas se pueden precisar en base a: Primero: una provisión de los recursos posibles con que podría contar el sector (proyección de los ingresos del gobierno y cuota fija para la salud, por ejemplo); Segundo: una evaluación de las ventajas de dedicar más recursos al sector, con relación a otros sectores; y Tercero: una evaluación de las dificultades técnicas, políticas y administrativas con que puedan tropezar metas optimistas.

El punto ii. anterior indica que hay que fijar un orden de prelación o prioridad a cada una de las actividades. El criterio principal de prioridad es el de maximizar el producto de la actividad por unidad de instrumento empleado, o, lo que es lo mismo, minimizar la cantidad de instrumento utilizado por unidad producto.

Hay actividades que no están sujetas a la discreción, y deben realizarse

en alguna medida. En consecuencia, hay siempre una canasta de actividades de primera prioridad. Los problemas de prioridad se presentan por encima del nivel mencionado.

Si una actividad se compone de varias sub-actividades, el problema de las prioridades se presenta en dos planos:

i. Qué preferencia fijar a cada una de las sub-actividades, y

ii. Qué instrumentos escoger dentro de cada actividad para cumplir las metas fijadas.

Las cuestiones anotadas en el párrafo anterior tienen su equivalencia en el diagnóstico y son las siguientes:

Para i. Están correctamente asignados los instrumentos para sub-actividades?

Para ii. Se están empleando bien los instrumentos en cada sub-actividad? Y se están empleando los mejores instrumentos posibles?

Si las subactividades de cada sector son homogeneizables y además se conocen: (a) los niveles mínimos de las sub-actividades esenciales y (b) las relaciones de complementaridad, el problema de la asignación de instrumentos por sectores se realiza dando mayor prioridad a aquella subactividad dentro del sector donde se obtenga mayor producto por unidad de instrumento. Igualmente, de los instrumentos disponibles se empleará en cada sub-actividad aquel que minimice el insumo de instrumento por unidad de producto de la actividad. En los casos en que una actividad contenga grupos de sub-actividades no homogeneizables, habrá que escoger la combinación de actividades con criterios pragmáticos y concentrar los esfuerzos en la minimización de instrumentos dentro de cada sub-actividad.

Dentro del período programático, las metas se fijan para cada año. Esta operación se llama proyección. Se proyectan también los valores que se espera que adquieran cada año las variables exógenas del sistema. Por contraposición de las anteriores que se llaman proyecciones de intención, esta última se llama de probabilidad.

El número de metas que se proyecte, es decir, el detalle, varía dentro del período programático. Es máximo para el próximo año y va disminuyendo. Para el último año del período solo se proyectan las metas principales.

De todos modos, se plantea un problema de órbita. Para alcanzar una meta X en el año S, se puede hacer progresar a tasas anuales constantes, a tasas pequeñas al comienzo y aceleradas después. Influirá mucho en cual se escoja la proyección de instrumentos disponibles, la economía de las operaciones y la naturaleza de los obstáculos que se opongan a la realización de las metas. La fijación de las metas debe hacerse de manera operacional, es decir, de modo que las acciones correspondientes puedan ser claramente trazadas con la responsabilidad de una unidad ejecutiva o administrativa. En los casos en que es imposible porque son varias las unidades ejecutivas que deben participar, habrá que asegurar la coordinación entre ellas. La operacionalidad exige además que las metas se establezcan por unidades geográficas limitadas.

El tipo y cuantía de los instrumentos a utilizar se especifican en detalle sólo para el primer año del plan. Para los años siguientes solo se requieren estimaciones globales, excepto en aquellas actividades que demandan inversiones de larga maduración. Hay dos razones para hacer innecesario un cómputo detallado de instrumentos para cada año del plan.

a. Las previsiones en que se basan las metas no pueden ser 100% correctas y hay que revisarlas, y

b. Lo que haya que hacer el segundo año dependerá en medida importante del grado en que se cumplan las metas del primer año.

Debido a que el programador no es tribunal de última instancia, deberá preparar metas e instrumentos sujetos a la consideración de la autoridad política. Estas alternativas se preparan como planes esquemáticos. Solo se refinan una vez que se adopta una decisión política.

ETAPA 3a.: LA DISCUSION Y DECISION

Todo proceso de programación exige la participación de un número de personas, relacionadas entre sí por una jerarquía. En una democracia representativa la jerarquía va desde el parlamento hasta la más humilde entidad ejecutiva. A distintos niveles jerárquicos le corresponde cumplir distintas funciones dentro del proceso programático.

En la cúspide de la pirámide de jerarquías están el parlamento y las más altas autoridades del Poder Ejecutivo. Las funciones que cumplen son políticas en el primer caso y político-administrativas en el segundo.

La esencia de la función política es la de lograr acuerdo respecto a líneas generales de acción. En una situación ideal, las autoridades políticas establecerían las líneas generales de acción en base a un diagnóstico que necesariamente tendría que originarse en el Ejecutivo. El diagnóstico cubriría todas y cada una de las actividades en que opera el sector público. Sin embargo, por lo común, no ocurre así, pues la actividad pública no es programada y, en los casos en que lo es, la autoridad política -Parlamento y Ejecutivo- discute el programa sin haber aprobado primero el diagnóstico.

Las oficinas sectoriales de programación deberán discutir el diagnóstico con la autoridad política respectiva y la Oficina Central, y ésta, en base a los diagnósticos coordinados sectoriales, discutirá con el Presidente de la República y su Ministerio, para que dicten las líneas generales de acción (suponiendo que no es posible llevar la discusión hasta el Parlamento).

La tarea de diagnosticar es completamente técnica y requiere devoción y tiempo completo. Por eso es preciso que existan oficinas sectoriales de programación.

La tarea de fijar objetivos es, en cambio, política. La confusión entre la naturaleza del diagnóstico y la política de la fijación de objetivos ha constituído el fracaso de muchos intentos de programar (por ejemplo, establecimientos de juntas con representantes de intereses opuestos, para elaborar programas).

Dependiendo de la complejidad del sector, la Oficina Sectorial de Programación elaborará su diagnóstico en base a los que preparan entidades menores cuya jurisdicción se establece funcional o regionalmente.

Si se da el caso mencionado en el párrafo anterior, las responsabilidades principales de las oficinas sectoriales centrales de programación son las siguientes:

a. elaborar la metodología a que deberán ceñirse las unidades menores para elaborar el diagnóstico;

b. proveer la información que no pueda ser elaborada por las unidades menores;

c. elaborar el diagnóstico de aquellas actividades de carácter nacional que quedan fuera del alcance de jurisdicciones menores;

d. elaborar el diagnóstico sectorial para toda la nación, coordinando y evaluando los diagnósticos de las unidades menores, y estableciendo las relaciones entre el sector y los demás sectores.

Para la coordinación de un sector con otro habrá una oficina central de programación. Sus funciones con respecto a las oficinas sectoriales serán semejantes a las de estas últimas con respecto a las unidades menores.

Los diagnósticos sectoriales, coordinados y combinados, constituyen el diagnóstico nacional que sirve de base de discusión al nivel de las autoridades políticas. Estas deben cumplir las siguientes tareas: (a) señalar la importancia que se asigne a los distintos problemas (más educación que vivienda, o más industria que agricultura, etc.), con lo cual establecen un orden preliminar de prioridades; (b) cuál tipo de instrumento que puede ser empleado y cuál no (expropiación, por ejemplo), y (c) quién debe hacer qué, es decir, las líneas principales de responsabilidad ejecutiva, incluso qué tareas serán de responsabilidad exclusiva del sector público y del privado.

Una vez aprobadas las directrices políticas, en base al diagnóstico, los

organismos de programación elaborarán los planes alternativos. Cada sector elabora un plan preliminar que incluye varias alternativas. Este plan preliminar sirve de base para la discusión al nivel ejecutivo superior con el objeto de precisar: (a) las ventajas técnicas y políticas de cada alternativa (incluso la relación de beneficio-costo); (b) los problemas de implementación que planteen y (c) el orden de prioridades en el tiempo.

Aprobado el sistema preliminar de prioridades, las oficinas de programación elaboran el plan de detalle, que será presentado al Parlamento para la aprobación definitiva.

Debe tenerse muy presente que las oficinas programadoras deberán elaborar el plan en el más íntimo contacto con las oficinas ejecutivas. En lo posible deben procurar que sean éstas las que elaboren los planes con la guía y ayuda técnica de los programadores.

La discusión final, tanto en el nivel ejecutivo superior como en el Parlamento, debe realizarse en base a unidades programáticas. Porejemplo, si una escuela es una unidad programática que contiene edificio, equipo, personal, etc., debe decirse si se establece o no, pero no aceptarse o rechazarse por partes. De lo contrario, el programa pierde eficacia.

ETAPA 4a.: LA EJECUCION

La ejecución es el proceso por el cual se pone en marcha el plan. Los principales problemas que plantea son:

a. Información y comunicación, que le permita a cada cual saber lo que le corresponde hacer, cómo y cuándo.

b. Sincronización, que asegure que la acción de A necesaria para que actúe B tenga lugar en el momento y lugar apropiados, o

c. Normas de responsabilidad, que fijen las sanciones y remuneraciones.

ETAPA 5a.: LA EVALUACION

La evaluación es el proceso de crítica por medio del cual se determina si los objetivos estipulados fueron o no conseguidos y, en caso negativo, por qué.

Esto plantea los siguientes problemas principales:

a. Establecimiento de una unidad evaluadora objetiva (políticamente independiente).

b. Establecimiento de métodos de evaluación o

c. Información y comunicación entre las unidades ejecutivas y los evaluadores.

c. EVOLUCION DEL CONCEPTO Y DE LA PRACTICA DE LA PLANIFICACION

Se puede decir que la planificación ha existido siempre en su más simple expresión, si consideramos que la planificación es un ordenamiento de los actos o actividades para conseguir un determinado fin.

En todos los tiempos ha existido este tipo de ordenamiento. Cada uno de nosotros y aún el hombre de épocas anteriores, realizaba un análisis de lo que debía hacer, establecía un proceso, seleccionaba una estrategia para obtener determinados fines.

Con las complicaciones de la civilización, este acto simple de ordenamiento, va adquiriendo cada vez un mayor significado y se puede decir, que el proceso de planificación va tomando una forma más definida y de mayor volumen, pues se ocupa de ayudar a encontrar mejores soluciones a los crecientes problemas que plantea la sociedad moderna.

Para establecer una época inicial de la planificación, podríamos considerar que los primeros síntomas de una racionalización sistemática de actividades, nacen a fines de la Edad Media, con las guerras organizadas por las huestes asiáticas que asolaron Europa y que constituye el primer ejemplo de planificación en gran escala de los recursos de una comunidad para el logro de un fin.

Posteriormente en el año 1573, Carlos V dictó una Ordenanza Real para promover la fundación de ciudades nuevas. En esta Ordenanza se incluyen consideraciones que van más allá de la simple planificación y que aventajan, en algunos aspectos, a los primeros intentos de planificación urbana del siglo pasado y del presente.

En época contemporánea, del planeamiento físico de las ciudades inspirado, sobre todo, en la idea de ornato, se pasó a las implicaciones económicas, sanitarias y de recreación del agrupamiento urbano para luego relacionar a la ciudad con el ambiente que la rodea, incidir más tarde en la ubicación de industrias y en el uso de los recursos en el desarrollo de las regiones.

Más tarde se pasó a las formas contemporáneas del planeamiento integral y del mejor uso de los recursos nacionales y de las inversiones.

Los esfuerzos para una planificación para el desarrollo, no tienen más de medio siglo de existencia. La planificación había sido precedida por la intervención más o menos generalizada del Estado en la actividad económica de casi todos los países, sobre todo en situaciones de emergencia.

A raíz de la revolución rusa, a fines del segundo decenio de este siglo, se presentan los primeros esfuerzos formales de un Estado para afrontar la solución de sus problemas a base de planes.

De 1917 a 1926, la Unión Soviética, pone en práctica diversos planes regionales o sectoriales a los que en este último año suceden o reemplazan el primer plan quinquenal para el conjunto de la economía a base de un documento provisorio para quince años, que se concretó en un plan para cinco años, puesto en práctica en 1928.

Durante la última guerra mundial, un equipo de técnicos ingleses comenzó a practicar expresamente la planificación para hacer frente a las crecientes necesidades de la reconstrucción.

La sólida economía de los Estados Unidos, en su época, practicaba en forma

aislada y desconectada esta técnica. Posteriormente fue incrementándose la práctica en el campo presupuestal y fiscal, recibiendo las saludables influencias y aprovechando las experiencias del viejo continente.

Los países latinoamericanos, que se caracterizan por su marcado subdesarrollo, llegaron mucho más tarde a comprender las ventajas de la planificación y su innegable necesidad.

México, uno de los países más favorecidos en la carrera hacia el desarrollo, es el primer país latinoamericano que por el año 1957, ensayó sus primeros cálculos de la contabilidad nacional con fines de proyección.

La asistencia técnica, las conferencias internacionales y el avance de las técnicas de comunicación que mantienen en contínuo contacto entre todos los países, han incentivado la aplicación de estas técnicas para formular los planes de desarrollo, condición previa para la consecución de la ayuda financiera del exterior.

Se convierte, de esta manera, la planificación en una necesidad universal. Paralelamente, con esta toma de conciencia, se requiere realizar una eficiente labor de divulgación de sus principios generales para lograr un apropiado comentario de la opinión pública y ganarse el apoyo de quienes toman decisiones políticas.

Este proceso requiere de la formación de especialistas de alta calidad, capaces de asesorar a los políticos y responsabilizarse ante ellos por el mérito de un proceso racional, que tiene mucho de técnica académica, a pesar de que su origen y sus consecuencias se relacionan tan estrechamente con las obligaciones cambiantes de la vida diaria.

d. TIPOS DE PLANIFICACION

Planificación Corriente

- La que se practicó y se practica siempre

- Es el tipo más elemental de Planificación
- Se formula en base a un objetivo y dispone de recursos limitados

Planificación Nacional

- Comparte decisiones político-económicas amparadas por la autoridad
- Persigue varios objetivos y dispone de un conjunto de medios
- Los objetivos comprenden a toda la nación y ésta contribuye para proveer los medios necesarios
- Los planes se hallan coordinados e integrados

Planificación Imperativa

- La sociedad se convierte en una gigantesca empresa
- Desaparece la iniciativa privada
- Todos se convierten en ejecutores del plan
- El plan es autoritario
- El individuo está al servicio de la colectividad
- Este tipo de planificación es integral

Planificación Indicativa

- Tercera posición que utiliza los mejores elementos del capitalismo y del comunismo
- Controla todos los sectores claves de la economía
- Está condicionado a que la actividad privada colabore en su ejecución

Planificación Concertada

- Utilizan los países subdesarrollados que no les conviene ninguno de los tipos anteriores
- Fuerte intervencionismo del Estado en la actividad privada
- Plan es obligatorio
- Estimula la actividad privada
- No se opone a la libertad individual ni a la democracia

Planificación Parcial

- Concentra la actividad sobre un determinado sector del país
- Tiene resultados limitados

Planificación Centralizada

- Las decisiones están en la autoridad central
- Gran parte de las decisiones las toma exclusivamente el Estado

Planificación Descentralizada

- Las decisiones económicas se toman a un nivel inferior
- La autoridad central coordina estas decisiones

e. ELEMENTOS DE LA PLANIFICACION

Se ha venido insistiendo que la planificación es el proceso de ordenamiento de los acontecimientos económicos, sociales, políticos y culturales que han ocurrido o que ocurrirán; con el fin de lograr la mejor utilización de los recursos disponibles que permitan alcanzar determinados objetivos.

Esta característica, hace que la elaboración y puesta en marcha de lo planificado, esté a cargo de un organismo con poderes representativos y ejecutivos.

Los elementos de la planificación pueden agruparse de la siguiente manera:

- El sujeto planificador
- Los fines y objetivos propuestos
- Los medios de acción
- Los grupos de presión
- El tiempo a empezarse
- La estructura del Plan
- El Sector Gubernamental
- Las técnicas de planificación

El Sujeto Planificador

En todos los países el Sujeto Planificador es el Estado que se compone de tres poderes: Legislativo, Ejecutivo y Judicial.

Cada uno de estos poderes tiene funciones específicas que cumplir. El Ejecutivo elabora y pone en funcionamiento el plan, el Legislativo aprueba los lineamientos generales y el Judicial, enjuicia o preserva el cumplimiento del plan.

Conocemos ya cuáles son las tres diferentes actividades que se deben realizar: 1o.) la proyección del desarrollo económico; 2o.) determinación y selección de metas y 3o.) la coordinación de los medios que hagan posible el logro de los objetivos deseados. Para esta acción de conjunto se debe contar con una serie de organismos especializados del gobierno y de la legislación adecuada que norme sus procedimientos. A este conjunto se denomina el Marco Institucional que comprende específicamente:

a. La Legislación sobre la Planificación

b. Un Organismo Ejecutivo

c. Un Organismo Consultivo

d. Un Organismo Técnico

La legislación sobre la planificación. Es un conjunto de pronunciamientos contenidos en una Ley Básica que señala los fines constantes y norma los procedimientos que guían la formulación de los planes.

Hay que distinguir los planes de corto plazo y los de largo plazo que no tienen un mismo procedimiento. Los primeros no se prueban legislativamente como planes sino como presupuestos nacionales y los segundos, tienen un carácter de Ley de Estado.

Organismo Ejecutivo. Constituído por los Ministerios Económicos, la Banca Estatal, los Institutos Autónomos y las Empresas del Estado.

Estos organismos están vinculados a través de objetivos comunes complementarios cuya gestión se coordina en un Consejo superior presidido por un representante del Ejecutivo, generalmente el Ministro de Hacienda, asume esta responsabilidad.

Organismo Consultivo. Está formado por representantes de los distintos sectores. Tiene como propósito el de hacer llegar la opinión de este consejo a los encargados de la planificación. Su función específica consiste en emitir sugerencias sobre el plan.

Organismo Técnico. Está constituído por un grupo de técnicos especializados en distintas disciplinas que instrumenta la política económica a través de Programas y Proyectos Específicos.

Estos grupos están coordinados por un Técnico de alta jerarquía que puede ser un Ministro del Estado, un Director General o un Secretario Técnico.

Para efectos de operación, este grupo se puede dividir en tres secciones que se encargarán, respectivamente de realizar estudios sectoriales, el funcional propiamente dicho, que se encarga del funcionamiento y organización para el desarrollo y el técnico con estudios específicos sobre la racionalización del uso de los recursos disponibles.

f. FINES Y OBJETIVOS

En todo proceso de planificación la primera decisión que se toma es la referente a los fines y objetivos que se pretende alcanzar. Habíamos indicado que este proceso presenta fines y objetivos alternos y que la combinación adecuada de ellos se refiere a la máxima utilización de los recursos.

El proceso de establecer los objetivos, comienza con un enunciado "colonizaremos el oriente", cuando a este enunciado se lo cuantifica "colonizaremos 30.000 hectáreas en el oriente en el transcurso de 5 años", constituye una definición de objetivos y si aún decimos: "colonizaremos 30.000 hectáreas en el oriente en el lapso de 5 años, a razón de 6.000 hectáreas cada año, ésto constituye una meta.

Se dice que hay, fundamentalmente, 3 series de objetivos:

1. Objetivos individuales y sociales
2. Objetivos Materiales e Inmateriales
3. Objetivos Presentes y Futuros

Estos objetivos naturalmente son una consecuencia de aquellas necesidades sentidas y no satisfechas, que se pueden enunciar agrupándolas en:

1. Necesidades materiales individuales (incremento del consumo de bienes)
2. Necesidades materiales sociales (equitativa distribución de la renta)
3. Necesidades inmateriales individuales (mejorar situación cultural, etc.)
4. Necesidades inmateriales sociales (Mayor justicia social y mejores garantías de libertad)
5. Necesidades materiales e inmateriales presentes
6. Necesidades materiales e inmateriales futuras.

La escasa disponibilidad de recursos, hace que generalmente estas necesidades entren en conflicto que obligan a tomar decisiones definitivas sobre

cuál de ellas prevalecerá sobre las otras. Hay por lo tanto un proceso definido para establecer prioridades, en razón de que no hay posibilidades reales de satisfacer todas las necesidades de la sociedad.

Se dice insistentemente que el sacrificio de hoy es la prosperidad del mañana, ésto quiere decir que tendremos que restringir nuestras aspiraciones del presente para procurarnos mayores satisfacciones futuras. Este criterio es lo suficientemente explícito como para redundar en mayores comentarios sobre este particular.

Las formas de maximización se convierten en objetivos y metas. Estos objetivos deben ser, por lo tanto, cuantificados y para que ésto ocurra se tomará como punto fundamental de referencia a los siguientes aspectos básicos del desarrollo económico:

1. Aumento de la Renta Nacional. Cuando su incremento es mayor que el aumento de la población se puede decir que hay desarrollo económico en un país. Naturalmente que para conseguir ésto es condicionante realizar una profunda reforma de estructuras tanto en el aspecto social como en el aspecto económico.

2. Reestructura en la Distribución de la Renta Nacional. Se pretende reducir progresivamente y al ritmo adecuado, las extremas desigualdades en el ingreso. Se pretende, en plazo prudencial, acortar la brecha entre los que más tienen y los que nada tienen. Este cambio se producirá siempre hacia el centro. Esta situación se logrará principalmente, actuando sobre el régimen de propiedad y sus arcaicas características.

3. Desarrollo Regional más Armónico. Se tratará de beneficiar a las zonas que mayor depresión socio-económica presentan. Generalmente, las zonas dependientes de la agricultura son las que se encuentran en esta situación, por esta razón, los objetivos básicos del desarrollo se vinculan con la reestructura del sector agrario.

4. Mantener o alcanzar el pleno empleo. Se reducirá en forma considerable el desempleo para lo cual es indispensable realizar una serie de inversiones en actividades estratégicamente seleccionadas.

Se considera que esta actitud por lograr el pleno empleo, abarca también a los recursos disponibles que tiene el país.

5. Mantener o lograr el equilibrio en la balanza de pagos. Es decir evitar los saldos negativos en el comercio con el exterior ya que éstos obligan a efectuar envíos de capitales al exterior que reducen las posibilidades de inversión del país.

La estabilidad exterior se alcanza aumentando el volumen de las exportaciones y/o reduciendo el volumen de las importaciones, ya sea evitando el ingreso de ciertos artículos al país o sustituyéndolos en producción nacional.

6. Mantener o lograr la estabilidad de los precios. Dicho de otra manera, se trata de evitar la inflación que se produce como consecuencia de un desmedido aumento de la demanda en relación con la Oferta. La estabilidad puede lograrse restringiendo la demanda o expandiendo la oferta o las dos cosas a la vez por medio de adecuadas medidas tendientes a regular la inversión, el consumo, el interés y el dinero.

Además de estos objetivos económicos hay objetivos no económicos que son fundamentales y que el planificador debe tenerlos en cuenta; estos son los objetivos políticos y sociales. Como es de incumbencia casi exclusiva de nuestro tema, los aspectos económicos, ya que los otros han sido debidamente tratados por otros especialistas, prescindiremos de enunciarlos.

Sin embargo, es necesario ratificar que es conveniente y muchas veces constituye un condicionante, conservar o cambiar la estructura política del Estado, para adecuarlo a las características del desarrolo.

Los medios de acción

Los medios de acción están constituídos por el conjunto de elementos con que cuenta el Estado, como sujeto planificador, para asegurar el cumplimiento del plan.

Timbergen clasifica a estos medios en:

1. Los de orden económico
   a. Ampliación del sector público (inversiones y empresas)
   b. Magnitud de los gastos corrientes del Estado
   c. Régimen de remuneraciones
   d. Grado de centralización administrativa
   e. Grado de centralización de la producción
   f. Estructura de los mercados y fijación de los precios
   g. Régimen de propiedad
   h. Reformas diversas
2. Los estructurales y de Desarrollo Económico
   a. Nivel de inversiones
   b. Nivel de consumo
3. Los de corto plazo
   a. Nivel de impuestos
   b. Nivel de gastos públicos
   c. Política de créditos
   d. Nivel de salarios

Los medios de acción del primer grupo son cualitativos, cuando se producen reformas en este Grupo, profundas y en un tiempo corto se consideran como revolucionarias. Los medios de acción del segundo y del tercer grupo son cuantitativos, que no necesariamente se traducen en reformas básicas, aunque a largo plazo, sí pueden considerarse como tales.

Aclarando un poco más el concepto de los medios que se acaban de mencionar diremos que: los medios cualitativos son utilizados para facilitar el desarrollo económico, ya que ayudan a solucionar los problemas que producen estancamiento prolongado o favorecen al desarrollo lento. Un ejemplo de estos cambios estructurales sería: la Reforma Agraria, que rompe la arcaica estructura de tenencia y uso de la tierra, que mientras persista, mantendrá al Sector Agrícola, en un estado de desarrollo poco significativo.

Cabe destacar que sin la decisión de realizar estas reformas, no es posible realizar la planificación para el desarrollo, en razón de que estas reformas son, precisamente, las que inspiran la elaboración y realización de los programas y proyectos específicos.

Es importante insistir que todo Plan de Desarrollo Económico Nacional se concibe como la voluntad de todo el país, o sea que los intereses particulares no pueden anteponerse a los intereses de la colectividad. Esta disposición, decide en última instancia, la realización del plan.

Los medios de acción cuantitativos, son los que se utilizan para hacer factible la consecusión de los objetivos propuestos en el plan.

Se denominan cuantitativos en virtud de que se pueden modificar a voluntad en cuanto a su volumen se refiere. Estos medios son:

1. Los gastos de inversión
   - generales
   - sectores
2. Los impuestos directos
   - sobre los beneficios
   - sobre las rentas
   - sobre las riquezas
   - sobre las sucesiones

3. Los impuestos indirectos
   - sobre el volumen de ventas
   - sobre las importaciones
   - sobre las exportaciones
   - sobre otros consumos
4. Los subsidios
5. La política de salarios
6. La política de cambios
7. Las tasas de interés
8. Las restricciones del crédito
9. Los permisos
10. La fijación de volúmenes de importación
11. La reglamentación de precios
12. Otros

Quien maneje los medios cualitativos debe conocer perfectamente las leyes económicas y también las leyes sociológicas, con el propósito de establecer las relaciones causales. Además, debe estar bien informado respecto a los factores externos a la economía del país, para poder establecer el grado de dependencia "soportable" del exterior y las perspectivas de ensanchar el campo de operación a través de las exportaciones.

Estas relaciones, se expresan en ecuaciones, que se constituyen en los modelos económicos.

Considerados los modelos económicos como la expresión matemática de las relaciones causales entre los elementos de la economía, sirven para elaborar la correspondiente política económica.

Los modelos económicos pueden ser de tres clases:

1. Cualitativos (modelos de bienestar)

2. Cualitativo-Cuantitativo (Modelo de Desarrollo Económico)

3. Cuantitativo (Modelos a corto plazo)

Los medios de acción, por último, se han clasificado en Directos e Indirectos, de acuerdo a la intervención del Estado.

Directos son aquellos que se refieren a la gestión económica del Estado en la formación y puesta en marcha de una empresa.

Indirectos, son los otros medios a los que el Estado recurre para incentivar a la empresa privada para que ejerzan su acción en aquellos campos que tienen interés nacional.

Los medios directos se identifican con el sector público relacionado con sus inversiones.

Los medios indirectos están constituídos por todos los medios cualitativos y cuantitativos que se han mencionado, excluyendo los que se relacionan directamente con el Estado.

Los Grupos de Presión

Habíamos indicado que el Gobierno es el organismo que se encarga de la planificación por la propia naturaleza de su gestión política.

Esta condición hace que se convierta en el representante de las fuerzas dominantes que están vinculadas con los aspectos económicos, sociales y políticos que comprometen a la sociedad. A estas fuerzas dominantes se suman otras que lo son también en menor grado. Frente a estos grupos hay otros que son opuestos a los anteriormente enunciados. O sea que existe un marco nacional que se puede resumir indicando que hay relaciones de fuerzas que se traducen en pugnas políticas cuyos protagonistas son, por un lado, los que detentan el poder y, por otro, los que se oponen. Entre estos dos polos hay grupos que apoyan a los primeros o se suman a los segundos.

Hay varios campos en los cuales esta lucha se hace más evidente. En el económico, referido a la planificación, los grupos dominantes querrán que la planificación responda a sus intereses, si ésta es opuesta a esos intereses, la planificación no pasará de ser un simple enunciado que pasará a enriquecer los archivos nacionales.

En el campo social, también estos mismos grupos dominantes, serán los encargados de hacer prevalecer su criterio, en detrimento de los intereses de la clase dominada. La situación aparentemente estaría en estos términos; sin embargo, tanto el primer grupo como el segundo, están organizados o agrupados en distintos organismos a través de los cuales actúan. De estas agrupaciones la más importante está constituída por los partidos políticos. Son estas agrupaciones, precisamente las llamadas grupos de presión o grupos de poder, según ejerzan dominio político o se opongan a él.

Es indudable que estos grupos luchan por establecer un sistema de planificación que más se acerque a sus postulados y a procurar la satisfacción de las

necesidades de la sociedad de acuerdo a las prioridades establecidas por cada uno de estos grupos.

La planificación realizada por el Gobierno se modificará en la medida que las fuerzas de presión sean capaces de imponer sus respectivos criterios.

Es muy común, dada esta característica que los objetivos económicos se vean desplazados por los intereses u objetivos políticos. Estas modificaciones deben ser tomadas en consideración y lo deseable es que sean previstas, con el propósito de introducir en el plan, con el objetivo de reducir al mínimo los riesgos de "no ejecución" que pueden presentarse cuando los objetivos políticos se han "minimizado" en relación a las aspiraciones de los políticos.

Duración del Plan

El tiempo de duración del plan, o el tiempo a emplearse, dependerá exclusivamente de los objetivos del plan y sobre todo de la cantidad y calidad de los recursos disponibles. Si los objetivos son muy amplios y los recursos limitados es lógico que habrá que emplear más tiempo para el cumplimiento de esos objetivos, lo contrario ocurre si los objetivos son más modestos y se dispone de los recursos necesarios.

La duración del plan tiene otro condicionante, dado por las características de las inversiones que se deben realizar. Gastos que se realicen por ejemplo en el desarrollo de una red vial de grandes proporciones, de centrales hidroeléctricas que se deben construir por etapas, el mismo proceso de Reforma Agraria que está obligado a llevarse por etapas y por zonas prioritarias, el Plan será de largo plazo.

Si se considera solamente la realización de inversiones a mediano plazo, como sería el caso del desarrollo de industrias medianas y ligeras, el Plan por lo tanto sería de mediano plazo.

Cuando se considera en el plan solamente programas para regular las inversiones o el volumen de los medios de pago, el Plan es de corto plazo.

De estas características, se puede concluir que los "Planes de Desarrollo" son de largo plazo y los de "Estabilización" de corto plazo.

Se consideran planes de corto plazo los que se ejecutarán en un año, de mediano plazo hasta cinco años y de largo plazo los que llevan más de cinco años.

La estructura y etapas de un Plan

Si aceptamos la definición de que el Plan constituye un conjunto de acontecimientos económicos, sociales, culturales y políticos que se han producido o que se deben producir para lograr los objetivos propuestos, concluiremos que el Plan debe tener una estructura lógica que permita que éste se constituya en un sistema de "propósitos integrados" que abarcan todos los aspectos de la instrumentación de la política económica; debe haber una interrelación entre los objetivos a alcanzarse y los medios de acción; y de éstos, con los responsables de la conducción del plan.

Las proposiciones que se relacionan con los "objetivos" y que forman el cuadro económico que se desea lograr, constituyen los "objetivos del Plan".

Las proposiciones que describen los "elementos" que se utilizan para alcanzar los objetivos, se constituyen en los "medios de acción del Plan".

Las proposiciones que describen las condiciones bajo las cuales se ejecutará el plan son las "circunstancias probables".

El conjunto de las dos últimas proposiciones: medios de acción y circunstancias probables para la ejecución del Plan, constituyen el planteamiento de la "solución del plan".

Todo Plan tiene una "parte imperativa", constituída por todas las proposiciones que describen los medios de acción que serán empleados en forma obligatoria por las distintas instituciones responsables de las acciones ejecutivas;

y tiene además una "parte indicativa" que está relacionada con la descripción de las proposiciones de las circunstancias probables en la que los medios de acción serán empleados.

Las proposiciones que se relacionan con los acontecimientos económicos que se realizaron antes del Plan y las circunstancias que se presentaron como consecuencia de la aplicación de los medios de acción, constituyen los "logros alcanzados".

Todo plan tiene una "base teórica" que está constituída por las proposiciones que describen los objetivos generales, la solución del plan y los logros alcanzados.

Concluyendo podemos indicar que todo Plan tiene cuatro partes que constituyen la "estructura formal" y que según Greniewski son:

a. Objetivos:

   Tenemos intención de .....

b. Solución (Parte Imperativa)

   Por lo tanto haremos que .....

c. Solución (Parte Indicativa)

   Se prevé que .....

d. Base Teórica

   Se constata que .....

Con este pronunciamiento diremos que todos los planes tienen: objetivos, solución imperativa, solución indicativa y base teórica.

Los planes se caracterizan porque en la parte de la solución prevalecen criterios en unos casos de las soluciones imperativas y en otros los de las soluciones indicativas. Por esta característica los planes son imperativos o indicativos.

Las Etapas del Plan

Siguiendo la descripción de la estructura formal del plan, a la cual hemos

hecho referencia indicando que debe ser lógica en cuanto a su contenido, completaremos indicando que debe ser lógica también en el tiempo, o sea que debe considerar etapas sucesivas en el tiempo.

Las etapas que comprende la elaboración del Plan son:

a. La elaboración, que se ocupa de la estructuración del plan con un doble aspecto. Por un lado fija los objetivos a alcanzarse y por otro, selecciona los medios de acción para lograrlos.

b. La realización o Ejecución, que es la etapa en la cual se aplican los medios de acción tanto los directos como los estimulantes. En la aplicación de estos medios de acción, hay algunos que no pueden ser previstos por el planificador y que por lo tanto no se ha considerado sus respectivos correctivos. Este riesgo "no previsto" obliga a que el Plan tenga la suficiente flexibilidad como para introducir medios de acción de emergencia para ajustarse a la nueva situación.

c. Control y Ajuste, la función principal de esta etapa es la de realizar comparaciones permanentes entre lo alcanzado y lo previsto. Esta gestión nos permitirá realizar los ajustes o las modificaciones que sean necesarios ya sea en los medios de acción, ya sea en los objetivos o en los dos.

En esta etapa el Control debe ser permanente para complementarse con su etapa sucesiva de Ajuste que debe realizar su gestión con toda oportunidad.

Para concluir con este aspecto diremos que la planificación es una tarea constante de fijación de objetivos y aplicación de medios de acción que se concretan posteriormente, con la ejecución y se establece un control continuo para efectuar los ajustes correspondientes que mantengan el indispensable equilibrio.

El Sector Gubernamental

Es otro de los elementos de la Planificación que tiene especial interés no solo por el papel que juega este sector en la elaboración y puesta en marcha del plan, sino porque es el que debe manejar los medios de acción que hacen posible conseguir la aplicación de las medidas que impulsen el desarrollo.

Para precisar el papel del sector Gubernamental, lo haremos desde tres aspectos específicos: a. La expansión de los gastos del Gobierno; b. El Presupuesto Nacional; y c. Las empresas del Estado.

a. La expansión de los gastos del Gobierno

Es indudable la importancia que tiene para el desarrollo, la magnitud y características de los gastos del Gobierno. Mientras mayor sea su volumen y mejor sea su distribución, será mayor el impacto en la economía del país.

Myrdal es definitivo en este aspecto al señalar que: "Una mayor intervención del Estado en la economía de los países occidentales, fue eligiendo una coordinación creciente y de mayores alcances, esto condujo inevitablemente a la planificación, que se perfecciona y ahonda firme e irreversiblemente".

Esto comprueba el importante papel que tienen los gastos del Gobierno en el proceso de planificación que cada día se vuelve más exigente, respondiendo a las crecientes necesidades de la sociedad moderna.

En todos los países que utilizan la planificación se ha repetido el hecho de que ésta ha sido precedida por la expansión constante de la interacción del Estado y de su mayor participación en la economía nacional.

Es necesario, por lo tanto, analizar más detenidamente los dos aspectos del sector estatal: el presupuesto y el sector nacionalizado.

b. El Presupuesto de la Nación

Es indudable que el presupuesto de una nación crece paralelamente con el desarrollo del país. Esto quiere decir que a un alto grado de desarrollo

económico corresponde una alta participación del presupuesto de la nación, en la renta nacional.

Hay varios hechos concretos que comprueban esta afirmación, basta señalar que en 1957 el presupuesto de Francia representaba el 37 por ciento de la renta nacional mientras que en 1913, cubría solamente un 14 por ciento. Este se produce, en menor o mayor grado, en todos los países. Esto demuestra que hay una definida tendencia a la ampliación de los gastos públicos a medida que aumenta el ritmo de desarrollo del país.

Pueden señalarse las siguientes razones para que esta situación se presente:

- El Estado se ha visto obligado a asumir ciertos gastos indispensables para el desarrollo. Gastos que caen fuera del interés directo del sector privado (carreteras, puertos, sistemas de comunicación, etc.).
- El aumento de los costos de los servicios prestados por el Estado, además estos servicios han ampliado su campo de acción en cuanto a la educación, formación técnica, introducción de mejoras tecnológicas en la producción, mayor asistencia social, etc.
- Las guerras mundiales que obligaron a los países y al Gobierno en particular, la instalación de servicios especiales preventivos para protección y de reconstrucción.
- Los nuevos fines del Estado destinados a mantener la estabilidad para evitar las depresiones.
- La iniciativa del sector público para instalar una serie de empresas en las cuales el sector privado no tiene mayor interés.

Esta mayor participación del Gobierno es cubierta por ingresos que provienen principalmente de: Impuestos Directos e Impuestos Indirectos.

Este tipo de impuestos y su importancia varían de un país a otro. Generalmente en los países avanzados los impuestos directos superan a los indirectos. En cambio en los países en vías de desarrollo, los impuestos indirectos.

A medida que el proceso de planificación avanza esta característica de los países subdesarrollados, tiende a cambiar con mucha celeridad.

El papel de este incremento constante en el presupuesto de los países, ha desempeñado un papel muy importante en el proceso de planificación, ya que ha puesto a disposición del Gobierno mayores recursos que le permiten aplicar una adecuada política de estabilización de empleo.

De lo expuesto se desprenden las siguientes conclusiones principales:

- Que la planificación para el logro de la estabilidad, se concreta y se expresa en el Presupuesto Nacional
- Que la planificación a largo plazo solo es posible, si el presupuesto nacional cubre una proporción importante del Producto Bruto. Si ésto no ocurre, el Estado no dispondría de los medios cuantitativos que le permitan ejecutar el plan
- Que la estructura del sector fiscal, debe tender al incremento de la imposición directa, regular el comercio exterior, estabilizar los precios de los artículos de consumo; para que puedan darse las condiciones indispensables para encarar la planificación a corto plazo.

c. <u>El Sector Nacionalizado</u>

El sector nacionalizado lo conforman las Empresas Estatales, que se han desarrollado y ampliado casi paralelamente al aumento del Presupuesto, aunque sus causas son un tanto distintas.

Generalmente las nacionalizaciones se deben fundamentalmente al propósito de nacionalizar las manifiestas diferencias del sector privado en actividades que son esenciales tanto en el aspecto industrial como en el campo de los servicios.

Algunos campos se vieron inmediatamente envueltos en el proceso de nacionalización, entre estos, los ferrocarriles y la energía fueron los primeros por su importancia y por la deficiencia que algunas de estas empresas vitales acusaban en la prestación de sus servicios.

El proceso de nacionalizaciones se va extendiendo en el transcurso del tiempo, tocando campos del transporte aéreo, marítimo, fábricas estratégicas. También en el sector financiero, se hace presente esta medida del Estado, interviniendo la banca de depósitos y de ahorros en algunos países.

En los países en vías de desarrollo, esta actitud política del Estado se expande rápidamente, afectando a las industrias y servicios básicos, pero también se han concentrado en la explotación de los recursos naturales no renovables y a los monopolios privados que especulan en el comercio exterior.

Este sector juega un papel muy importante sobre todo en la orientación a la inversión en función de los objetivos que persigue el desarrollo económico.

El hecho de que las inversiones a largo plazo sean la base del Plan de largo plazo, llevan a la conclusión de que los Planes de Desarrollo no pueden expresarse fundamentalmente en el presupuesto corriente, básicamente se expresarán en el Presupuesto de inversión del sector nacionalizado.

De lo expresado se pueden desprender varias conclusiones:

- Que la planificación para el desarrollo es de largo plazo, y se expresa fundamentalmente en los planes de inversión de un importante sector nacionalizado.
- Que la planificación para el desarrollo es posible, solo si existe este sector de empresas del Estado, que sea lo suficientemente fuerte como para asegurar el financiamiento de las inversiones que precisa el plan.
- Que mientras persista la influencia de poderosos grupos financieros privados, que mantienen un efectivo dominio sobre la política crediticia y

sobre la distribución de los ahorros nacionales, la planificación está expuesta constantemente al juego de sus propios intereses.

- Que en los países subdesarrollados, el sector exterior es una fuente importante para la formación de Capital que deberá ser racionalmente utilizado, con la orientación de una adecuada política para el desarrollo.
- Que la planificación a largo plazo supone, además, la existencia de los requisitos necesarios para la realización de la de corto plazo.

Demografía Cuantitativa

Estimar la evolución demográfica de un país es indispensable para establecer las bases del Desarrollo Económico.

Esta necesidad se basa en dos hechos sobresalientes. Uno, conocer el potencial humano y sus características y dos, saber la necesidad de bienes y servicios que se requerirán para satisfacer las necesidades de esa población creciente.

Para este estudio se utilizan dos tipos de estadísticas, las del Estado y las de movimiento. El primero describe numéricamente la situación demográfica en un momento determinado como la distribución por edades y sexos, por región geográfica, por nivel de instrucción, por actividad, etc. El segundo tipo describe las transferencias que se efectúan en la población entre uno y otro momento, como nacimientos, decesos, migraciones, etc.

Este tipo de estadísticas proyectadas constituyen las perspectivas demográficas que son básicas para la elaboración de todo plan económico.

Cálculos básicos

- La estructura por edad y sexo
- Población económicamente activa
- Población dependiente
- Fecundidad

Tasa de fecundidad por edad de la madre

$$f(\theta) = \frac{N(\theta)}{M(\theta)}$$

$f(\theta)$ = tasa fecundidad

$N(\theta)$ = nacimientos provenientes de mujeres de edad (θ)

$M(\theta)$ = total de mujeres en edad (θ)

Tasa bruta de reproducción

Tasa de masculinidad

$$u = \frac{\text{No. de niños}}{\text{No. de niñas}} \times 100$$

$$T.B.R. = \frac{1}{1 + u} \sum f \ (\bullet)$$

Tasa de fecundidad general

$$f = \frac{N}{M}$$

N = nacimiento en el año

M = población femenina entre los 15 y los 50 años

Tasa de natalidad

$$tn = \frac{N}{P}$$

N = nacimientos en el año

P = población total

Tasa de mortalidad

$$tm = \frac{D}{P}$$

D = defunciones totales

P = población total

Crecimiento natural de la población

$$C = N - D$$

$$tP = oP + tC$$

oP = población en el año base

tC = crecimiento constante en el año t.

Las Técnicas de Planificación

Se ha venido insistiendo que la planificación requiere de un conjunto de procedimientos técnicos en sus distintas etapas, especialmente en la de la Elaboración.

Las formas de valorar los estudios para conocer por una parte la realidad y sus leyes, la magnitud y el procedimiento de las reformas que son necesarias realizar, son de competencia de las ciencias económicas, las ciencias sociales, las ciencias políticas y las demás ciencias auxiliares.

Es necesario insistir en que la decisión en relación a los medios que hay que emplear depende de los principios que tengan los que se hallan en el poder.

Por lo tanto, es posible afirmar que los objetivos socio-económicos son fijados por el poder político, y que los objetivos cuantitativos se fijan con la ayuda de las técnicas de la demografía, la contabilidad económica, los modelos dinámicos y las proyecciones a plazo.

Los modelos dinámicos establecen la perspectiva, en tanto que las proyecciones a plazo, establecen las estructuras más convenientes para la economía posterior.

Las proyecciones a plazo, pueden considerar distintos lapsos, dos, cinco, diez y veinte años; cada una de estas proyecciones se caracteriza por el grado de detalle y por la fuente de información. Las de 10 y 20 años se basarán en una situación estructural aceptable para esa época y las de corto plazo se fundamentarán en la situación del año base.

Es necesario indicar que se debe seguir el proceso de análisis y elaboración de datos que se describió en su oportunidad.

Se debe, por otro lado, insistir en que además de las técnicas expuestas, que son las básicas, se acostumbran utilizar otras para complementar o llegar a un mejor detalle en los estudios especiales.

Las técnicas básicas y propias de la planificación que analizaremos en este curso son:

- La demografía cuantitativa
- La contabilidad económica
- Los modelos dinámicos
- Las proyecciones a plazo
- Los efectos de la realización de los proyectos
- La elección de los proyectos

Contabilidad Económica

En razón de que este es un curso en el cual se hace relación solamente a los Elementos de la Planificación, estamos obligados a pasar por alto el estudio detallado de estas técnicas de planificación, por lo tanto nos ocuparemos de hacer una relación muy breve de lo que éstos significan.

La contabilidad económica nos permite, de manera general, analizar el conjunto de las transacciones entre los diferentes sectores de la economía nacional.

Diremos que la contabilidad económica nos ofrece un "marco contable", que registra y analiza la actividad productiva en sus fases de elaboración de bienes, de venta y de compra. Su acción se refiere a un ejercicio económico.

Los Modelos Dinámicos

Son las ecuaciones que reflejan el comportamiento de las transferencias finales y totales de la economía, con el propósito de encontrar respuesta a la forma como se expande la economía.

Estos modelos dinámicos tienen en cuenta al crecimiento de la población, a la expansión de la demanda, a la elevación del costo de vida y a las características de la inversión.

La población y el nivel de vida aumentan constantemente, produciendo un incremento de la demanda; para mantener el equilibrio entre oferta y demanda, la producción tendrá que aumentar, aumento de la oferta, en una magnitud determinada. La inversión jugará un papel muy importante en la determinación de la magnitud de las inversiones y también del consumo.

Estos modelos dinámicos permiten describir etapas sucesivas de la "situación futura" partiendo de las características del presente, de acuerdo a las referencias cuantitativas demográficas, económicas e inventario de recursos.

Por lo tanto diremos que los principios que caracterizan a los modelos dinámicos son: la situación presente, la política a seguir y la situación futura. (Ejemplo de modelo económico adjunto).

Las Proyecciones a Plazo

Son la descripción numérica de una situación futura, que parte de una situación presente, prescindiendo de los acontecimientos intermedios.

La diferencia con los modelos dinámicos radica precisamente en el hecho de que éstos relacionan situaciones sucesivas, en cambio una proyección a plazo presenta una situación equilibrada para un año dado.

Efectos de la Realización de Proyectos

Se trata de determinar las consecuencias de la ejecución de un proyecto, principalmente en algunas magnitudes claves de la economía.

Estas magnitudes claves de la economía son: el producto bruto, la renta nacional, el nivel de empleo, los ingresos por categorías sociales, los recursos presupuestarios, el ahorro y el saldo del comercio exterior.

Los proyectos provocarán, definitivamente, modificaciones de grado diverso en la economía. De acuerdo a estas variaciones los proyectos se clasifican en:

Proyectos para el incremento de la producción

Proyectos para la realización de nuevas inversiones

Proyectos para la distribución de las rentas

Estos tres tipos de proyectos se presentan en la realidad integrados y su influencia en la economía se manifiesta en la forma de aceleración del proceso económico y en todo caso en la forma de una multiplicación del mismo.

La Elección entre los Proyectos

La elección de unos proyectos entre varios depende de una serie de factores económicos, sociales y políticos, financieros, culturales, etc. El papel o la responsabilidad del Gobierno consiste precisamente en establecer cuál de éstos es el prioritario.

Cada uno de estos criterios de elección tiene varios indicadores que no es posible analizarlos por la poca disponibilidad de tiempo.

Diremos para concluir que, en lo posible debe prevalecer el criterio del interés general, o sea, el de maximización del beneficio social.

ELEMENTOS DE PLANIFICACION REGIONAL

I. Introducción

1. Niveles de Planificación

La evolución de la planificación, que se analizó en la primera parte de este curso, favoreció la concepción, desarrollo y perfeccionamiento de la planificación a distintos niveles. Los principales son los siguientes:

a. Planificación Nacional

El intervencionismo del Estado, en las modernas organizaciones, es cada día más evidente y de mayor significación. Se había dicho que el Estado es el sujeto planificador, en esta afirmación se fundamenta la planificación a nivel nacional; en razón de que el Estado debe preocuparse por los acontecimientos que ocurren en el país, ordenar las actividades que se deben desarrollar y distribuir los medios de los cuales dispone para beneficio de toda la comunidad. Actualmente no se concibe ni se puede justificar un gobierno "sin previsión y proyecciones".

Por otra parte habíamos dicho que la autoridad es en todos los niveles, el elemento fundamental de la planificación, ya que tiene poder para tomar decisiones que comprometen el bienestar presente y futuro de la comunidad, por lo tanto, siendo el Estado el de mayor jerarquía debe ocuparse de procurar el bienestar a toda la sociedad.

Podríamos identificar a la planificación nacional en el campo amplio de la planificación colectiva que se ocupa de la obtención de un progresivo mejoramiento social y de la defensa del interés social.

b. Planificación Regional

Si aceptamos a la "Región" como "un área de territorio sobre la que puede identificarse una marcada unidad de problemas humanos o caracteres físicos o una firme tendencia hacia tal unificación" y si además, tratamos de

relacionar más estrechamente al hombre con el medio geográfico, concluiremos indicando que la "Ciencia Regional se preocupa principalmente por el estudio del hombre y las formas espaciales que adquieren su contínua interacción con el medio físico y su adaptación al medio".

Los países subdesarrollados se encuentran iniciando sus gestiones en este sentido y aprovechando la experiencia de los países más avanzados. Toda la teoría regional existente ha sido elaborada y desarrollada en los países desarrollados, donde el problema principal era el de aumentar la eficiencia de la organización de los "espacios económicos" y la estructura del "espacio geográfico". O sea lograr un aumento marginal en los beneficios producidos por una economía que se desenvuelve sobre un espacio tradicional, cuya estructura no puede ser transformada sino simplemente mejorada.

En los países latinoamericanos, lo fundamental es la construcción de "espacios económicos" que permitan encontrar los mejores medios para lograr progresivamente una adecuada sustitución de las estructuras económicas tradicionales por otras modernas y de mayores proyecciones.

c. Planificación Municipal

Este tipo de planificación nace como consecuencia de las características propias que impone la vertiginosa expansión de las ciudades. Cabe destacar que el planeamiento municipal se refiere no solamente al planeamiento de las ciudades sino, y lo que es más importante, debe mantener preocupación por sus áreas de expansión sobre el agro vecino y sobre las zonas rurales que aunque estén alojadas caen dentro de su jurisdicción y están involucradas en un mismo marco público.

Los problemas administrativos, económicos y sociales propios de este marco institucional reducido, en relación al marco nacional, tienen que enfocarse con un amplio criterio de planificación integral, estableciendo

políticas bien definidas, proyecciones, calculando disponibilidad de recursos para atender los servicios indispensables.

d. Planificación Urbana

Los primeros intentos de planificación se hacen precisamente dentro de este campo. Constituye la primera fuente de preocupación para quienes buscaron mejorar las condiciones de vida que habían surgido de aquellas situaciones de hecho creadas por la aglomeración de grandes asentamientos humanos.

En un principio, la planificación urbana se preocupaba, casi exclusivamente del trazado de vías, el ornato de ciudades y la eliminación de ciertos problemas que afectaban al habitante urbano. Esto es lo que generalmente se conoce con el nombre de Plan Regulador que aún subsiste, pero que ha evolucionado de manera muy significativa, hasta alcanzar un proceso técnico que comprende "un informe urbanístico preliminar, un expediente urbano, planes tipo, código de normas urbanísticas y edificatorias y los medios de ejecución del plan, jurídicos, técnicos y económicos.

Es evidente que al planeamiento puramente estético y de diseño, le sucedió una etapa de mayor preocupación social y económica que ayudó a crear conciencia de la necesidad de realizar ciertos estudios básicos que permitan una integración social, cultural y económica entre las ciudades. Estos estudios se refieren a la población, proyecciones de servicios, análisis de mercado para establecer las necesidades de una ciudad y una auténtica planificación económica y presupuestal de las necesidades urbanas.

2. Estrategia del Desarrollo Planificado

"Partamos de la evidencia de que el Plan, representa un conjunto de objetivos y medios para realizarlo".

Para que el Gobierno pueda realizar o llevar a la ejecución el Plan, necesariamente tiene que recurrir a Organismos de Desarrollo Regional que facilitan la tarea del Gobierno en razón de que son estos organismos los que identifican los problemas característicos de cada región, seleccionan los medios disponibles más adecuados y dentro del marco de la política señalada en el Plan Nacional, persiguen la obtención de las metas y objetivos generales.

Pero esta estrategia no sería acertada si es que se pretendiera realizar este proceso de desarrollo regional como un proceso aislado que poco o nada tuvieran que ver entre sí, con ésto lo único que se conseguiría sería mantener el desequilibrio regional que es, precisamente, lo que se trata de evitar. Por lo tanto, los planes regionales deben ser "coordinados entre sí" y "armonizados" de acuerdo a las necesidades y exigencias del país.

Es pues imperativo que destaquemos dos aspectos característicos y fundamentales: La regionalización del desarrollo y la coordinación de los planes regionales con el plan nacional.

La regionalización del desarrollo existen en función de la intervención del Estado. Esta intervención está dirigida, en escala regional, a dos niveles definidos: Macrointervención y Microintervención.

a. Fundamento de la política del espacio

La política del espacio se fundamenta específicamente en: "La preocupación de la eficiencia económica en el uso de los recursos nacionales". Tiende por lo tanto a evitar o reducir la subutilización del potencial de las regiones. Esta característica tiene evidente repercusión en la baja productividad de los distintos sectores, en especial del agropecuario que causa una "pérdida de ganancia" para el país de mucha significación.

En la actualidad, el subdesarrollo de las regiones no se mide comparándolas entre ellas, sino analizando el desarrollo actual de cada región con su potencial económico.

Profundizando un poco más este concepto diremos que se suele tratar el desarrollo regional como un problema de "localización" de las actividades económicas que pueden ser más rentables. Por lo tanto diremos que: "Una política de desarrollo regional es rentable, cuando el costo de regionalización es inferior al beneficio esperado, teniendo en cuenta el costo de oportunidad de las inversiones".

Podemos concluir indicando que el propósito de la planificación en este sentido es: "el de provocar una repartición de las actividades a través del territorio, que sea lo más favorable posible al crecimiento del producto nacional bruto.

El segundo aspecto fundamental de la política del espacio es el del "costo humano". Con ésto se quiere decir que hay que tener presente el aspecto humano sin descuidar el aspecto económico que ha sido ya analizado de manera muy general.

La primera preocupación radica en el énfasis que se debe poner en el estudio de las condiciones del nivel de vida y el ambiente socio-cultural.

Sintetizando los principios básicos de esta preocupación diremos que se procurará reducir el desequilibrio demográfico en cantidad y calidad que se produce cuando las actividades económicas se concentran; evitar la reducción cuantitativa y cualitativa de la población en las zonas retrazadas ya que esta circunstancia acentúa el deterioro económico, social y cultural.

Tiende por otra parte a evitar la concentración urbana que tiene un costo social y humano muy elevado: desempleo, promiscuidad, alcoholismo, delincuencia, expansión de los cinturones de miseria. Las grandes ciudades

sufren de este grave problema que cada día encuentra mayores obstáculos en la aplicación de medidas para lograr su solución.

b. La Región

La región puede definirse como el área geográfica "zona homogénea" o "espacio homogéneo", que lógicamente presenta características económicas y sociales comunes.

Si aceptamos que "las regiones no están igualmente dotadas ni paralelamente desarrolladas" concluiremos que las necesidades, posibilidades y potencialidades; difieren de una región a otra.

Las políticas de desarrollo regional, deben responder, por lo tanto, a esta característica particular de cada país.

Esta política en función de estas diferencias regionales se orientará en cuatro direcciones: La colonización, o sea la ocupación de tierras nuevas que significa la expansión de la frontera agrícola, que se realiza por asentamiento de familias procedentes de otra parte del país. Esta política es aplicable en tierras no incorporadas a la producción. La valorización, trata de racionalizar los recursos conocidos de una región. Esta política se identifica con el proceso de reforma agraria, pues se relaciona, en buena parte, con las reformas estructurales. La expansión económica de una región, que está vinculada a tres factores: PROGRESO TECNICO CON INNOVACION - LA CALIFICACION CRECIENTE DE LA POBLACION Y LA ACUMULACION DEL CAPITAL. Estos tres factores son factores de desarrollo y no solamente de crecimiento.

El acondicionamiento espacial: Se preocupa del desequilibrio que existe en el desarrollo de las regiones, complementando esta actitud con el análisis de las necesidades de reorganización, de coordinación y de maximización de los esfuerzos del desarrollo. Y por último mencionaremos a la Regionalización del Desarrollo, que nació como consecuencia del acondicionamiento espacial, dando como resultado lo que se llama "Región-Plan" que se fundamenta

en el análisis de los aspectos económicos desde el punto de vista de la maximización de los recursos naturales y humanos; en el análisis de los aspectos sociales que pueden reflejarse en la restauración del equilibrio interregional y en el análisis del aspecto técnico que implica la reubicación de ciertas actividades económicas.

La realización de los planes regionales de desarrollo requiere, fundamentalmente, de: "la delimitación de las regiones, de la creación de los polos de desarrollo y de la participación de la población. Entendiéndose que para que ésto sea una realidad debe realizarse una adecuada política de incitación o de promoción. Generalmente se identifican tres tipos de "Regiones":

1. Espacio Homogéneo de inspiración Agrícola
2. Espacio Polarizado de inspiración Industrial, Comercial y Administrativa
3. Región Plan de inspiración prospectiva de acondicionamiento.

Los dos primeros son instrumentos analíticos que sirven para el tercero: Región Plan.

Una vez que se ha definido la Región, es necesario hacer referencia a lo que esta Región comprende.

Cómo se establece la Región

Habíamos dicho que se pueden determinar tres tipos de regiones. Dos homogéneas: espacio de inspiración agrícola y espacio polarizado de inspiración industrial, comercial y administrativa. Además de éstas, hay otra de inspiración "prospectiva de acondicionamiento" que es la Región-Plan.

Para "establecer" o "determinar" las regiones homogéneas se procede a agrupar en el espacio a las pequeñas unidades locales que tienen las mismas características. En este caso hay posibilidad de emplear varios criterios:

- La naturaleza del suelo
- Pluviosidad
- Topografía
- Características de la producción
- Niveles de ingresos
- Grado de industrialización, etc.

Por lo tanto, podemos establecer las regiones homogéneas de inspiración agrícola, valiéndonos de uno o varios de estos criterios.

El criterio para establecer el "espacio polarizado" es la relación funcional de la actividad económica, comercial e industrial. Es decir, el área de influencia de un polo, constituye el espacio polarizado. Estos espacios pueden estar en relación a la mano de obra (características), sistemas de transporte, movimiento de personas, flujo de mercancías, etc. La determinación de la "Región-Plan" se basa en los efectos de la polarización. Se relaciona con la investigación operacional que estudia las correlaciones, los efectos de precio y de ingreso.

Esta técnica del "Espacio-Plan" se utiliza principalmente en la planificación industrial, la expansión regional y el acondicionamiento interregional de las cuencas fluviales.

Es necesario insistir en este concepto de "investigación operacional" que se ocupa del estudio y selección de los medios alternativos que pueden ser utilizados para alcanzar una meta.

Los Polos de Desarrollo

Uno de los aspectos fundamentales, en la estrategia en el desarrollo de los países que han iniciado este proceso, es la creación de "Polos de Desarrollo".

Sabemos que el nivel de desarrollo no es el mismo en todas partes. Tanto el crecimiento como el desarrollo operan en distintos sitios desde los cuales propagan sus efectos tanto en el aspecto de expansión como de estancamiento.

Conocemos al "polo de desarrollo" como "una unidad económica motora o por un conjunto económico formado por estas unidades".

El "polo" es un espacio estructurado, que coincide con un centro poblado o con un conjunto de centros poblados que se encuentran estrechamente vinculados entre sí.

El concepto de "motora" nace del hecho de que estas unidades ejercen sobre otras unidades este efecto de "impulsión". Dicho en otras palabras, tiene relación directa sobre actividades de provisión y consumo. En este caso, esta unidad provoca un determinado crecimiento de otras unidades de producción e incide positivamente en el nivel de la demanda relacionada con los servicios.

Se dice, por otra parte, que la unidad es "motora en un espacio económico, cuando puede provocar un cambio en la estructura de producción, que aumenta realmente el producto global y la tasa de crecimiento". Este crecimiento y

desarrollo se logrará solo si es posible un acondicionamiento consciente del medio de propagación de los efectos emanados del polo.

Estos efectos "emanados del polo" se producen como consecuencia de las fuerzas que operan en el espacio, que son: una centrífuga que incide en la expansión a través de la oferta de bienes y servicios tratando de favorecer o distribuir "bienestar" a la zona o zonas de influencia que se llaman tambien polarizadas. Y otra centrípeta por la cual, el polo, tiene una fuerza de atracción que se concentra de preferencia en las capitales, elemento humano e informaciones. Precisamente de estas características nace el "Polo de Desarrollo".

Hay por lo tanto polos que solamente ejercen atracción (centrífuga) que atrae los elementos activos de la región sin propagar su progreso: los ejemplos típicos de estos polos de una vía son los centros petroleros, mineros y los de plantación. De ésto concluiremos indicando que un auténtico polo de desarrollo es aquel que reúne las dos características. Se dá el caso de que un polo tenga solamente fuerza centrífuga, ésto nos indica que ha sido de reciente creación y que es consecuencia de una definida política aplicada en una región nueva.

Desarrollo de la Comunidad

La estrategia del desarrollo, no puede evadir la responsabilidad de incluir ciertos aspectos del factor humano dentro de sus planteamientos. Es más, constituye este factor en un instrumento decisivo para el alcance de los objetivos previstos.

Habíamos indicado en varias oportunidades, que el propio proceso de desarrollo, crea grandes desequilibrios, producto de su propia fuerza; desequilibrios en: el nivel de vida, en la técnica, en las características demográficas, en las estructuras sociales, culturales, etc. El desarrollo de la

comunidad, es un instrumento que está llamado, precisamente, a reducir estos desequilibrios.

Estos desajustes en el proceso de desarrollo pueden originarse por la rigidez estructural influenciada por particularidades geográficas, sociales, institucionales, etc. y por la falta de integración y/o coordinación de las políticas de desarrollo.

El desarrollo de la comunidad tiende a ayudar, específicamente, a los sectores o grupos que están más atrasados, para procurar alcanzar a los grupos o sectores más avanzados; actuando directamente sobre las causas que afectan el avance.

El desarrollo de la comunidad tiene en cuenta y establece su estrategia de acción en consideración a las reales posibilidades que presenta la economía nacional, regional o local.

Se considera, y es así en la realidad, al desarrollo de la comunidad como en "proceso de participación de la población en la realización de un plan".

El principal objetivo del desarrollo de la comunidad es el de acortar la distancia que existe entre un grupo de personas considerado como avanzado y otro grupo considerado como marginado. Este grupo (marginado) es para el cual trabaja el desarrollo de la comunidad.

Con el avance de la tecnología, el desarrollo de la comunidad se convirtió en una verdadera ciencia aplicada y como tal ha desarrollado una técnica especial, que en el caso que nos ocupa, consiste en hacer conocer a la comunidad los programas y proyectos, que se elaboran y se ejecutan para su beneficio; motivarla para que se integre a su ejecución y orientarla y si fuere necesario dirigirla hacia un cambio socio-cultural y mental que responda a sus propias aspiraciones.

Para que la participación que se precisa adquiera su verdadera dimensión, es necesario que los planes regionales tengan el detalle indispensable que refleje las necesidades sentidas de la comunidad.

La técnica del desarrollo de la comunidad, consiste, por lo tanto, en hacerle conocer a la comunidad los programas y proyectos concretos propiciando su voluntaria participación.

3. El Proceso de Planificación Regional

Para que sea eficaz el proceso de Planificación Regional debe observar ciertos criterios, entre los cuales conviene mencionar:

- El Objetivo o Propósito debe ser definido lo más claramente posible
- Se debe delimitar o establecer lo más preciso que sea posible, la magnitud de la región
- Se deben enunciar los programas y los procesos de ejecución en los cuales el tiempo y los medios financieros desempeñan papeles importantes

Cabe destacar el hecho de que "todos los programas de Desarrollo Regional se basan en tres proposiciones fundamentales: el sitio del desarrollo, su magnitud y la serie de prioridades que deben ser atendidas".

El propósito (objetivo) y la magnitud no pueden ser estimados por la institución, se requiere un profundo conocimiento de las características básicas de la región para que la planificación sea realista.

La primera medida es la realización de un estudio previo de las condiciones imperantes. Esta es una condición para realizar estudios posteriores.

Este estudio previo de manera general comprende:

- Trabajos de investigación en el campo económico, social, cultural y político

- Realizar los estudios necesarios, elaboración, recolección, comprobación, etc., para disponer de información cartográfica adecuada
- Inventario y evaluación de los recursos naturales
- Análisis histórico del nivel de desarrollo
- Posibilidades de maximizar los beneficios de los medios disponibles.

Estos datos, en lo posible deben ser expresados en diagramas, en mapas; con el fin de facilitar una apreciación visual global de los problemas y sus beneficios, cuando se hayan aplicado las medidas conducentes a su solución.

A este estudio previo debe seguir un análisis que es la parte más importante y difícil del proceso de planificación, que reviste además, una gran responsabilidad ya que del análisis del estudio previo se determina la política de planificación y desarrollo.

Como resultado del análisis, obtenemos la planificación y la ejecución. En la primera de ellas -la planificación- se establecerán las metas, se seleccionan los medios disponibles más eficaces y se comprueba si los medios y las metas son computables entre sí.

4. Objetivos de la Planificación Regional

La mayor parte del esfuerzo de la Planificación Regional, se "orienta hacia una distribución equitativa de los bienes materiales y culturales a través de toda la región, con el propósito de asegurar el standar de vida cultural y material más elevado posible para los habitantes de una Región, compatible con las reales posibilidades".

Naciones Unidas indica que "La política básica de la Planificación Regional debiera ser ayudar a desarrollar, reunir y distribuir los recursos nacionales a fin de proporcionar los máximos beneficios sociales y económicos".

Se dice además, que la Planificación Regional se fundamenta en la necesidad de impulsar el desarrollo armónico del territorio, a través de la aplicación de medidas tendientes a promover, en forma adecuada, la redistribución

geográfica de la riqueza y de los recursos humanos.

Ahora bien, si partimos del hecho de que el "desarrollo es desequilibrio", tenemos que convenir que existen desequilibrios interregionales que se dejan sentir tanto en el aspecto económico como en el aspecto social. Con esto se quiere significar que el Producto Geográfico no está equitativamente repartido entre los diferentes Estados, en razón de la diferencia que existe en la dotación de recursos, niveles de inversión, aptitud de la población, etc. El Ingreso Nacional está además muy mal distribuído y esta característica hace que haya un movimiento constante de población que crea graves conflictos de orden social.

Esta ligera descripción nos permite afirmar que el propósito o la razón de la Planificación Regional está en el hecho evidente de promover o facilitar:

1. La integración económica que plantea la expansión y modificación geográfica de los flujos de bienes y servicios en tres niveles en especial: subregional, la creación y promoción de polos de desarrollo y el nivel de las regiones y las metas globales de la nación.

2. La utilización más adecuada de los recursos potenciales, que consiste en la dotación regional, de tecnología, recursos financieros y elemento humano para aprovechar mejor -maximizar- los recursos disponibles.

3. Orientación de las Migraciones Internas. Se trata de canalizar los flujos de la población entre las regiones con el propósito de buscar un adecuado y más equilibrado proceso de urbanización en el país.

Política de Desarrollo Regional

El Desarrollo Regional es una experiencia nueva que están viviendo los países. Aún los más avanzados no han logrado, en forma definitiva establecer una política sobre planificación regional. Francia y algunos países del viejo continente se encuentran adelantando estudios tendientes a lograr este objetivo. Los países latinoamericanos están nutriéndose de la experiencia europea y también realizan esfuerzos para encontrar su propia definición, ya que no pueden esperar pacientemente que sean completados los estudios iniciados por países avanzados. A pesar de la novedad de este campo, es necesario esbozar una política en este aspecto, teniendo en consideración los siguientes aspectos:

- Establecer una filosofía del Desarrollo Regional
- Delimitar las regiones
- Estructurar los organismos
- Iniciar las reformas necesarias

Establecer una filosofía del Desarrollo Regional

El Plan General de Desarrollo Económico de los países, tiene una determinada filosofía que debe orientar también en el aspecto regional, ya que de este "MACRODOCUMENTO" obtendremos el conjunto de ideas directrices que quiere el desarrollo regional.

Estas ideas orientadoras y directrices son:

a. Elaborar un Plan de Acción para modificar las condiciones actuales del desarrollo, promoviendo un desarrollo geográfico más armónico y un desarrollo social más justo.

b. Plantear el Desarrollo de las Regiones de un país, de acuerdo a sus necesidades, en relación a sus reales posibilidades y tratando de maximizar la utilización de sus recursos potenciales.

c. Elaborar un Plan de Desarrollo Regional de mediano y largo plazo. Se evitarán los planes de corto plazo, que no hacen otra cosa que atender problemas de emergencia, corriendo el riesgo de que las condiciones de emergencia permanezcan o se institucionalicen por fuerza de la costumbre.

d. Concebir una política de incentivos y estímulos económicos para alentar las actividades claves del sector privado y respetar todos aquellos intereses que no se opongan a los de la comunidad.

e. Incorporar al proceso de planificación y ejecución del Desarrollo a toda la comunidad, comenzando o dando prioridad a las clases más atrasadas y que más atención requieren.

f. Establecer un adecuado mecanismo de relación mútua entre los aspectos económicos y sociales, en razón de que las metas económicas constituyen un medio para lograr las metas sociales.

Delimitar las Regiones

En clases anteriores se analizó detalladamente este aspecto, en esta parte vamos a mencionar e insistir en la conveniencia de regionalizar el país, para racionalizar el proceso de ejecución de los programas de Desarrollo.

Insistiremos en el fenómeno de la polarización que supone el conocimiento de múltiples problemas que caracterizan la polarización. Es natural que esta acción se vuelve más difícil en razón de la ausencia de estadísticas básicas, que puede ser suplida en base a varios criterios prácticos, entre ellos el contactoglobal, es el más importante en razón de que conlleva la necesidad de realizar entrevistas con personalidades calificadas, de un examen de los escasos datos disponibles y la observación sobre el sitio de todas las características de la región.

El otro aspecto que debemos tener en cuenta es el de la complementaridad y la integración intraregional, en razón de que las actividades económicas de una región-plan; deben, de algún modo complementarse e integrarse, aún cuando cada región tenga su "especialización".

Tanto los más deprimidos como los no explotados no constituyen una Región-Plan, por lo tanto los primeros serán objeto de incorporación a zonas vecinas ricas sin explotar; que aun cuando tengan características distintas, tienen soluciones complementarias.

De la misma manera se pueden juntar dos zonas distintas pero cuyas actividades económicas son complementarias: una industrial con una agrícola productiva de materias primas.

Otro criterio, es aquel que toma en consideración factores extraeconómicos, tales como hechos históricos, configuraciones geográficas, divisiones político-administrativas; constituyen serios obstáculos para la delimitación racional de la región-plan. En lo posible se tratará de superar este problema de regionalismo que es un factor que detiene el proceso de desarrollo.

La Política Nacional de Desarrollo Regional, es otro de los criterios destinados a disminuir las tendencias regionalistas; ya que este tipo de política se fundamenta sobre una filosofía de desarrollo nacional, la tendencia actual de cada región y los objetivos a mediano y largo plazo que el Estado se dispone a proporcionar a cada región.

Estructuración de los Organismos de Desarrollo Regional

Partiendo del principio de que la eficiencia del funcionamiento de un organismo no depende solamente de la capacidad de los funcionarios sino también de la estructura orgánica: "el sistema no funciona cuando la estructura no es adecuada".

Una sana política de desarrollo regional, debe preocuparse fundamentalmente de la mejor estructuración de los organismos de desarrollo regional y

la administración pública relacionada directamente con la ejecución del desarrollo. (Ejemplo de estructura de un organismo funcional).

Tipos de Región

Para completar los criterios sobre "Regiones" podríamos añadir a lo que ya se ha tratado que se suelen identificar los siguientes tipos de región:

- La Cuenca Fluvial. Es una de las "unidades Regionales" más difundidas y que gozan de mayor aceptación por ser de fácil delimitación y definición. Dentro de este marco se encuentran criterios relacionados con recursos naturales: suelos, clima, procesos ecológicos.

Esta cuenca fluvial está vinculada por lo general a uno o más de estos criterios: Proyecto de control de aguas, control de inundaciones, de riego, de centrales hidroeléctricas que proveen de energía, etc.

- La Región Agrícola. Que se caracteriza por ser una zona en depresión; muestra, por lo tanto, un bajo nivel de vida y la subutilización de los recursos disponibles. Estas regiones agrícolas pueden comprender:

  -Planificación y colonización de tierras con posibilidades de desarrollo

  -Planificación y reestructuración de zonas ya incorporadas a la producción que son pobres, poco productivas o que no cumplen con la función social de la tierra

  -Una combinación de las dos medidas anteriores

Naturalmente que estas regiones son más difíciles de definir que las cuencas fluviales.

Este estudio hace referencia a:

-Las características del agrupamiento de centros poblados, alrededor de una pequeña ciudad que constituye un centro de comercialización o de provisión de servicios y a su vez el agrupamiento de estas aldeas alrededor de las ciudades más importantes

para inpulsar la integración e interdependencia regionales.

-Progreso en la productividad de las tierras a través de obras de riego, de drenaje.

-Aspectos socio-económicos, es parte importante del proyecto (servicios educacionales, sanitarios y cualquier otro servicio de tipo social).

- La Región Metropolitana. Las ciudades ya establecidas están destinadas a crecer en el futuro tanto en número de habitantes como en tamaño. Estas ciudades son los polos naturales de desarrollo que tienen fuerzas que atraen un número siempre creciente de personas y otros recursos de desarrollo. El impacto del movimiento demográfico, seguirá expandiéndose, la industrialización, el comercio, el proceso cultural y la organización administrativa.

Este crecimiento debe ser controlado, planificado y dirigido, tomando en cuenta no solamente el aspecto urbano, sino las zonas adyacentes sobre las cuales ejercen su influencia directa.

Las regiones metropolitanas, se deben planificar siguiendo la política de desarrollo global del país.

Es necesario llegar a establecer una mejor relación entre la ciudad y el campo, valiéndose de los elementos que pone a disposición, con este propósito, la planificación regional; que al ejecutarse, progresivamente, se convierte en un plan nacional que cumple con el propósito de lograr una "distribución equitativa de la población y de los recursos.

(Sujeto a Revisión)

ELEMENTOS DEL GRAFO PERT

Relación de las Conferencias dictadas por el

Profesor H. Carrera Andrade

Bogotá, setiembre de 1969

ELEMENTOS DEL GRAFO PERT

I. Introducción

El Grafo Pert nació como consecuencia de la necesidad de reducir el tiempo previsto para el desarrollo del Proyectil Balístico "Polaris".

El Pert es una técnica para el planeamiento y control que está provista de aditamentos cuantitativos.

El propósito del Pert se puede resumir indicando que: "Está orientado hacia la evaluación del progreso del proyecto hacia sus objetivos, concentra la atención sobre los problemas potenciales o reales del proyecto, proporciona a los responsables informes frecuentes y precisos del estado del mismo, predice la verosimilitud de alcanzar los objetivos y determina el menor espacio de tiempo en el que puede realizarse el proyecto".

Las características que se describen, junto a la facilidad de manejar este sistema, ya que no se requiere de la utilización de altas matemáticas, ha hecho que su difusión sea explosiva y su campo de aplicación muy amplio. Prácticamente todos los campos pueden servirse de esta técnica.

Especial aplicación ha tenido este sistema en actividades industriales, construcciones, preparación de presupuestos, etc. La aplicabilidad en el campo agrícola no ha revestido mayor complicación. La técnica puede adoptarse fácilmente a las características de la planificación agrícola y hoy día son muchos los organismos y técnicos que están trabajando con este sistema.

Las ventajas del sistema Pert son seis:

1. "La producción de planes realistas, detallados y de fácil difusión, que incrementan las posibilidades de alcanzar los objetivos del proyecto.
2. La predicción de las duraciones y de la certitud de las mismas.

3. El centrar la atención en las partes del proyecto que son susceptibles de impedir o demorar su realización.

4. Informar de la incompleta utilización de los recursos.

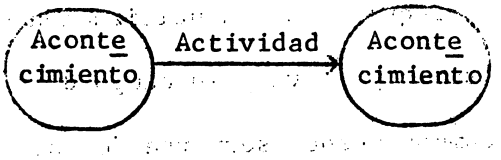
5. La simulación fácil de alternativas.

6. La obtención de informes completos y frecuentes del estado del proyecto".

1. El Grafo

Es la representación gráfica de las relaciones entre todos los acontecimientos y tareas necesarias para realizar un proyecto.

a. Acontecimientos. Es un instante específico del tiempo, por lo tanto un acontecimiento no consume tiempo. Un acontecimiento puede ser el principio o el fin de una tarea mental y física, un punto en el tiempo que puede ser reconocido e identificado claramente.

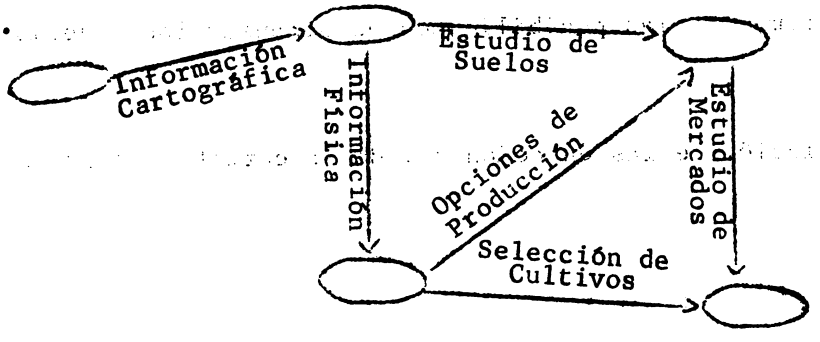


b. Actividad. Es el trabajo necesario para alcanzar un acontecimiento. Una actividad no puede iniciarse mientras todas las actividades precedentes no se hayan terminado.

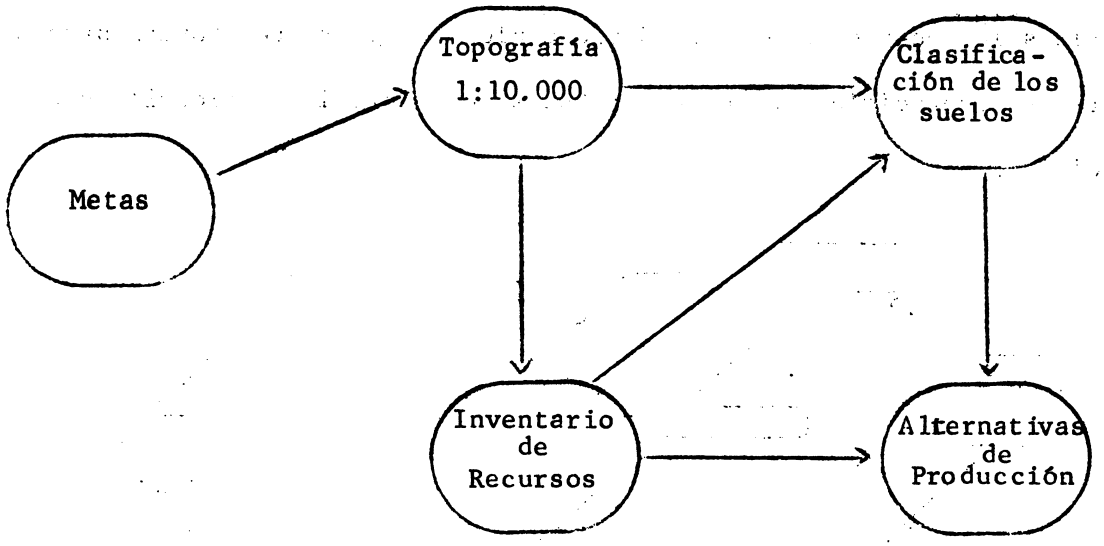
2. Orientación y Nomenclatura

El Grafo puede estar orientado hacia los acontecimientos o hacia las actividades.

a. Hacia las Actividades. Cuando todas las identificaciones y descripciones corresponden a las actividades que deben efectuarse entre los acontecimientos.



b. Hacia los Acontecimientos. Es aquel en el que todas las identificaciones y descripciones corresponden a los acontecimientos que tienen lugar durante el transcurso del proyecto, en lugar de a las actividades que deben ejecutarse para que aquellos acontecimientos se realicen.



Este Pert está orientado hacia los acontecimientos, por lo tanto el interés se concentra en el inicio o término de los acontecimientos más que en las mismas actividades.

Se podría decir que el Pert así orientado dá como resultado una acción concreta en cada acontecimiento.

3. Dibujo del Grafo

Antes de dibujar el grafo, es indispensable que las metas u objetivos del Proyecto estén definidos claramente.

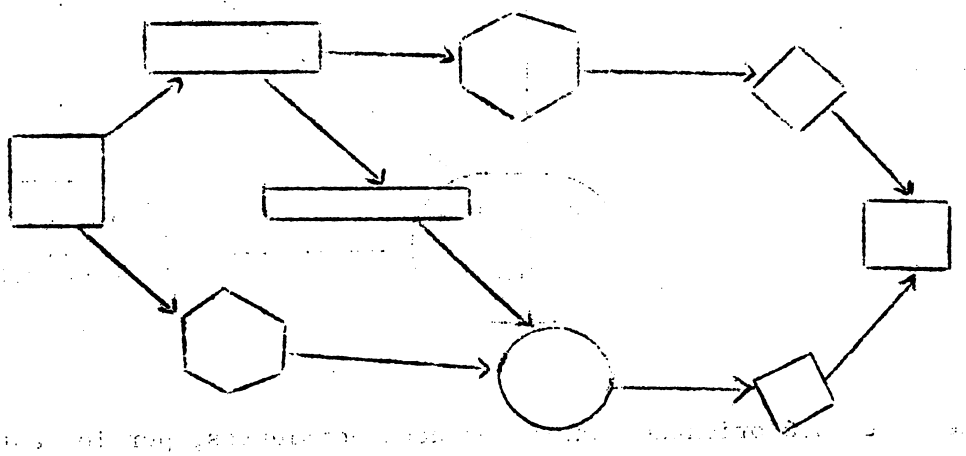
El objetivo del dibujo es el de asegurar la lógica de las secuencias y relaciones de los trabajos que precisa el proyecto.

Para el diseño del Grafo hay que hacerse tres preguntas:

a. Qué acontecimiento debe efectuarse después del anterior
b. Qué acontecimiento no puede efectuarse hasta que no se haya efectuado el anterior

c. Qué acontecimientos pueden efectuarse simultáneamente.

No necesariamente la longitud de una flecha tiene que estar en relación con la duración que la actividad representa, por razones de estética para presentación se puede asumir un ordenamiento que no se ajuste a la duración de la actividad. Las flechas representan las actividades y las figuras geométricas los acontecimientos. Suele emplearse diferentes formas para demostrar los acontecimientos, cuando a éstos se quiere identificarlos con mayor precisión.



4. Estimaciones Temporales

Una vez que se ha logrado un grafo correcto, es necesario establecer una estimación de la duración de cada una de las actividades.

a. Estimaciones

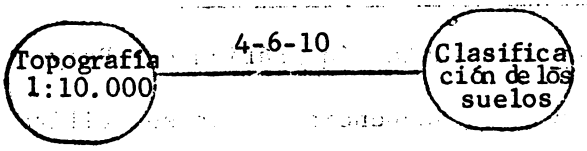
- Duración Optimista (to) Es el tiempo que se necesita para efectuar una actividad en el caso de que no se presente ningún inconveniente. Tiene probabilidad pequeña de realizarse en estas condiciones. Hay una posibilidad de un 1% de realizarlo en estas condiciones.

- Duración más Probable (t_m) Tiempo más probable que necesite la actividad para cumplirse. Tiene en cuenta circunstancias normales, considera algunos retrasos por imprevistos y se basa en la mejor información disponible.

- Duración Pesimista (t_p) Tiempo que se necesita para cumplir una actividad cuando se presentan dificultades poco habituales y complicaciones no previstas. En este caso también hay una probabilidad de un 1% de que ésto ocurra.

En el campo de la planificación agrícola es indispensable establecer estos tres períodos de duración, pues no hay índices probados de productividad de la mano de obra semiespecializada y normal.

Generalmente las estimaciones se efectúan en SEMANAS y se escriben directamente sobre el Grafo en el orden t_o - t_m - t_p



5. Colecta de las Estimaciones de las Duraciones

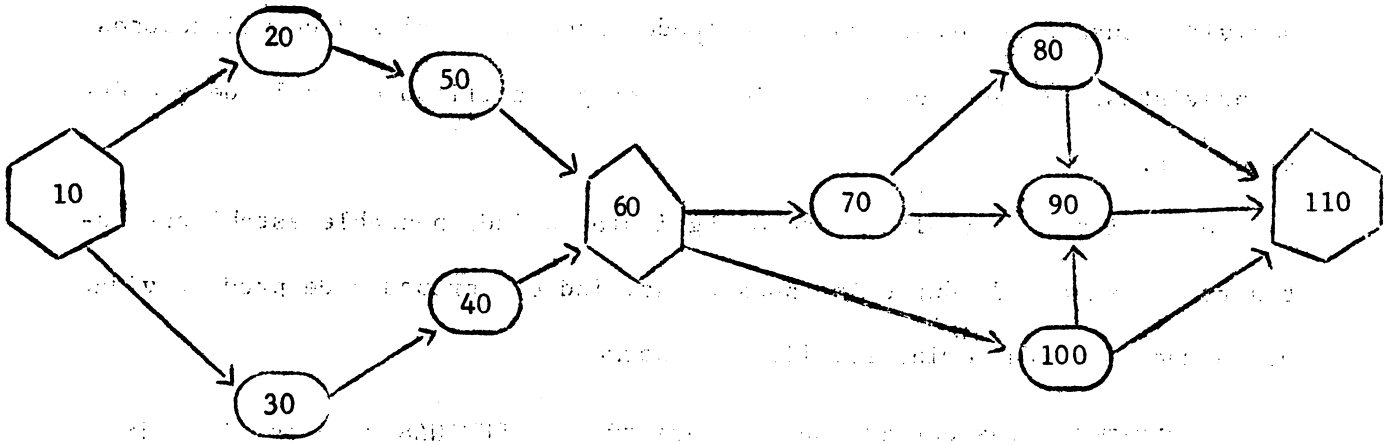
La información de las duraciones las obtendrá el analista de las personas que tienen la responsabilidad de efectuar el trabajo que representa las actividades. Están representadas por personas que conocen del trabajo, que tienen mucha experiencia en las actividades que se trata de realizar.

6. Numeración de los Acontecimientos

Cuando el Grafo está terminado, los acontecimientos deben numerarse secuencialmente.

La numeración cumple con el objetivo de identificar a los acontecimientos y actividades, ya que cada acontecimiento posee su número 10 - 20 - 30, 40 - 50 y cada actividad puede componerse de dos números, el del acontecimiento inicial y del acontecimiento final. 10-20; 40-50; etc.

Es conveniente numerar los acontecimientos utilizando múltiplos de 10 así cuando se debe añadir otro acontecimiento no será necesario volver a numerar, es así más fácil añadir los acontecimientos que sean necesarios.



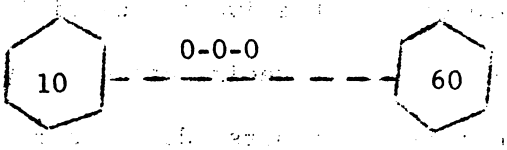
7. <u>Actividades virtuales y duraciones ficticias</u>

El Grafo Pert es una representación gráfica del Proyecto.

Con el fin de conservar la secuencia lógica se utilizan dos conceptos: Las Actividades Virtuales y las Duraciones Ficticias.

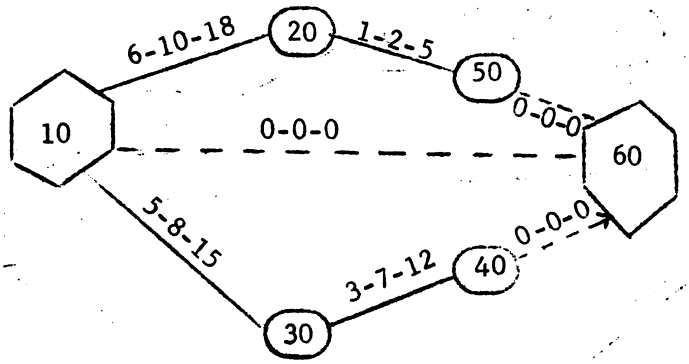
<u>Las Actividades Virtuales.</u> Son aquellas que no consumen tiempo. Ayudan a mantener la lógica del Grafo. Se identifican fácilmente porque las tres estimaciones escritas sobre el arco correspondiente son 0-0-0.

En el dibujo anterior tenemos una actividad virtual la 10-60, pues un acontecimiento está constituído por las Metas y otro por el tipo de asentamiento, entre los dos debe haber una relación directa, pero no necesariamente existe consumo de tiempo, pues para llegar desde 10 a 60 ya se ha consumido el tiempo necesario en otras actividades precedentes.



<u>Duraciones Ficticias.</u> Se utiliza cuando es necesario incluir en el grafo un acontecimiento intermedio. La duración más probable de la actividad 10-20 es de 10 semanas y de la actividad 20-50 es de 2 semanas. De la actividad 10-30 es de 8 semanas y de la 30-40 es de 7 semanas.

10-20-50	10 + 2 = 12 semanas
10-30-40	8 + 7 = 15 semanas



Totales de Caminos

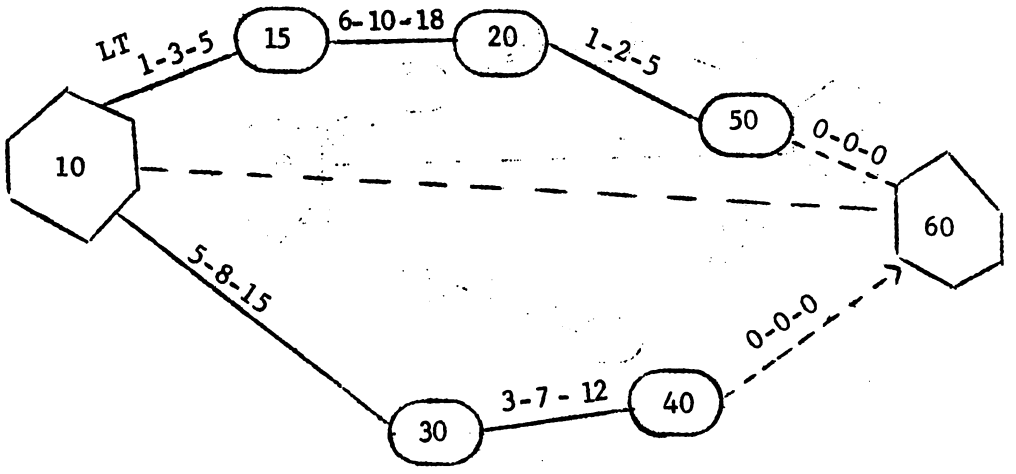
Camino	Optimista	Más Probable	Pesimista
10-20	6	10	18
20-50	1	2	5
	7	12	23
10-30	5	8	15
30-40	3	7	13
	8	15	28

El cálculo de la Duración Ficticia se puede hacer de dos maneras. Para ellas de todas formas se debe totalizar las estimaciones a lo largo de los dos caminos como se deja indicado. El próximo paso es restar las duraciones optimistas, más probables y pesimistas totales del camino más corto de las del camino más largo.

Diferencia de Totales

Camino	Optimista	Más Probable	Pesimista
10-30-40	8	15	28
10-20-50	7	12	23
	1	3	5

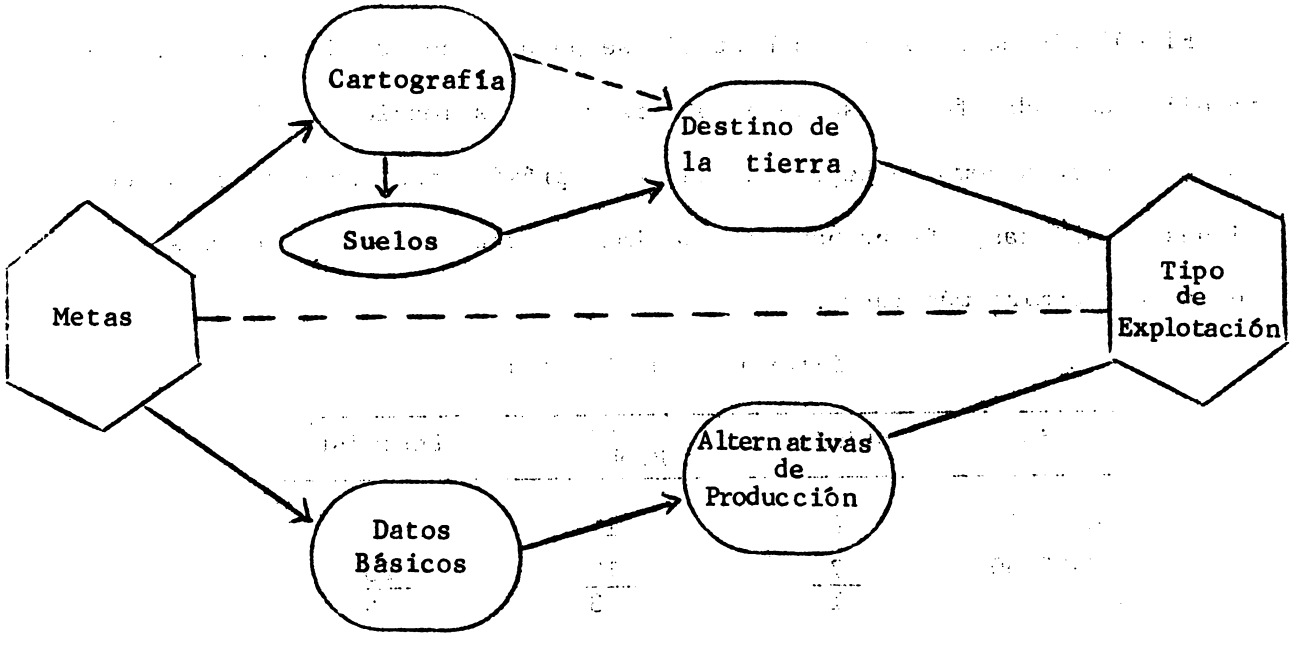
Estos valores DF 1-3-5 son los que constituyen las actividades ficticias



Para concluir con esta parte es necesario indicar que normalmente se utiliza el Grafo Pert, que utiliza actividades virtuales, sin duraciones ficticias.

8. Resumen

El Grafo Pert



Para alcanzar un objetivo es necesario establecer un plan. Cuanto más complejo es un proyecto tanto más necesaria es una buena planificación.

La base de la planificación es el GRAFO, que es la representación gráfica de las relaciones existentes en los trabajos que deben realizarse para alcanzar los objetivos del Proyecto.

Para preparar el grafo se siguen las siguientes fases:

1. Establecer en forma precisa los objetivos del Proyecto
2. Determinar las actividades que requiere en consecución de los objetivos del Proyecto
3. Dibujar un grafo esquemático del proyecto
4. Desarrollar el grafo esquemático
5. Pedir y anotar las estimaciones de las duraciones de cada actividad
6. Numerar los acontecimientos del Grafo.

9. Método de Cálculo

Hasta aquí hemos visto lo que es el Pert, cuáles sus características fundamentales, su aplicación y su estructura de presentación.

Ahora nos ocuparemos de realizar los cálculos respectivos, por los distintos caminos del Grafo y la probabilidad de cumplir con las fechas programadas.

Información obtenida mediante el Algoritmo

Una vez que el Grafo ha sido dibujado y orientado, se registrarán las informaciones solicitadas en relación a las estimaciones de tiempo.

La dirección del Grafo, tiene un plan que describe en forma detallada la secuencia lógica de los acontecimientos que deben efectuarse para alcanzar un objetivo. Además de ésto, se pueden obtener otros aspectos, empleando métodos de cálculo sencillos. Estos son:

- Duración probada de cada actividad
- Fecha mínima en la cual se espera lograr un acontecimiento
- Fecha máxima en la que cada acontecimiento debe ser alcanzado, sin que se retrase la fecha programada del término de conjunto de las tareas
- El Margen, positivo o negativo; entre la fecha programada y la duración permitida
- Determinación de los caminos críticos (los más largos), semicríticos y marginales del grafo y el margen positivo y negativo de cada uno de ellos
- La probabilidad de terminar el proyecto en la fecha prevista.

Datos necesarios

Para iniciar los cálculos manuales debe disponerse de la siguiente información:

- Un grafo, representación gráfica del conjunto del proyecto
- Las actividades, trabajo necesario para completar las distintas partes del proyecto
- Los acontecimientos, los vértices del Grafo que son puntos de referencia, que no consumen tiempo pero que constituyen los núcleos de relación.

a. Duración Media

Es la duración que en promedio requerirá cada actividad. Esta duración media se calcula mediante la fórmula:

$$t_E = \frac{t_o + 4\,(t_m) + t_p}{6}$$

La sumatoria de las respectivas estimaciones temporales, nos dará como resultado los distintos caminos que pueden resultar críticos de acuerdo al criterio que se adopte.

Para evitar este problema se establece el camino crítico en función de la "duración media". Ejemplo anexo.

Para precisar más el concepto del camino crítico se utilizan dos criterios que se exponen a continuación

b. La Fecha Mínima

Es la fecha en la que puede esperarse (en promedio) que será alcanzado un acontecimiento. Por lo tanto $T_E = \sum t_E$ (precedentes).

Ejemplo anexo.

c. La Fecha Máxima Aceptable

Es la fecha en la que un acontecimiento debe ser alcanzado si el proyecto debe terminarse en la fecha programada.

$T_L = t_E$ (cada actividad) se resta progresivamente empezando por la fecha programada de término.

Ejemplo anexo.

d. El Margen

El margen de determinado camino es la diferencia entre la fecha programada para la completa realización del proyecto y el tiempo que es necesario para completar el camino.

Por lo tanto el Margen = $T_L - T_E$

El margen es positivo si la fecha en la que el acontecimiento final del camino se cumplirá en promedio, en una fecha anterior a la señalada para el término del proyecto.

El margen es negativo si el acontecimiento se cumple en una fecha posterior a la programada.

Los caminos con márgenes negativos, son los caminos críticos y de ellos el más negativo es el crítico, es decir el más largo y el que requiere constante atención.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

PLANEACION DEL MERCADEO AGRICOLA

Profesor:

Guillermo Grajales Vanegas

GUIA DE CLASE Y DE LECTURAS

(Consultar Lista de Lecturas No. 6)

1 Introducción.

1-1 Evolución del Sector Comercial e Industrial.
1-2 Efectos de la Evolución del Sector Comercial Agrícola en el Desarrollo de la Producción Agropecuaria y de Otros Sectores Económicos.
Programa Nacional (IICA-CIRA), p. 1-6.

2 Necesidad de la Planificación del Mercadeo Agrícola.

2-1 Conceptos e Instrumentos Básicos de Evaluación.
2-2 Relación entre la Planificación del Mercadeo y Otras Planificaciones Sectoriales.

3 Consideraciones sobre la Delimitación del Sector Público en la Planificación del Mercadeo Agrícola.
FAO, p. 114-131.

4 Estrategia a Seguir en la Planificación del Mercadeo Agrícola.

4-1 Política de Mercadeo, Sus Objetivos y Problemas de Formulación.
4-2 Acciones Relacionadas con la Política de Mercadeo Agrícola.
Collins y Holton, p. 411-422.
Mannarelli, p. 8-10.

5 Aspectos Metodológicos a Considerar en la Elaboración de un Diagnóstico de Mercadeo Agrícola.

5-1 Información Mínima Requerida.
5-2 Interpretación de la Información.
5-3 Análisis y Proyección de Excedentes.
5-4 Pasos a Seguir.
Mannarelli, p. 11-16.

6 Análisis de Proyectos de Mercadeo Agrícola.

6-1 Trabajo en Grupos.
6-2 Factibilidad Económica de un Proyecto de Mercadeo Agrícola.
BID, 8 pp.

LEM:ett
XI-24-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

PLANEACION DEL MERCADEO AGRICOLA

Profesor:

Guillermo Grajales Vanegas

EJERCICIO No. 1

Trabajo en Grupos

Redacte en forma resumida los siguientes tópicos en relación con el estudio analizado por su grupo:

a. Importancia del proyecto para la economía;

b. Zona en que habrá de ejecutarse el proyecto;

c. Organismo ejecutor del proyecto;

d. Beneficios del proyecto.

XI-25-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

PLANEACION DEL MERCADEO AGRICOLA

Profesor:

Guillermo Grajales Vanegas

EJERCICIO No. 2

Trabajo Individual

De acuerdo con los datos acá suministrados, establezca la factibilidad económica del siguiente proyecto de desarrollo comercial agrícola:

Inversiones:	Pesos
Planta de selección y empaque de fruta	2'500,000.oo
Equipo adicional de selección y empaque.	1'250,000.oo

Producción Anual	Toneladas
Aguacates	2,000
Naranjas	10,000

Consumo Local	Toneladas
Aguacates	300
Naranjas	500

Producción a Enviar Fuera del Area	Toneladas
Aguacates	1,700
Naranjas	9,500

Deterioro por Mal Embalaje	Toneladas
Aguacates	225
Naranjas	3,000

Se estima también que por falta de selección adecuada pueden haber castigos en el precio medio recibido por los agricultores del orden del 20 por ciento en aguacates y del 30 por ciento en naranjas.

El precio medio actual percibido por el agricultor en el mercado consumidor es de 100 pesos por tonelada de naranja y de 500 pesos por tonelada de aguacates. El valor del flete por tonelada es de 10 pesos para cada producto desde el área de producción hasta el centro de consumo. Se estima que las pérdidas o deterioro del producto por embalaje se reducirán a un tercio. Se pretende que las inversiones, más un 20 por ciento de recargo global por concepto de intereses sobre la deuda, se paguen en 10 años.

De acuerdo con la anterior información, estimar:

	Anual	En 5 años
1. Mayor ingreso al productor por selección de las frutas		. . . . .
2. Ahorro por reducción del costo del flete de productos invendibles		. . . . .
3. Beneficio total		. . . . .
4. Relación Beneficio/Costo		. . . . .

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

PLANEACION DEL MERCADEO AGRICOLA

Profesor:

Guillermo Grajales Vanegas

EJERCICIO No. 3

Gráfico de Canales.- La producción de tomate de una región A, se comercializa a través de los siguientes canales:

Canal Utilizado	Volumen (000 de docenas)
1. Productor-Acopiador-Mayorista-detallista-Consumidor	100.000
2. Productor-minorista-consumidor	50.000
3. Productor-supermercado-consumidor	1.000
4. Productor-acopiador-mayorista-cooperativa de consumo-consumidor	30.000
Excedente comercializado:	181.000

Se pide:

i) Elaborar un gráfico de canales dándoles la importancia relativa a cada uno.

ii) Qué canales alternativos propone

iii) Requiere de otra información para desarrollar el punto ii)?

EJERCICIO No. 4

Un proyecto de producción y comercialización de peras arroja los siguientes datos (caja de peras)

	Unidad Monetaria
- Precio al detalle ciudad capital	2.50
- Precio pagado al productor	1.30
- Embaladoras (clasificación, envase, almacenaje)	0.50
- Comercio mayorista	0.20
- Comercio minorista	0.40
- Transporte	0.10

Se pide hallar:

i) El margen total de mercadeo

ii) Expresarlo en términos relativos

iii) Represente graficamente (histograma) los márgenes en términos absolutos y relativos.

iv) Comente el punto anterior

EJERCICIO No. 5

Comparaciones internacionales de márgenes:

Margen de mercadeo de manzanas en Chile y U.S.A.

	Márgenes valorizados	
	Chile	Estados Unidos
	(Dólares por Caja)	
Precio al detalle	3.50	9.10
Precio al productor	1.05	2.27
Embaladoras (clasificación, envase, almacenamiento)	0.98	2.09
Transporte	0.21	0.82
Comisionistas	-	0.36
Comercio Mayorista	0.32	0.83
Comercio minorista	0.94	2.73
Margen total de Mercadeo	2.45	6.83

Se pide:

i) Calcular los márgenes en forma porcentual

ii) Representar los márgenes absolutos y relativos en base a un histograma.

iii) Comente los puntos anteriores

EJERCICIO No. 6

A continuación aparece información sobre precios de venta a distintos niveles para plátano en Bogotá. Junio de 1967 (En base a investigaciones del ILMA).

Etapa	Precio de Venta ($)
Productor	42
Camionero	77
Mayorista	91
Minorista	140
Precio al Consumidor	140

Se pide:

i) Calcular el margen en forma absoluta y relativa

ii) Representar graficamente

iii) Comente

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA

Mimeografiado

MATERIAL DIDACTICO
No. 114

NOTAS SOBRE MERCADEO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

(Resumen)

Unidad de Mercadeo
Programa Nacional de Capacitación Agropecuaria
Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica
Bogotá, Septiembre 1.969

"El Proyecto 206, Capacitación y Estudios sobre Desarrollo Rural y Reforma Agraria, es una actividad de Programa de Cooperación Técnica de la OEA, que auspicia el Consejo Interamericano Económico y Social, el cual lo financia a través del Fondo Especial de Asistencia para el Desarrollo. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), el cual ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), con la colaboración del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), y la Universidad Nacional de Colombia. A través de las Direcciones Regionales del IICA, el Proyecto 206 adelanta programas de capacitación, estudios y asesoría al nivel nacional y regional". La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo No. 14592, Bogotá, Colombia.

I N D I C E

Página

NOTAS SOBRE MERCADEO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
(Resumen)

1. EL PROBLEMA COMERCIAL

El análisis del mercadeo de los productos agropecuarios, es una de las ramas especializadas de la economía agrícola que se ha desarrollado en forma relativamente reciente, en especial en lo que se refiere a su estudio sistemático en América Latina. En esta región del mundo, los problemas derivados de la colocación en el mercado de la producción agrícola y pecuaria, se han hecho más evidentes en el último decenio, considerándose como factores críticos del desarrollo, no sólo en relación al sector agrícola sino que, inclusive, respecto a otras actividades importantes de las economías nacionales.

Esto no es extraño, pues es precisamente en el campo del mercadeo que se vincula la producción agropecuaria con los demás sectores económicos. Es ahí, también, donde es posible establecer aquellas interacciones sectoriales que son determinantes, en muchos casos, del desenvolvimiento económico ulterior de los países, en especial si éstos corresponden a economías esencialmente dependientes de la producción de bienes de consumo directo o materias primas de origen agropecuario.

En los países en desarrollo, en los cuales se están produciendo cambios notorios en las estructuras tradicionales de producción y consumo, es en donde se hacen presente, con mayor intensidad los desajustes, fallas o falta de evolución del sistema comercial. Ello se manifiesta comunmente en el debate público, que de contínuo se hace presente a través de los medios de difusión (prensa, radio, etc.): los agricultores frecuentemente se quejan de los precios bajos recibidos y el consumidor reclama, por su parte, del alza contínua de los mismos en los alimentos básicos o de primera necesidad. Los economistas también a menudo se refieren a los "cuellos de botella" del mercadeo, en el desarrollo agrícola.

El propósito de esta rama de la economía agraria llamada "mercadeo", es precisamente estudiar las causas de estos problemas y sus soluciones económicas y sociales más convenientes. Una de las definiciones de mercadeo es la siguiente: "Es el análisis de todos los procesos, funciones y servicios, así como de las personas, grupos de ellas o instituciones, involucradas en la trayectoria que siguen los productos e insumos agropecuarios, desde que

salen de la finca o fuentes de producción hasta que llegan al consumidor final".

El objetivo práctico de los estudios sobre mercadeo de agropecuarios, es recomendar soluciones a los problemas comerciales existentes y, en el caso de países en desarrollo, propender a la evolución más adecuada del sistema comercial en función de las metas y prioridades de los planes nacionales o regionales de desarrollo económico, de los cuales el sector agrícola es necesariamente parte integrante y de especial importancia, en la mayor parte de los países en desarrollo.

1.1 Génesis de los problemas comerciales

Los problemas de mercadeo que afectan principalmente a los productos agropecuarios son generados por la evolución y acción combinada de factores de índole diversa. Aquellos de mayor influencia, hacen relación con:

- La población
- El consumo de alimentos
- El ingreso per cápita
- Estructura de la oferta y demanda
- Evolución del sector intermediario

Todos estos factores que se analizarán a continuación, se proyectan en grado diverso y cambiante en el mercadeo de los productos, provocando en forma paulatina y poco ostensible en sus comienzos, el así llamado "problema comercial", que con el correr del tiempo puede llegar a afectar muy seriamente, tanto al sector agropecuario mismo, como a la masa consumidora, especialmente de zonas urbanas.

La intensidad de los problemas o los efectos producidos por los factores señalados, varían de magnitud y de naturaleza de un país a otro, dependiendo en parte del nivel de desarrollo económico y social alcanzado.

1.2 Efectos del crecimiento y estructura demográfica sobre la comercialización

El simple crecimiento vegetativo de la población produce, en sí, un efecto notorio en los volúmenes de productos agropecuarios que fluyen por los canales comerciales. Si a ello se agrega el

proceso de migración poblacional de las zonas agrícolas a los centros urbano-industriales, entonces los volúmenes de productos que se movilizan por los canales comerciales experimentan aumentos violentos en períodos de tiempo relativamente cortos.

Es en América Latina precisamente donde, junto a un crecimiento demográfico considerado "explosivo", se suma una creciente migración desde el campo a las ciudades, lo cual ha traído aparejados incrementos substanciales de los volúmenes de alimentos comercializados, en corto tiempo.

Además del incremento vegetativo de la población y de su concentración urbana, se han producido también cambios relacionados con la estructura de la población por grupos de edades. Debido a los avances recientes de la ciencia médica (uso extensivo de antibióticos por ejemplo), se ha incrementado en especial la población infantil, lo cual también trae repercusiones en cuanto a los cambios cualitativos de los productos agropecuarios que van al mercado, como será analizado más adelante.

1.3 Cambios en la dieta alimenticia

A medida que se acentúa el proceso de desarrollo de los países, tienden a ocurrir los siguientes hechos: a) se incrementa el poder adquisitivo, especialmente de la población urbano-industrial; b) se generaliza la educación en la masa obrera; c) se altera la composición en edades de la población y d) se producen cambios en las formas dietéticas tradicionales. Todo ello tiene una repercusión de importancia en el mercadeo de los productos.

Los factores que influyen en el cambio de la dieta media de la población se asocian estrechamente, en general, con el proceso de urbanización anteriormente mencionado, ya que éste facilita su evolución.

Los cambios señalados en las dietas alimenticias tienen mucha importancia en el mercadeo de agropecuarios por lo siguiente:

a. Se movilizan productos, en general, más perecibles que los granos. Ello determina que sea más difícil su comercialización que en el caso de éstos, pues se requiere mayor técnica en su manipuleo y conservación.

b. Son en general productos de menor peso específico que los granos, lo cual dificulta o hace más costoso su transporte y almacenaje.

c. Es usualmente el habitante urbano quien consume más de estos productos, lo cual unido al incremento muy rápido de este sector de población, hace que en períodos relativamente breves aparezcan agudos problemas de mercadeo en los canales comerciales tradicionales, que no alcanzan a evolucionar adecuadamente.

Los cambios señalados en las dietas alimenticias de las poblaciones urbanas especialmente, se producen fundamentalmente por cambios en los niveles de ingreso, las alteraciones ya mencionadas de la composición de la población según edades, y el mayor grado de educación que tiene respecto a la rural.

1.4 Ingresos per cápita

El proceso de urbanización que en forma tan vertiginosa se está llevando a cabo en América Latina, ha sido una expresión directa del desarrollo industrial de la región, que ha generado una elevación de los niveles de salarios medios entre la población urbana. La elevación del ingreso medio ha permitido a parte de la masa consumidora, adquirir alimentos más caros (leche, carne, frutas, etc.), que aquellos tradicionalmente consumidos en las áreas rurales o en zonas urbanas antes del establecimiento de industrias.

En ciertos países de la región, debido al crecimiento demasiado elevado de la población urbana, provocada por movimientos migratorios exagerados de la población rural, se puede observar que en las grandes ciudades la industria y actividades derivadas no son capaces de absorber la mano de obra total. Existe entonces, una apreciable parte de la población que no encuentra trabajo a niveles de remuneración adecuados. Ello ha traído la proliferación del sector intermediario, primordialmente de alimentos elaborados (frutas y verduras especialmente).

Es así como se encuentra en muchos grandes centros urbano-industriales de América Latina, una situación contradictoria, donde parte de la población obrera tiene niveles de ingresos relativamente elevados, y que coexiste con una creciente población de muy bajos ingresos, proveniente generalmente del sector agrícola. Ello tiene una repercusión importante en la estructura comercial y en su evolución, como se verá más adelante.

1.5 Estructura de la oferta y demanda

Otro de los factores que influyen apreciablemente en la creación del así llamado "problema comercial" de los productos agrícolas, se refiere a la estructura de la oferta y demanda.

En gran parte de América Latina, una proporción considerable de los alimentos y materias primas de origen agrícola proviene de un número muy elevado de pequeños y medianos agricultores, que llegan al mercado a vender su producción en forma desordenada, fragmentada en pequeñas partidas, concentrada en un corto período de tiempo, a veces con gran dispersión geográfica, malamente clasificada, etc.. Frente a esta oferta, muchas veces en activa competencia por vender casi a cualquier precio, existe una demanda derivada, representada por el grupo de intermediarios, que en numerosas ocasiones tiene un carácter oligopsónico, (por lo menos al nivel local) lo cual les permite, en especial, durante las cosechas, comprar a bajos precios la producción ofrecida en venta.

Esta diferencia estructural de la oferta y demanda derivada de los productos agrícolas, es común a prácticamente todos los países, pero en Colombia y otras áreas poco desarrolladas del mundo, la diferencia se exagera debido a la falta de ventas en conjunto (cooperativas, asociaciones de agricultores) por parte de los campesinos, a la inexistencia de información comercial y/o de medios de comunicación y transporte adecuados; a los bajos niveles educativos imperantes en las zonas agrícolas, y a la inexistencia de líneas de crédito adecuadas que eviten presionar al pequeño agricultor a vender a cualquier precio para saldar sus deudas.

Todo lo anterior significa, finalmente, que se producen a menudo fuertes fluctuaciones de precios durante el año, y que existen márgenes de comercialización demasiado elevados para los alimentos y demás productos agropecuarios. Estos elevados márgenes disminuyen apreciablemente el ingreso del campesino y elevan el gasto de alimentación de la población urbana, especialmente.

1.6 El sector intermediario

Parte importante de los márgenes de comercialización elevados que se observan en muchos productos agrícolas, se deben a la existencia de un número exagerado de intermediarios, que realizan esta función comercial con marcada ineficiencia y/o carencia de conocimientos y medios adecuados. Vale decir, en otras palabras,

que no todo el elevado margen comercial se debe a la posición oligopsónica del sector intermediario o a sus elevadas utilidades, sino que una considerable parte del costo comercial se pierde integramente para la economía en manipuleo deficiente del producto y pérdidas debidas a sistemas de mercadeo tradicionales, totalmente inadecuadas frente a los requerimientos de una situación donde, de año en año, los volúmenes de productos que fluyen por los canales comerciales aumentan considerablemente. Al mismo tiempo, la proporción de alimentos perecibles y de manejo delicado se hace cada vez más importante.

Dadas las características de la población urbana de los países en desarrollo, donde una parte de la población rural que llegó a la ciudad no encuentre cabida en la industria o en otras actividades productivas, es normal observar un incremento substancial del sector de pequeños intermediarios del tipo ambulante o semi-estacionario, que no es más que una expresión de niveles de vida muy bajos, o de "desocupación disfrazada" cuyo impacto en los márgenes de comercialización se hace sentir en forma desfavorable a corto plazo. Esta tendencia se ve acentuada en países como Colombia, donde existen procesos inflacionarios de magnitud, provocados por una oferta de alimentos inadecuada para satisfacer la creciente demanda efectiva, producida por la explosión demográfica de una parte, y por la mayor capacidad de compra de ciertas partes de la población.

2. PROCESOS DEL MERCADEO

En la comercialización y elaboración de los productos agropecuarios es posible distinguir tres procesos generales, por los cuales pasan los productos desde que salen de las fincas hasta llegar a manos de los consumidores finales.

El primer proceso del mercadeo se deriva del hecho que, en general, la producción agrícola está dispersa en múltiples unidades de producción, a veces, incluso con más dispersión geográfica. Esta producción fraccionada y dispersa debe concentrarse en cierta medida, para su adecuada circulación a través de los canales comerciales: de ahí el nombre de <u>concentración</u> o <u>acopio</u> del primer proceso comercial.

El hecho de que en gran medida, la producción agropecuaria no está en el momento de producirse o cosecharse, lista para ser absorbida por el mercado consumidor, indica que es necesario se cumplan determinados requisitos previos para este efecto: es lo que se denomina proceso de igualación o de preparación para el consumo. Si el producto es de cosecha estacional, será necesario conservarlo durante el tiempo requerido para que sea totalmente consumida: es una igualación de la oferta y demanda a través del tiempo. Si la producción está muy dispersa y/o distante de donde será consumida, será necesario envasarla, transportarla, re-envasarla en unidades detallistas, etc., antes de que pueda ser utilizada: se iguala, en este caso, la oferta y la demanda a través del espacio o distancia y en función de la capacidad de compra de los consumidores. En el caso de productos que, como el trigo, deben ser elaborados antes de poder ser consumidos en forma de pan; o en caso de productos con mucha variedad de tamaños, color, presentación, etc., donde es necesario clasificarlos para obtener una maximización de su valor de venta, se iguala la oferta y demanda en la forma. En otras palabras, el proceso comercial de igualación, permite que una producción excesiva en cierta época del año, inadecuada para el consumo directo y alejada del consumidor o en unidades demasiado grandes, llegue a éste oportunamente y en la mejor forma que pueda o guste adquirirla.

Finalmente, y teniendo presente la gran cantidad de unidades consumidoras que conforman la demanda efectiva de la producción agropecuaria, es necesario que una vez realizados los procesos de concentración o acopio y el de igualación o preparación para el consumo, se realice el proceso de dispersión o distribución, mediante el cual, los volúmenes de productos propios del comercio mayorista vuelven a fragmentarse y a dispersarse para su fácil adquisición, por la gran masa consumidora. Así como los dos procesos anteriores son típicos del comercio mayorista y de la industria elaboradora, el proceso de distribución o dispersión se realiza en gran medida a nivel detallista.

Debe agregarse, que en cada uno de los tres grandes procesos de la comercialización se realizan, a su vez, una cantidad de funciones comerciales cuyo número e importancia relativa son variables, de acuerdo con el tipo de producto que se trate, grado de evolución del sistema comercial, país o región donde se realice, etc.

3. EL MERCADO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

El término "mercado" se refiere usualmente a aspectos muy diferentes. Es muy común, por ejemplo, oir la expresión "el mercado ganadero está muy malo", significando ello que los "precios" están bajos. También es usual confundir este término con el de demanda, cuando se dice "el mercado internacional del banano está declinando".

Más generalizado, sin embargo, es el concepto de mercado referido a un lugar donde se realizan transacciones comerciales como por ejemplo, el mercado Providencia (Chile), el Mercado Jamaica (Ciudad de México), o el Mercado Cisneros (Medellín) y el Mercado Mayorista de Coché (Caracas).

Desde el punto de vista económico, sin embargo, el término "mercado" expresa un concepto bien definido, no necesariamente aplicable o un lugar a área física. De las numerosas definiciones dadas al respecto, quizá la más sencilla y expresiva sea la siguiente: "Mercado es un grupo de compradores y vendedores con las facilidades necesarias para efectuar el cambio de posesión de los productos".

En esta definición, no ligada a espacio físico, cabe cualquier criterio sobre mercado. Por ejemplo, el importador de carne argentina o australiana, ubicado en Londres, está en el mismo "mercado" de la carne que el exportador de dichos países; las "facilidades" para hacer las transacciones en este caso son la radio, la información mundial de precios y las empresas de transporte, fundamentalmente. En contraste con ello, el agricultor que vende su producto en un aislado valle de Centroamérica, bien puede no encontrarse en el mismo "mercado" que el resto de su país, por estar totalmente desvinculados los precios que reciben de aquellos imperantes en los centros de consumo, descontados los costos de transporte.

4. MERCADO PERFECTO

Condición fundamental de un mercado perfecto es que todos los compradores y vendedores tengan acceso y un conocimiento completo sobre la situación imperante respecto a ofertas, demanda y precios y que basado en este conocimiento, actúen racionalmente en el mismo.

La evaluación de un mercado, para determinar su grado de perfección, se realiza respecto a tres factores: lugar, tiempo y forma.

4.1 Mercado perfecto en cuanto a lugar.

Si tenemos, por ejemplo, el caso siguiente, en un país cualquiera:

Fecha: 15 de Agosto, 1963
Producto: Tomates de la. Clase.

Ciudad	Precio (Docena $)	Costo de Transporte respecto a C ($ Docena)	Observaciones
A	0.90	0.30	
B	0.95	0.10	
C	1.20	-	C. es el mercado consumidor más importante
Zona de Producción			
D	0.80	0.40	

Se puede observar, en el ejemplo anterior, que los precios entre C (mercado principal que determina el precio), A y D, guardan relación directa, tomando en consideración los costos de transporte. En cambio los precios en "B", no guardan relación alguna con los costos de transporte respecto a C. En este caso, constituirían un mercado perfecto en cuanto a lugar, los casos A, C y D. La ciudad B, o no formaría parte de este mercado, o está en una situación anómala debido a alguna causa que la investigación del mercado debe señalar. El costo de transporte, para estos análisis, involucra toda clase de gastos que necesariamente deben realizarse al movilizar un producto de un lugar a otro. En este caso de los tomates serían: carga, movilización del producto y descarga. En ciertos casos, incluyen, además, costos de enfriamiento, seguros, pago de inspección oficial de calidades, peajes, etc.

De lo anterior se deduce, entonces, que: "mercado perfecto en cuanto a lugar, es aquel donde para un momento determinado y a través de un área dada (región, país, conjunto de países, etc.) para un mismo producto y calidad, los precios son uniformes una vez sumados o deducidos según el caso, los costos totales de transporte".

4.2 Mercado perfecto en cuanto a tiempo

Si se analiza el ejemplo siguiente:

Productos: Uva de mesa y peras
Lugar: Santiago de Chile

Meses	Uva de mesa, var. A Calidad 1 $/kgr.	Peras, var. C Calidad 1 $/kgr.	Costo Almacenaje acumulado $/kgr.
Marzo	50	65	--
Abril	55	70	5
Mayo	60	92	10
Junio	66	102	16
Julio	73	120	23

Se puede apreciar que para la uva de Calidad 1, los precios mensuales corresponden al alza debida a los costos respectivos de almacenaje.

En cambio, en las peras, Calidad 1, se observa que desde el mes de mayo, las alzas de precio son superiores al costo de almacenaje. En el primer caso tenemos un mercado perfecto en cuanto a tiempo y en el segundo caso no.

Entonces: "mercado perfecto en cuanto a tiempo, es aquel donde para un mismo producto y calidad, en un lugar dado, los precios son uniformes, una vez hechas las sumas o deducciones por concepto de costos de almacenaje".

4.3 Mercado perfecto en cuanto a forma

En el ejemplo siguiente se presenta una situación que permite analizar un mercado en cuanto a forma.

Fecha: 18 de setiembre, 1962

Lugar	Precio Manzanas Calidad I	Calidad II	Calidad III
	(----------($ por unidad)----------		)
Centro de consumo			
Precios al detalle	50	40	25
Precios recibidos por el agricultor			
Zona A	55	35	20
Zona B	53	25	9

Observaciones: Costo de mercadeo desde área de producción al centro de consumo - Zona A - $5 por unidad; Zona B - $7 por unidad.

Se puede apreciar que en el mercado consumidor las diferencias de precios por calidad que paga el consumidor son de $10 entre la I y II, y de $25 entre la I y III. El agricultor en la Zona A, una vez deducidos los márgenes habituales de mercadeo, recibe los precios indicados entre los cuales se conserva la diferencia de precios por calidad existente al nivel del consumidor: este es un mercado perfecto en cuanto a forma. En cambio, en la Zona B, las diferenciales de precios entre calidades que recibe el agricultor, son mayores que las existentes al nivel detallista del centro consumidor: en este caso no existe mercado perfecto en cuanto a forma.

De acuerdo con ésto: "mercado perfecto en cuanto a forma es aquel donde las diferencias de precios por calidad pagadas por el consumidor por un determinado producto, en un momento dado, se mantienen a nivel del productor, una vez descontados los respectivos márgenes de mercadeo".

Los ejemplos que se han presentado para ilustrar el análisis de un "mercado perfecto" en lugar, tiempo y forma dan resultados matemáticamente ajustados en los casos de mercado perfecto, con el fin de ilustrar mejor los contrastes. Sin embargo, aún en mercados considerados bastante perfectos en la práctica, no se obtienen resultados tan precisos, una vez deducidas las cifras correspondientes, y ello no quiere decir que el mercado no sea

razonablemente perfecto, si estas diferencias son relativamente pequeñas o poco frecuentes.

El análisis de los mercados en función de los tres principios enunciados, proporciona por lo general, una buena indicación de la existencia de imperfecciones, y es una herramienta analítica rápida para una primera evaluación de la situación imperante. Una vez establecida la existencia de imperfecciones notorias, en alguno de estos aspectos del mercado, deben hacerse las investigaciones correspondientes.

5. ANALISIS FUNCIONAL DEL MERCADEO

El análisis funcional de los procesos comerciales tiene por objeto estudiar cada una de sus actividades especializadas, que en el agregado, conforman la estructura comercial que une al productor agrícola en su finca, con el consumidor final de las concentraciones urbanas e industriales. A cada una de estas actividades especializadas, las llamaremos funciones comerciales o de mercadeo.

Las funciones comerciales confieren utilidad económica a los productos. Utilidad en economía es "el proceso de transformar o controlar los bienes y servicios, con el fin de que estos puedan satisfacer en mejor forma las necesidades humanas. Se han establecido, en la teoría económica, cuatro clases de utilidad, a saber: utilidad de lugar, utilidad de tiempo, utilidad de forma y utilidad de posesión.

5.1 Utilidad de lugar

Por el simple hecho de producir tomates en algún alejado valle andino, de esta producción no se obtiene mayor satisfacción económica (fuera del pequeño consumo local) si no se coloca en el mercado consumidor situado, por ejemplo, a 250 kms. de distancia. Es esencial que se "agregue" a esta producción utilidad de lugar mediante la función comercial de transporte para que pueda considerarse como realmente producida en el sentido económico.

5.2 Utilidad de tiempo

En época de cosecha de granos, normalmente existe un sobrante de producción, respecto a las cantidades necesarias en ese momento para satisfacer el consumo. Por otra parte, se mantiene durante el resto del año: será necesario, entonces, proporcionar utilidad de tiempo al sobrante de granos, mediante las funciones

de almacenaje y de financiamiento, en especial, para que esta oferta estacionalmente desproporcionada, pueda satisfacer la demanda anual que es más uniforme.

5.3 Utilidad de forma

Tiene dos aspectos principales; el más fácil de comprender, se relaciona con la función de elaboración: el trigo en su forma de grano, satisface en forma limitada el consumo, debe agregársele utilidad de forma, mediante la molienda y panificación, antes que pueda ser utilizado como el consumidor lo desea.

Otro de los alcances de utilidad de forma, está relacionado con la función de clasificación de los productos. En este caso se obtiene la maximización del grado de satisfacción de las necesidades humanas, si el producto se presenta al público en diversos grupos de precios, según calidad; ello permite que fracciones más amplias de la población puedan ver satisfechas sus demandas respectivas: los grupos de altos ingresos, compran un producto de mejor presentación, los grupos de ingresos bajos pueden a su vez comprar el producto a menor precio, aún cuando su presentación no sea tan aceptable, aún cuando normalmente son de similar valor alimenticio.

5.4 Utilidad de posesión

Para que se realice el proceso comercial desde la finca al consumidor final, es necesario que durante cada una y todas las etapas o canales de éste, los productos tengan "dueño", alguien con derecho de posesión sobre ellos. La función de compra y venta que se realiza a menudo en forma repetida a través de los canales comerciales, es la encargada de dar y mantener la utilidad de posesión a los productos.

6. LAS FUNCIONES COMERCIALES

Además de las funciones que típicamente corresponden a cada utilidad, hay otras que ayudan a que dichas funciones se puedan realizar convenientemente: tal es el caso de la función de empaque, que facilita el transporte, el almacenaje en algunos casos, y la compra-venta en otros. La función de financiamiento, facilita también la ejecución de gran parte de las demás funciones comerciales, lo mismo ocurre con la función de aceptación de riesgos, información comercial, etc.

Debe señalarse, respecto a las funciones comerciales, que la lista de ellas acusa cierta variación entre los diversos autores de mercadeo, de acuerdo con el criterio empleado para hacerlas. Estas disparidades van desde las 11 funciones que señala H.C. Taylor hasta Henry H. Bakken quien considera que existe una sola función comercial propiamente tal.

Una de las listas de funciones más apropiadas es la indicada por R.D. Tousley, E. Clark y F.E. Clark y por R.L. Kohls y que es la siguiente, con pequeñas modificaciones:

a. Funciones de intercambio:
   (1) Compra y venta
   (2) Determinación de precios*

b. Funciones físicas:
   (3) Almacenaje
   (4) Transporte
   (5) Empaque*
   (6) Elaboración*

c. Funciones auxiliares:
   (7) Clasificación y normalización
   (8) Financiamiento
   (9) Asunción de riesgos
   (10) Información Comercial

A la lista de funciones de los autores anteriormente indicados, se han agregado aquellas señaladas con asterisco, por su importancia en el mercadeo de productos agropecuarios y presentar características de especialización similares a las de otras funciones.

7. FUNCIONES DE INTERCAMBIO

Estas funciones constituyen un elemento indispensable dentro de la comercialización, pues de ellas se deriva la posibilidad de que se efectúen las demás. Es corriente que estas funciones de intercambio se repitan varias veces en los canales o circuitos comerciales.

7.1 Compra-venta

Es la función de intercambio que se realiza cuando los vendedores y compradores se ponen de acuerdo en cuanto a un precio y se lleva a efecto la trasferencia de propiedad de los productos. No basta que existan agricultores con deseos de vender sus productos, ni tampoco que haya un interés de comprar por parte de los intermediarios o del público consumidor; para que exista transferencia de los productos, es necesario que ambas partes se pongan en contacto y acuerden los términos de la transacción.

De acuerdo con este planteamiento, existen diversos métodos de compra-venta, los cuales están por lo general muy relacionados con el grado de desarrollo de los sistemas comerciales. Estos métodos de compra-venta son los siguientes: a) por inspección, b) por muestra y c) por descripción.

7.2 La determinación del precio

(Descubrimiento del precio según algunos autores) Es una etapa específica, de importancia en el intercambio de los productos. Aún cuando muchos autores no la clasifican como función comercial, sin embargo constituye también un elemento que posee características definidas y propias, y es susceptible de analizarse separadamente de las demás funciones.

Existen diversas modalidades de determinación de los precios en las transacciones que se realizan habitualmente en los circuitos o canales comerciales. La más común y ampliamente utilizada en América Latina es la determinación de precios en privado, mediante la cual cada comprador y vendedor determina el precio de transacción mediante contacto directo. Este sistema de llegar a un acuerdo sobre precios involucra cierta pérdida de tiempo y normalmente, el resto de los compradores y vendedores desconocen sus términos.

El otro sistema de determinar precios es la subasta pública, en la cual se llega a un precio mediante las cotizaciones públicas de todos los interesados en comprar. Es un sistema rápido que permite, además, la más amplia difusión de los términos de la negociación.

La otra manera de determinar precios, es el establecimiento de precios oficiales, por parte del gobierno o a través de acuerdos de vendedores y compradores, lo cual es una forma de acuerdos colectivos, que pueden ser elementos positivos o negativos en la comercialización dependiendo del uso que se haga de esta modalidad y forma de aplicarla.

8. FUNCIONES FISICAS

8.1 Transporte

Esta es sin duda una de las funciones de mercadeo de mayor trascendencia, pues constituye una de las bases de los tres grandes procesos comerciales y además influye grandemente en el tamaño del mercado, fuera de representar un factor determinante en la localización de ciertas explotaciones agropecuarias y/o industriales elaboradoras de sus productos. Cualquier variación importante en los costos de transporte o innovaciones en los mismos (introducción de medios de transporte refrigerado, por ejemplo), producen normalmente cambios muy importantes en las estructuras comerciales y/o en la producción agropecuaria misma, e incluso también, inducen a transformar cuantitativa y cualitativamente la demanda.

8.2 Almacenaje

Es esta una de las funciones comerciales físicas que tiene interés especial en gran parte de América Latina, en donde es común que predominen fluctuaciones estacionales de precios muy pronunciadas, lo cual está muy generalizado en los granos, debido en parte a la falta de almacenaje adecuado.

El almacenaje se ejercita comunmente en el proceso de igualación al nivel mayorista, aún cuando también es importante esta función, al nivel del agricultor en algunas áreas de latinoamérica. Mediante ella se iguala, a través del tiempo, una oferta excesiva concentrada en épocas de cosecha, con una demanda extendida a lo largo del año.

Para que está función se realice efecientemente y en forma económica se requiere de:

a. Instalaciones de almacenaje adecuadas en cuanto a capacidad, localización, aptitud para conservar el producto en buenas condiciones, equipo para tratarlo eficientemente (secado, limpieza y fumigación en el caso de granos; refrigeración en caso de almacenaje de perecibles, etc.).

b. Financiamiento apropiado para tener el producto sin vender por largos períodos de tiempo.

De ello se desprende, que los costos totales de almecenaje están compuestos principalmente de los siguientes rubros:

a. Costos fijos: representados por las instalaciones (silos, etc.), equipo y determinado personal permanente de la planta.

b. Costos variables: representados por: a) los gastos derivados del manipuleo de los productos dentro de la planta y tratamiento que éste recibe para su conservación; salarios no permanentes, etc.; b) por los intereses del capital invertido en los productos, los cuales varían con el tiempo de almacenamiento; c) mermas producidas por diversos agentes en los productos almacenados (infestaciones de insectos, etc., en el caso de los granos; deshidrataciones y hongos en caso de productos refrigerados, etc.).

Los costos de almacenaje varían grandemente de acuerdo con:

a. La Capacidad de la planta,
b. El grado de automatización de ésta,
c. El volumen de productos que se almacenan en el año.

8.3 Empaque

Es esta una de las funciones físicas de la comercialización, que facilita la aplicación de todas las utilidades económicas a través de las demás funciones comerciales. El empaque de los productos facilita el transporte y almacenaje, permite mantener el producto dividido en calidades, permite que las transacciones de compra-venta se ejecuten rápidamente, etc.

Respecto a esta importante función, se aprecia en latinoamérica, en general, que muchos de los productos que se deberían comercializar a granel a los niveles mayoristas, se comercian envasados: tal es el caso existente en los granos. Aún en países, como Argentina, en donde se ha introducido el mercadeo a granel de granos en gran escala, sigue predominando el uso de sacos (70% del total). En cambio, en productos tales como ciertas hortalizas y frutas, que deberían ser comerciadas en envases al nivel mayorista, ésto se hace a granel o en envases totalmente inadecuados, con las consiguientes pérdidas de calidad del producto.

8.4 Elaboración

Uno de los aspectos más notorios en la evolución que experimenta el comercio de víveres y las dietas alimenticias en países en desarrollo, es la gradual incorporación de alimentos con mayor grado de elaboración al nivel del consumidor. Ello no solamente introduce mayor diversificación de la dieta alimenticia media, sino que incluso, provoca cambios en los propios canales y modalidades comerciales. Un ejemplo es la introducción de sistemas de venta de auto-servicio, que en gran medida han estado asociados con la existencia de una variedad suficiente de productos enlatados o elaborados en otras formas. Aún más, en algunos países latinoamericanos, los primeros supermercados de auto-servicio, se establecieron principalmente para la venta al menudeo de productos alimenticios elaborados a los que luego, a medida que se avanzó en la integración horizontal de rubros alimenticios, se incorporó la línea de alimentos no elaborados.

9. FUNCIONES AUXILIARES

Las cuatro funciones comerciales que se analizarán, son complementarias a las demás, anteriormente citadas.

9.1 Clasificación y normalización

Clasificación. En la elección de productos alimenticios, el consumidor está influenciado por factores tales como su nivel de ingreso, gastos o preferencias, etc. Cuando se trata de elegir dentro de un producto determinado, manzanas por ejemplo, factores tales como color, tamaño, aroma, gusto, etc., determinarán una escala de preferencias al respecto. Para sacar el máximo provecho posible de esta escala de preferencias en función de la capacidad adquisitiva del consumidor, es que se clasifican los productos. Este proceso de clasificación consiste en agrupar los productos en lotes homogéneos, en relación a aquellas características que se sabe, influyen en la escala de preferencias. Para casi toda la fruta y varias hortalizas, por ejemplo, dentro de una misma variedad, existe preferencia por factores como color, tamaño, frescura, etc.

Es en relación a estas características, entonces, que se divide el grupo en lotes homogéneos: lotes de primera (por los cuales se cobrará el mayor precio que el mercado esté dispuesto a pagar, consumiendo la mayor parte o totalidad de la existencia); lotes de segunda (de menor precio, pero, en todo caso, el máximo, al cual

el mercado absorbe la existencia); lotes de tercera, etc. Ello constituye la clasificación del producto.

En casi todos los mercados de latinoamérica existe cierto grado de clasificación en los productos agrícolas, ya que se dividen en lotes de diverso precio, de acuerdo con las características en las cuales el consumidor se fija para elegir y pagar.

Estos "sistemas" de clasificación, que pueden denominarse "clasificación comercial por uso y costumbre", se caracterizan por lo siguiente:

a. Varían de un mercado a otro, para un mismo producto y país (la clase I de un lugar puede ser la clase II en otro).

b. Varían en un mismo mercado y país, de una estación del año a otra (la clase II de la época de producción óptima, sería la clase I a principios o fines de la temporada de producción).

c. Lo que se considera de I, II o III al nivel del consumidor, no corresponde exactamente a estas categorías al nivel del agricultor.

d. Dichos "sistemas" de clasificación no están especificados por escrito, son susceptibles de excesivos márgenes de variación, según sea la persona que clasifica.

e. Obligan a la compra y venta por inspección, con todos sus inconvenientes y costos.

Ante una situación de esta naturaleza, el primer paso en mejorar esta función, es la publicación, por escrito y en dibujos, de las normas por las cuales se clasifica el producto en cada una de sus categorías y grado de calidad.

Normalización. Representa el segundo paso, en el desarrollo de la clasificación; una vez que ésta se define por escrito y dibujo o fotografía, se hace extensiva a todo el mercado nacional, e incluso internacional, y a cualquier época del año para el mismo producto y variedad. Vale decir, en cualquier punto de un país, por ejemplo, se utiliza la clasificación normalizada, y si en determinado mercado no existe la calidad I, se clasificará desde la calidad II para abajo.

Lo mismo ocurrirá en cualquier época del año, ya que en muchos casos los primeros productos que salen al mercado, a comienzos de la temporada de producción (llamados "primores" en ciertos países), aún cuando se vendan a un elevado precio, pueden corresponder a categorías inferiores, y es así como se clasifican.

Finalmente, debe señalarse que así como es conveniente la normalización de la clasificación para productos, igual cosa debe hacerse respecto a los sistemas de empaque o embalaje en un mercado, eligiendo aquellos más adecuados para cada tipo de productos.

9.2 Financiamiento

Es esta una de las funciones auxiliares del mercadeo que tiene mucha importancia, no sólo en relación al desarrollo habitual del comercio, sino también respecto a la introducción de mejoramientos en los sistemas comerciales tradicionales. A través de una política crediticia adecuada, pueden darse ciertas orientaciones convenientes al mercadeo de los productos agropecuarios.

Un ejemplo muy expresivo de esto se refiere a los créditos pignoraticios para productos almacenados, que en muchos países del área latinoamericana son aprovechados primordialmente por los comerciantes, a menudo con propósitos especulativos. Una orientación de la política a este respecto, podría dar mayor importancia a los agricultores y sus cooperativas o asociaciones en la función de almacenaje.

Es precisamente en esta función donde es de suma importancia un financiamiento adecuado, para conservar productos sin vender, por períodos largos de tiempo. En estudios sobre costos de almacenaje de granos en Centroamérica se determinó que el costo por concepto de intereses representados por el valor del grano almacenado durante 6 meses, equivalía entre el 30% a 40% del costo total de almacenaje, a tasas de intereses de 8% anual.

También se requiere de financiamiento adecuado y a largo plazo para el establecimiento de plantas empacadoras, bodegas o silos, plantas elaboradoras (lecheras, frigoríficos, enlatadoras, etc.), equipos de transporte y otros, destinados a introducir mejoras substanciales en los canales comerciales tradicionales, los cuales de preferencia deben estar destinados a las asociaciones cooperativas agrícolas. Además, en casi todos los países, se requiere de financiamiento público principalmente para la construcción de mercados mayoristas y/o minoristas.

9.3 Asunción de riesgos

El hecho de que los productos agropecuarios estén sujetos a veces a bruscas variaciones de precios, y a posibles deterioros o desmejoramientos de calidad, determina que existan riesgos de pérdidas económicas respecto a las inversiones realizadas en ellos. Estos riesgos aumentan cuando existen posibilidades de adulteración de calidades.

Es debido a esta clase de pérdidas que varían de acuerdo con los productos y condiciones del mercado, que los comerciantes trabajan con diferenciales a veces grandes entre el precio de compra y de venta, según sea el grado de riesgo del producto en cuestión. Es así como, en general, dichos márgenes son más elevados para productos perecederos que en los no perecibles; o mayores cuando no existe en el mercado clasificación normalizada, que cuando ello es una práctica corriente. Igualmente, la existencia o ausencia de suficientes facilidades de almacenaje corriente o refrigerado, también influye en los mayores precios dentro de los cuales operan los intermediarios. Mientras mayor es la inseguridad, debido a los precios y métodos de mercadeo poco evolucionados, mayor es el márgen con que opera el sector intermediano.

9.4 Información comercial

Esta función auxiliar de la comercialización es muy necesaria en latinoamerica y por fortuna, relativamente fácil de establecer.

A menudo el bajo precio que reciben los agricultores por sus productos se debe a falta de conocimiento oportuno y adecuado respecto a los precios que se están pagando en los principales mercados y áreas de producción.

La imperfección del mercado en cuanto a lugar tiene gran relación con la mala distribución geográfica de información de precios y volúmenes de productos comercializados.

Un buen servicio de información de mercados debe proporcionar al agricultor lo siguiente:

a. Información oportuna. Esto guarda relación con las características comerciales de cada producto. En el caso de ciertas hortalizas y frutas, esta información debe ser casi diaria; en productos menos perecibles, puede ser semanal, quincenal o incluso mensual.

b. Información adecuada. El agricultor debe poder reconocer aproximadamente la relación que existe entre los precios informados y el precio que puede cobrar en relación a la calidad de sus productos. Donde se ha generalizado la clasificación normalizada en un mercado, esto se logra muy facilmente, ya que el servicio informativo proporciona listas de precios, de acuerdo con cada clase del producto.

En países donde no existe clasificación normalizada, conviene, sin embargo, en los productos más importantes dar alguna idea de los precios pagados en los mercados principales (que en muchos países es exclusivamente la capital), en relación a las calidades "comerciales" usuales.

c. Precios representativos.

Para cada producto y calidad, es necesario dar al agricultor una información de precios que realmente tenga significado. El sistema a emplear puede variar de acuerdo con el producto de que se trate, grado de adelanto en cuanto a clasificación de los productos, etc.

d. Fuentes de información. La información de precios y de volúmenes comercializados debe ser tomada en los mercados principales de cada país para cada tipo de productos (precios mayoristas de compra). Es decir, si en la ciudad A, en el mercado mayorista X, se transa el mayor volumen de hortalizas, de éste se tomará la información sobre dichos productos.

e. Volúmenes comercializados. En muchos productos (especialmente los perecibles), es conveniente dar una información diaria, sobre si al mercado están llegando cantidades adecuadas de cada producto, e indicar las cantidades faltantes o sobrantes. Además, en el caso de productos almacenados o en frigoríficos, dar información mensual o bisemanal de las existencias, para cada mercado o punto de acopio importante.

INSTITUTO LATINOAMERICANO DE MERCADEO AGRICOLA

I L M A

==========

Conferencia sobre:

"El Mercadeo de los Productos Agropecuarios"

dictada para los funcionarios de
la Caja de Crédito Agrario Industrial
y Minero

Bogotá, Colombia

Septiembre 10 de 1968

El Mercadeo de los Productos Agropecuarios

Conferencia dictada por
el Director del ILMA,
Dr. V.B. Mannarelli M.
a Gerentes y Técnicos de
la Caja de Crédito Agrario
Industrial y Minero.
(10 de septiembre de 1968)

El estudio de la comercialización o mercadeo de productos agropecuarios constituye una de las ramas especializadas de la economía agrícola, cuyo desarrollo en los países de la América Latina ha sido relativamente reciente. En esta región del mundo los problemas derivados de la distribución de la producción agrícola y pecuaria, se han hecho más evidentes durante los últimos dos decenios, llegando a ser considerados como factores críticos del desarrollo, no sólo en relación al propio sector agrícola, sino que, inclusive, respecto a los demás sectores productivos.

Ello no es en ningún modo extraño, ya que es precisamente en el campo del mercadeo donde se vincula importantemente la producción agropecuaria con los demás sectores económicos. Es aquí, también, donde es posible establecer aquellas interacciones sectoriales que son, a menudo, determinantes del desenvolvimiento económico ulterior de los países, en especial si éstos corresponden a economías esencialmente dependientes de la producción de bienes de consumo directo o materias primas de origen agropecuario. Frecuentemente se observan, asimismo, repercusiones de orden social de amplitud insospechada, ya sea por la importante participación del sector rural en la masa de población total -situación que es común a la mayor parte de los países del área- o por la influencia decisiva que el sistema comercial e industrias de alimentos y materias primas tiene sobre los niveles de vida de los conglomerados humanos situados en los grandes centros urbanos e industriales.

En los países en desarrollo -en los cuales se están produciendo cambios notorios en las estructuras tradicionales de producción y consumo- es en donde se hacen presentes con mayor intensidad los desajustes, fallas o falta de evolución

de los sistemas de mercadeo. Ello encuentra su expresión, comúnmente, en el debate público, que se manifiesta en los medios de difusión, a través de las informaciones que se proporcionan sobre el malestar o quejas de los agricultores por los precios recibidos o porque el consumidor reclama, a su vez, del alza contínua de los precios de los alimentos básicos o de primera necesidad. Los economistas, por su parte, a menudo hacen referencia a los "cuellos de botella" del mercadeo sobre el desarrollo agrícola.

El propósito de los estudios de "mercadeo" es precisamente analizar detalladamente las causas de estos problemas y proponer las soluciones económicas y sociales más convenientes, a través de la investigación de todos los procesos, funciones y servicios, así como de las personas, grupos de ellas o instituciones, involucradas en la trayectoria que siguen los productos agropecuarios, desde que salen de las fincas hasta llegar a manos del consumidor final.

Uno de los objetivos prácticos de los estudios sobre el mercadeo de agropecuarios en los países en desarrollo, es propender a la evolución más adecuada del sistema comercial integral en función de las metas de producción y consumo acordadas y de acuerdo con las prioridades sectoriales establecidas en los planes nacionales o regionales de desarrollo económico, de los cuales el sector agrícola es necesariamente parte integrante y de especialísima importancia, en nuestros países.

Las deficiencias del mercadeo que gravitan sobre la producción agropecuaria en los países en desarrollo, son generadas por la evolución y acción combinada de factores de índole diversa, tales como el aumento vegetativo y distribución de la población; las variaciones del ingreso per capita; cambios cualitativos y cuantitativos en las dietas alimenticias habituales, estructura de la oferta y la demanda, y características o tendencias en la evolución del sector intermediario.

Todos estos factores se proyectan en grado diverso y cambiante en el mercadeo de los productos, provocando en forma paulatina, y poco ostensible en sus comienzos, el así llamado "problema comercial", que en lapsos relativamente breves,

pueden llegar a comprometer muy seriamente las posibilidades de desenvolvimiento del sector agropecuario y afectar el bienestar de las grandes masas consumidoras, en especial de áreas urbanas.

La intensidad de estos problemas y los efectos producidos por los factores indicados, varían de magnitud de un país a otro, o de una a otra época en un mismo país, dependiendo ello, en parte, del nivel de desarrollo económico y social alcanzado y de la naturaleza y características de la intervención gubernamental en el mercado de los productos del agro.

El simple crecimiento vegetativo de la población produce un efecto notorio en las cantidades de productos del campo que se movilizan por los canales o circuitos comerciales. Si a ello se agrega la rápida expansión de las poblaciones urbano-industriales, producto en parte de procesos migratorios del campo a la ciudad, entonces los volúmenes de artículos que gravitan sobre las estructuras comerciales existentes experimentan aumentos violentos en períodos de tiempo relativamente cortos.

Es en América Latina, precisamente, donde junto a un crecimiento demográfico considerado "explosivo" -el más elevado para una región del mundo en la actualidad- se suma una movilización masiva de las poblaciones rurales a los centros urbanos, lo cual ha comprometido seriamente las posibilidades de lograr una distribución económicamente satisfactoria de los productos agrícolas y pecuarios en los mercados internos, debido a la incapacidad de que los sistemas y métodos comerciales -a veces realmente primitivos- puedan modernizarse a un ritmo congruente con la rapidez que se está creando el problema.

A título ilustrativo se puede citar que entre 1950 y 1960 la población de 20 países latinoamericanos aumentó en un 28.2 por ciento, una elevación de población de casi 44 millones en diez años. De esta cifra, casi 30 millones correspondió a incrementos de la población urbana exclusivamente.

A la cifra anterior habría que agregar otros dos efectos expansivos más: la elevación del consumo de alimentos per

capita en las poblaciones urbanas y los cambios en la composición cualitativa de la dieta media.

Además del aumento vegetativo de la población y de su concentración urbana, se han producido también cambios relacionados con la estructura de la población por grupo de edades. Debido a los avances recientes de la ciencia médica, (uso extensivo de antibióticos, por ejemplo), se ha incrementado especialmente la población infantil, lo cual trae repercusiones también en cuanto a los cambios cualitativos de los productos agropecuarios comercializados, que serán mencionados más adelante.

A medida que se acentúa el proceso de desarrollo de los países, ocurren los siguientes procesos: a) se expande el poder adquisitivo, especialmente de la población urbano-industrial; b) se generaliza la educación en la masa obrera; y c) se altera la composición en edades de la población. Esto se traduce en cambios en las normas dietéticas tradicionales, lo cual tiene una repercusión de suma importancia en el mercadeo de los productos.

Los factores que influyen en el cambio de la dieta media de la población, se asocian estrechamente, en general, con el proceso de urbanización, anteriormente mencionado, ya que este facilita su evolución.

En las estadísticas latinoamericanas se puede apreciar, a grandes rasgos, que en los países donde la población es predominantemente urbana, existe un menor consumo medio per capita de granos y leguminosas. En los países considerados en este grupo, ello equivale a 30 Kgs per capita menos que en el conjunto de países donde la población rural es de importancia. Por otra parte, se observa que el consumo de alimentos protéicos y de verduras y frutas es superior en los países urbanizados, representando el conjunto de estos productos, cerca de 140 Kgs, per capita de mayor consumo que en los otros países de población en mayor grado agrícola.

Estas mismas tendencias en el consumo de alimentos se han observado en E.U.A., en donde entre 1909/13 y 1959, los consumos medios per capita de granos y tubérculos bajaron entre un 25 o 50%, en circunstancia que los consumos de frutas,

verduras y huevos aumentan cerca de un 25%, y el consumo de productos lácteos, carnes y pescados en cerca de un 20%.

Los cambios en las dietas alimenticias tienen mucha importancia en la comercialización de agropecuarios por lo siguiente:

1. Son productos, en general, más perecibles que los granos. Ello determina que sea más difícil su comercialización que en el caso de estos. Se requiere mayor técnica de manipuleo y conservación, entre otros factores.

2. Son artículos de menor peso específico (es decir, mayor volumen a igual peso) que los granos, a veces, lo cual dificulta o hace más costoso su transporte y almacenaje.

3. Es usualmente el habitante urbano quien consume más de estos alimentos, lo cual unido al incremento muy rápido de este tipo de población, hace que en períodos de tiempo relativamente breves, se crean agudos problemas de mercadeo para los sistemas de distribución tradicionales, que no alcanzan a evolucionar adecuadamente.

Las variaciones señaladas en el consumo alimenticio de las poblaciones urbanas en particular, se producen fundamentalmente por elevación en los niveles de ingreso, las alteraciones ya mencionadas de la composición de la población según edades, y el mayor grado de educación que tiene respecto a la rural.

El proceso de urbanización que en forma tan vertiginosa se está llevando a cabo en América Latina, ha sido una expresión directa del desarrollo industrial de la región, que ha generado un mejoramiento de los niveles de salarios medios entre la población urbana. Este mayor poder comprador ha permitido a parte de la masa consumidora, adquirir alimentos más caros (leche, carne, frutas, etc.), que aquéllos tradicionalmente consumidos en las áreas rurales o en zonas urbanas antes del establecimiento de industrias.

En ciertos países de la región, debido al crecimiento demasiado elevado de la población urbana, provocado por los movimientos migratorios de la población rural, se puede observar que en las grandes ciudades la industria y actividades derivadas no son capaces de absorber la mano de obra total, existiendo entonces, una apreciable parte de la población que no encuentra trabajo a niveles de remuneración adecuados. Ello ha traído como consecuencia la proliferación del sector intermediario, en especial de alimentos no elaborados (frutas y hortalizas comúnmente).

Otro de los factores que influyen apreciablemente en la creación del así llamado "problema comercial" de los productos agrícolas se refiera a la estructura de la oferta y la demanda.

En gran parte de nuestros países, una proporción considerable de los alimentos y materias primas de origen agrícola provienen de un número muy elevado de pequeños y medianos agricultores, que llegan al mercado a vender su producción en forma desordenada, fragmentada en pequeñas partidas, concentrada en un corto período de tiempo, a veces con gran dispersión geográfica, malamente clasificada, etc. Frente a esta clase de oferta, muchas veces en activa competencia por vender casi a cualquier precio, existe una demanda derivada, representada por el grupo de intermediarios, que en numerosas ocasiones tiene un carácter oligopsónico, por lo menos al nivel local, lo cual les permite, en especial durante las cosechas, realizar compras a bajos precios de la producción ofrecida en venta.

Esta diferencia estructural de la oferta y demanda derivada de los productos agrícolas, es común a prácticamente todos los países, pero en latinoamérica y otras áreas poco desarrolladas del mundo, la diferencia se exagera debido a la falta de ventas en conjunto (cooperativas, asociaciones de agricultores) por parte de los campesinos, a la inexistencia de información comercial y/o de medios de comunicación y transporte adecuados; a los bajos niveles educativos imperantes en las zonas agrícolas y a la inexistencia de líneas de crédito adecuadas que eviten presionar al pequeño agricultor a vender a cualquier precio, para saldar sus deudas.

Todo lo anterior significa, finalmente, que se producen a menudo fuertes fluctuaciones de precios durante el año, y que existan márgenes de comercialización demasiado elevados para los alimentos y demás productos agropecuarios. Estos márgenes excesivos disminuyen apreciablemente el ingreso del campesino y elevan el gasto de alimentación de la población consumidora.

Parte importante de los márgenes de comercialización elevados que se observan en muchos productos agrícolas, se deben a la existencia de un número demasiado grande de intermediarios que realizan, además, esta función comercial con marcada ineficiencia y/o carencia de conocimientos y medios adecuados. Vale decir en otras palabras, que no todo el abultado margen mercantil se debe a la posición oligopsónica del sector intermediario o a sus excesivas utilidades, sino que una considerable parte de éste se pierde íntegramente para la economía por manipuleo deficiente del producto, y otras causas debidas a sistemas de mercadeo primitivos, totalmente inadaptados a los requerimientos de una situación donde, de año en año, los volúmenes de productos que fluyen por los canales comerciales aumentan considerablemente, a la vez que la proporción de alimentos perecibles y de manejo delicado se hacen cada vez mas importante.

Dadas las características de la población urbana de los países en desarrollo, donde un sector de la población rural que llegó a la ciudad no encuentre cabida en la industria o en otras actividades productivas, es normal observar un incremento substancial del grupo de pequeños intermediarios del tipo ambulante o semi-estacionario, que no es más que una expresión de niveles de vida muy bajos, o de "desocupación disfrazada" cuyo impacto en los márgenes de comercialización se hace sentir en forma desfavorable a corto plazo. Esta tendencia se ve acentuada en países donde existen procesos inflacionarios de magnitud, provocados por una oferta de alimentos inadecuada para satisfacer la creciente demanda efectiva, producida por la explosión demográfica de una parte, y por la mayor capacidad de compra de ciertas partes de la población.

Hemos reseñado brevemente cuales han sido las circunstancias que han generado o están gravitando sobre los sistemas comerciales existentes, provocando presiones que se manifiestan a través de fluctuaciones en las estructuras de precios, tanto a nivel del productor, como en los mercados detallistas. Estos factores negativos, en nuestros países, volvemos a repetirlo, tienen características tales en cuanto a la rapidez con que se generan, que justifica ampliamente el intervencionismo estatal en el mercadeo. Esto, que ha sido un aspecto muy discutido en varias partes del mundo, en especial en países ya extremadamente desarrollados como E.U.A. y de Europa Occidental, creemos que ya no es asunto de debate en esta parte del mundo, en donde será necesario encontrar fórmulas propias que permitan abordar con éxito los problemas comerciales, cuya magnitud y tendencias fueron prácticamente desconocidas en otras latitudes.

Si bien es cierto que las condiciones que han sido señaladas pueden ser consideradas como justificación para que los gobiernos intervengan para racionalizar y promover una mayor eficiencia de los procesos comerciales de agropecuarios, se hace difícil, sin embargo, esta labor estatal en nuestros medios, por la carencia de estudios y planes nacionales de desarrollo y política comercial integral. Ha sido ya demasiado utilizado, en varios países latinoamericanos, el intervencionismo de última hora, improvisado y empírico, carente de una base de investigación comercial seria y sistematizada.

Es de importancia pues, plantear las finalidades precisas de una política de intervención dentro del marco de una política y planes integrales de desarrollo agropecuario y económico generales.

Puede resumirse los objetivos que suelen perseguirse con una política de comercialización, de la manera siguiente:

1. Lograr una elevación masiva de los ingresos de la masa campesina, a través de una mayor participación en los márgenes de precios del comercio intermediario. Ello puede plantearse como uno de los requisitos para fomentar la producción de consumo interno, o para expandir las exportaciones.

2. Estimular la ampliación del tipo de agricultura comercial en lugar de la de subsistencia.

3. Rebajar los márgenes de mercadeo al máximo compatible con una ejecución eficiente de funciones comerciales tales como transporte, almacenaje, empaque, compra y venta, clasificación y tipificación, financiamiento, etc., y con un margen adecuado de utilidades para garantizar interés en el ejercicio de los servicios intermediarios.

4. Promover condiciones tales que induzcan a la eliminación de intermediarios ineficientes y a la implantación de sistemas de distribución en donde la utilidad del comerciante se fundamente en los volúmenes de ventas y no en elevados márgenes de utilidad por unidad vendida, como es la tendencia general en comercios donde predominan los pequeños, e incluso, minúsculos intermediarios.

5. Asegurar el abastecimiento adecuado, en particular de los alimentos básicos para la alimentación popular, en el espacio, tiempo, y forma. Vale decir, impulsar una racional distribución geográfica y estacional de éstos, así como sistemas de clasificación que traduzcan al productor los beneficios económicos de la diferenciación cualitativa de precios pagados por el consumidor.

6. Evitar fluctuaciones erráticas, anuales y estacionales de precios, a todos los niveles del mercado.

7. Inducir a cambios considerados necesarios en las dietas alimenticias habituales, destinados a elevar los indices nutricionales de la población, lo cual tiene una repercusión, a menudo mal evaluada, sobre las perspectivas reales de desenvolvimiento económico, social y cultural de los pueblos.

8. Propiciar condiciones favorables en los mercados tendientes a lograr el mejoramiento cualitativo de la producción e implantar prácticas comerciales éticas y racionales.

9. Lograr transferencias intersectoriales de ingresos que sean favorables al desarrollo económico agrícola y general.

10. Actuar como complementación indispensable para el buen éxito de los programas de reforma agraria y/o colonización que se lleven a efecto.

11. Introducir sistemas de sustentación de precios para el productor y/o de venta al consumidor, destinados a reducir márgenes de mercadeo excesivos y promover ingresos adecuados para el sector agrícola, pero de carácter evolutivo que permitan establecer los reajustes necesarios de acuerdo con el desenvolvimiento del sector y de la economía en general.

Prácticamente todos los países de América Latina, han elaborado o están en el proceso de hacerlo, planes integrales de desarrollo económico[1/] como uno de los pre-requisitos necesarios para obtener financiamiento externo ya sea a través del Banco Interamericano de Desarrollo, u otras agencias crediticias de carácter internacional.

Dentro de la programación del desenvolvimiento económico de los países de América Latina, juegan un rol de importancia extrema los proyectos destinados a impulsar el desarrollo del sector agrícola, ya sea desde el punto de vista estríctamente económico, o en relación a los aspectos sociales y políticos vinculados a él.

Es en conexión con los programas mencionados, que debe plantearse la acción estatal respecto a la comercialización de productos agropecuarios.

Ello equivale a decir, en otras palabras, que la programación del mercadeo de estos productos, debe estar concebida en estrecha coordinación con las metas y prioridades fijadas para el sector agropecuario y en relación, además, a la evolución que se prevea respecto a la demanda efectiva de la población consumidora por dichos artículos, desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo.

La programación del desarrollo agrícola, una de cuyas partes fundamentales es el mercadeo, está ligada en la práctica, en gran medida a la política agraria que un país ha decidido llevar a cabo. Es, desde luego, muy diferente programar el desarrollo del sector agrícola bajo una política que

1/ Título Segundo de la Carta de Punta del Este.

otorga total prioridad a la reforma agraria, por ejemplo, que al simple fomento de la producción sin tocar los aspectos institucionales tradicionales.

Para una adecuada planificación del desarrollo comercial, es necesario tener un diagnóstico completo de la situación y problemas existentes para los principales grupos de productos agropecuarios. Este aspecto constituye uno de los obstáculos más serios con que debe enfrentarse el economista agrícola en la mayor parte de los países latinoamericanos: no existen prácticamente dichos diagnósticos, o si los hay para algún producto son generalmente incompletos, desde el punto de vista metodológico.

Las causas principales de esta situación, son normalmente las siguientes:

(i) Falta de economistas agrícolas capacitados en mercadeo.

(ii) Ausencia de oficinas especializadas para analizar estos problemas, en los organismos gubernamentales.

(iii) Desconocimiento o escaso interés en los medios oficiales por estos estudios realizados en forma sistemática. Es característico abordar los problemas comerciales cuando llegan al punto de constituir un aspecto serio para los gobiernos, debido a las presiones del sector agrícola o de la masa consumidora: entonces se buscan soluciones "sobre la marcha", muchas veces sin contar con los antecedentes económicos y técnccos requeridos para actuar acertadamente.

(iv) En las escuelas universitarias de agronomía y/o economía, generalmente no existen cátedras sobre estas materias. Solamente en muy pocos países del área se han implantado cursos de mercadeo de agropecuarios en los últimos años. Uno de los cursos mas "antiguos" en latinoamérica sobre comercialización, han sido los dados en la Universidad de Chile, para la carrera de ingeniero agrónomo, a contar de 1954 aproximadamente.

En la primera fase del análisis de mercadeo de agropecuarios, se requiere de lo que denominamos el diagnóstico,

cuyo contenido general debe abarcar principalmente los aspectos siguientes, para cada producto o grupo de productos afines:

(i) Localización y magnitud relativa de las principales áreas de abastecimiento y consumo del producto comercializado en el país.

(ii) Determinación de los canales comerciales e importancia relativa (volúmenes comercializados) de cada uno en el mercadeo global.

(iii) Establecer con el mayor detalle posible un gráfico de canales y volúmenes comerciales entre cada área de abastecimiento importante y los principales centros de consumo (ciudades de magnitud normalmente, en muchos países del área es la capital y una o dos ciudades más, a lo sumo).

(iv) Determinación de los márgenes de comercialización globales para cada canal, dentro del gráfico de canales y volúmenes anteriormente señalado. Luego, determinación de los márgenes parciales, dentro de cada canal correspondiente a las principales funciones realizadas y a cada tipo de intermediario.

(v) Análisis económico-técnico destinado a plantear claramente las deficiencias encontradas en los procesos y funciones comerciales y magnitud de ellos. Para mayor claridad, es aconsejable agrupar los problemas encontrados al nivel: a) del agricultor, b) del mayoreo, c) de la industria elaboradora y d) del comercio al detalle.

Este diagnóstico del comercio de agropecuarios, para fines de programación, debe cubrir, al menos, los siguientes grupos de productos en cada país, tanto para la exportación como de consumo interno:

(i) Granos

(ii) Ganado, carnes y subproductos

(iii) Leche y productos derivados

(iv) Hortalizas, frutas y tubérculos

(v) Aves y huevos

(vi) Otros productos de especial interés en cada país

Desde luego que, dentro de cada categoría de artículos, hay que seleccionar los mas importantes (que representan el mayor volumen del total comercializado), en una primera etapa de la investigación.

Una vez que se hayan diagnosticado los problemas comerciales de los productos mas importantes de un país, es posible entrar en la etapa de programación del desarrollo del mercadeo en buena forma.

Los tipos de problemas que frecuentemente se encuentran en los análisis y diagnósticos del mercadeo, pueden ser agrupados en las siguientes categorías principales:

a) Deficiencias derivadas de situaciones oligopsónico-oligopólicas dentro de los canales comerciales, tanto a los niveles locales como en el mercado nacional e internacional.

b) Problemas causados por insuficiente o inadecuada infraestructura comercial (carreteras, plantas de almacenaje corriente y/o refrigerado, locales para desarrollar un eficiente comercio mayorista, etc.)

c) Costos excesivos cuyo origen es el desconocimiento de prácticas o métodos comerciales evolucionados o de uso de equipos o sistemas de manipuleo, embalaje, etc., mas adecuados.

d) Problemas originados por ausencia de legislación o reglamentación gubernamental adecuada y/o de intervención estatal mal orientada o ejecutada.

e) Anomalías cuyo origen se encuentra en la falta de coordinación de la política comercial con algunos aspectos de política de producción.

f) Defectos resultantes de la falta de organización de los agricultores en la comercialización de sus productos; vale decir, ausencia de cooperativas de mercadeo, por ejemplo.

De acuerdo con lo precedente, al programarse el desarrollo del comercio agropecuario, deberán ser considerados normalmente los aspectos siguientes:

1. Inversiones en infraestructura comercial.- Los más importantes comunmente son los siguientes:

a) Vías y medios de transporte (carreteras, ferrocarriles, instalaciones portuarias, barcos, etc.).

b) Plantas de almacenaje y conservación de productos (elevadores de granos, bodegas, frigoríficos).

c) Mercados mayoristas: locales apropiados para el mercadeo al por mayor de productos con facilidades para efectuar subastas (ferias de animales, mercados de frutas y verduras, etc.)

d) Plantas de selección y embalaje de frutas y verduras e industrias elaboradoras de productos agropecuarios (enlatadoras, rastros frigoríficos de ganado y aves, plantas lecheras, etc.), especialmente al nivel de las cooperativas agrícolas.

e) Locales para el comercio minorista (mercados minoristas, supermercados, etc.)

2. Creación de organismos coordinadores del desarrollo de programas de fomento a la producción (crédito agrícola y asistencia técnica principalmente) y del mercadeo. En la gran mayoría de los países del área ello involucra una coordinación y control al más alto nivel posible de la acción de diversos organismos gubernamentales y autónomos, tanto en el ámbito nacional como en el plano local. En determinados casos ello requerirá, incluso, de modificaciones en la legislación y régimen administrativo fiscal vigente.

3. Dictación o modificación de leyes que rigen las atribuciones del Estado en el mercadeo de agropecuarios y que permitan actuar en la reglamentación o intervención del comercio y en la prevención de prácticas monopólicas.

4. Programas de educación y capacitación en mercadeo al nivel profesional y técnico, administrativo y laboral.

Es este último uno de los aspectos de mayor importancia que debe ser encarado por los encargados de programar el desarrollo de un sistema comercial moderno. Ello involucra el entrenamiento, a varios niveles, no sólo de personal gubernamental sino que, además, debe abarcar al sector comercial privado existente en el país y a la enseñanza universitaria y técnica.

Debe señalarse que debido a la imperiosa necesidad de capacitar personal a diversos niveles, para el futuro desarrollo del comercio de agropecuarios en América Latina, el gobierno de Colombia, con ayuda del Fondo Especial de las Naciones Unidas y de la FAO, ha fundado en Bogotá el Instituto Latinoamericano de Mercadeo Agrícola (ILMA), el cual entró en operaciones a mediados de 1963.

5. Desarrollo de cooperativas de comercialización al nivel del agricultor, ya sea como organismos especializados o cooperativas múltiples de producción, crédito y comercialización. Simultáneamente, promover el establecimiento, también, de cooperativas de consumo.

6. Establecimiento de servicios públicos de análisis e información de mercados y de clasificación normalizada para los principales productos agropecuarios. Este último aspecto involucra la creación de un cuerpo de clasificadores oficiales, con sus respectivos laboratorios.

7. Organización de la administración en ciertas instituciones comerciales para que sirvan adecuadamente al sector agrícola y consumidor especialmente (mercados mayoristas, plantas elaboradoras, etc.).

8. Ejecución. Una vez programadas las acciones de diversa índole que es conveniente sean llevadas a cabo por el Estado directamente (y/o promociones del sector privado), para mejorar los sistemas de comercialización tradicionales, así como las inversiones requeridas en el mercado, es necesario que se constituya una autoridad nacional y local, con atribuciones suficientes para supervisar y coordinar la acción de las diferentes agencias involucradas en cada aspecto del programa. Estas autoridades (Juntas de Mercadeo, Comités, etc.) cuya responsabilidad es llevar adelante este aspecto tan importante de la programación agropecuaria, deberán estar debidamente conectadas al organismo planificador nacional, para la adecuada vinculación con el programa nacional de desarrollo.

En estas Juntas o Comités es conveniente que tenga representación preponderante el Estado en la etapa de desarrollo del programa, además de la participación del sector privado agrícola, comercial y consumidor.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA

Mimeografiado

MATERIAL DIDACTICO
No. 122

PROGRAMACION DE CAMBIOS EN LA COMERCIALIZACION EN EL DESARROLLO ECONOMICO PLANEADO

Por

N.R. COLLINS y R.H. HOLTON

Reproducido con permiso de la casa editorial de la siguiente obra preparada por el Centro Regional de Ayuda Técnica de A.I.D.: Carl K.Eicher y Lawrence W.Witt (editores), La Agricultura en el Desarrollo Económico (México: Limusa Wiley, 1968) p. 411-422.

CIRA

Unidad de Mercadeo
Programa Nacional de Capacitación Agropecuaria
Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica
Bogotá, Octubre de 1969

"El Proyecto 206, Capacitación y Estudios sobre Desarrollo Rural y Reforma Agraria, es una actividad de Programa de Cooperación Técnica de la OEA, que auspicia el Consejo Interamericano Económico y Social, el cual lo financia a través del Fondo Especial de Asistencia para el Desarrollo. Es administrado por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA (IICA), el cual ha establecido en Bogotá, Colombia, un Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA), con la colaboración del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), y la Universidad Nacional de Colombia. A través de las Direcciones Regionales del IICA, el Proyecto 206 adelanta programas de capacitación, estudios y asesoría al nivel nacional y regional". La correspondencia relacionada con esta publicación puede dirigirse al Apartado Aéreo No. 14592, Bogotá, Colombia.

PROGRAMACION DE CAMBIOS EN LA COMERCIALIZACION EN EL DESARROLLO ECONOMICO PLANEADO*

N. R. COLLINS y R. H. HOLTON/1

En la actualidad, los planes para el desarrollo económico generalmente reconocen la interdependencia de las distintas actividades económicas. Si la tasa de crecimiento económico va a ser la máxima posible, para un determinado nivel de esfuerzos, la planeación de un incremento en el producto de una determinada actividad debe coordinarse con cambios tanto en la parte de los compradores como de los abastecedores de esta actividad. De otra manera, se pueden generar frustrantes cuellos de botellà.

Sin embargo, raras veces se reconoce que, tanto el sector agrícola como el industrial, dependen del desarrollo de un sector distributivo para conectar al productor con el consumidor final. En cierto sentido, los bienes no están completamente "terminados" hasta alcanzar las manos de su comprador final; no se puede considerar que se ha logrado éxito en nuevas metas de producción a largo plazo a menos que se logre un firme y contínuo contacto con los mercados.

Los planes de desarrollo económico generalmente suponen que este encadenamiento entre los productores y el consumidor final se volverá más o menos automático, a medida que las empresas de comercialización se desarrollen, en respuesta a los incentivos de precios./2 El propósito de este artículo es analizar la idea de que tales empresas tienen que aparecer necesariamente, y, si lo hacen, de que siempre proporcionarán la clase de servicios de mercado más apropiados para la nueva situación de la producción. Esto es especialmente interesante en el caso de la agricultura, a la cual dedicaremos la mayor parte de nuestra atención.

---

* De KYKLOS, vol. 16, pp. 123-136, enero, 1963. Reimpreso con permiso de KYKLOS y de los autores. Los autores son profesores de economía agrícola y de administración de empresas, Universidad de California, Berkely.

1/ Este artículo se escribió cuando los autores disfrutaban becas Fulbright para trabajar en la Universidad de Nápoles. El trabajo fue apoyado por el profesor Manlio Rossi-Doria del Instituto de Economía Agraria y por el profesor Carlo Fabrizis del Instituto di Tecnica Aziendale. El profesor Holton se encuentra en deuda también con el profesor A.G. Papandreou, Center of Economic Research, en Atenas, Grecia.

2/ Los amplios estudios de la ONU en Brasil y Colombia, por ejemplo, prácticamente no prestan atención a la necesidad de cambios en la comercialización, en parte debido a esta razón. United Nations, Analysis and Projections of Economic Development, Vol. II, The Economic Development of Brazil, y Vol. III, The Economic Development of Colombia.

El bienestar del productor agrícola depende del sector distributivo, no únicamente debido a que, en condiciones ceteris paribus, a medida que es mayor el costo de distribución, menor será el precio recibido por el productor./3 Especialmente en los mercados agrícolas, el interés histórico en reducir el costo de distribución ha oscurecido la cuestión de que quizá los costos de distribución son actualmente demasiado bajos en muchos sentidos, en lugar de ser demasiado altos. El conjunto ideal de servicios de comercialización para un determinado producto agrícola puede ser uno más costoso, en lugar de otro menos costoso, por unidad de producto físico comercializado. Los planes de desarrollo que prestan atención a los problemas de comercialización agrícola generalmente subrayan simplemente el problema de reducción de costos, y piden una mejoría en las instalaciones físicas de distribución, especialmente nuevos edificios para mercados centrales al mayoreo. Pero muy a menudo la necesidad realmente crítica es un cambio en la organización y funcionamiento del sector distributivo, en lugar de nuevas instalaciones físicas. Los planeadores, sin lugar a duda, prefieren esta última forma, en lugar de la primera que hemos mencionado, debido a sus preferencias por una actividad con manifestaciones físicas obvias. Además, los materiales de construcción son notablemente más maleables que los hombres, y este simple principio dictamina que el planeador va a alterar primero las instalaciones físicas, con la esperanza de que los aspectos más intangibles de la distribución se acomodarán acordemente.

Una planeación efectiva del desarrollo económico deberá, por lo tanto, reconocer que la expansión de la agricultura y de las industrias basadas en la agricultura, necesita de cambios correlativos en la organización y prácticas, y no simplemente en las instalaciones físicas del sector distributivo. Pero podemos ir más lejos e inclusive sostener que el sector distributivo puede, de hecho, ser un sector dirigente en el desarrollo económico. Las discusiones sobre distribución en

3/ Para una discusión de los costos de comercialización en las zonas subdesarrolladas, ver P. T. Bauer y B. S. Yamey, "Economics of Marketing Reform," Journal of Political Economy, LXII (junio, 1954), pp. 210-245; R. H. Holton, "Marketing Structure and Economic Development," Quarterly Journal of Economics, LXVII (agosto, 1953), pp. 344-361; y J. K. Galbraith, R. H. Holton y otros, Marketing Efficiency in Puerto Rico, Cambridge, Harvard University Press, 1955.

los planes de desarrollo generalmente se enfocan a remover los obstáculos en el proceso de comercialización. Esto implica que el sector distributivo desempeña únicamente un papel pasivo en el desarrollo, mientras que, en ciertas circunstancias, puede tener una intervención muy activa, cambiando las funciones de demanda y costo en la agricultura y en la industria, en forma tal que puede alentar su expansión. /4

Pasaremos ahora a los problemas de programar acciones para facilitar cambios en el sector distributivo, cambios que deberán ser instituídos para complementar los planes de expansión de la producción física de bienes.

METAS PARA EL SECTOR DISTRIBUTIVO

Generalmente el programa de desarrollo de un país no persigue una sola meta, sino más bien un conjunto de metas, que pueden no ser completamente congruentes entre sí. Una adecuada estrategia para el sector distributivo tomará en cuenta estos conflictos, y los planeadores deberán reconocer las consecuencias de sacrificar algunos objetivos en aras de otros.

Una meta para el sector distributivo podría ser un conjunto de instituciones y prácticas capaces de permitir la distribución del producto de las actividades primarias y secundarias al menor costo posible por unidad de producto, dada la presente organización de la producción por una parte, y de los grupos industriales o consumidores en la otra. Si se desea bajar los altos costos de distribución que tan a menudo se encuentran en las zonas subdesarrolladas, la curva de demanda derivada a la que hace frente el productor tendería a ser desplazada hacia la derecha, con el consecuente alentamiento de una mayor producción, empleo e ingreso. Cuando los planes de desarrollo económico no prevén cambios apreciables en los patrones de producción y consumo, y cuando el sistema de comercialización está dando

4/ A. O. Hirschman ha notado brevemente el efecto en cadena hacia atrás de la producción terciaria a la producción primaria y secundaria. Ver su Strategy of Economic Development, New Haven, Yale University Press, 1958, p. 112. P. T. Bauer también ha notado cambios en el medio ambiente de la comercialización que han permitido que los centros de consumo sean accesibles a los agricultores. Ver su Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries, Durham, Duke University Commonwealth Study Center, 1957, pp. 58-59 y 75-76.

la clase adecuada de servicios (aunque a un alto costo), la indicada podría ser la meta más apropiada para desarrollar aquella parte del distributivo que maneja el artículo en cuestión.

Pero, si adoptamos un supuesto más realista, o sea que el plan de desarrollo económico para el país necesita de cambios en los métodos, organización y nivel de producción, o en la combinación de bienes producidos, es probable que el aparato distributivo, idealmente adaptado al actual tipo de producción, no esté tan bien diseñado para las características del producto que se planea en el año de que se trate. Por lo tanto, una segunda meta alternativa para el sector distributivo puede ser desarrollar un grupo de instituciones y prácticas que den costos mínimos por unidad de producto, según la nueva planeación de la organización de la producción, y según la naturaleza anticipada de los mercados de consumo final.

Sin embargo, estas dos metas pueden subrayar demasiado el problema de los costos y prestar muy poca atención a los servicios distributivos. Una tercera meta para el sector distributivo puede ser el establecimiento de un conjunto de organizaciones y prácticas que maximicen la tasa de crecimiento de los sectores primario y secundario. Esta meta considera la comercilización como una función efectiva, en lugar de que desempeñe simplemente el papel pasivo de reducir costos en el desarrollo económico, y admite la posibilidad de que se dediquen más recursos, en lugar de menos, al sector distributivo. El sistema de comercilización puede a menudo hacer que se logre éxito en los planes de desarrollo de la agricultura, o puede hacer que fracasen, y será especialmente crucial durante los primeros años del programa de desarrollo. Es posible que, durante los años iniciales, se adopten prácticas especiales temporales de comercilización, o aspectos de organización para dar al desarrollo agrícola un mayor impulso, destinado a acelerar las primeras etapas de transformación del sector agrícola.

Ahora veremos la estrategia necesaria para lograr la meta de un sector distributivo que facilite el desarrollo de la producción primaria y secundaria. Pero, en varias combinaciones de circunstancias, la estrategia más apropiada puede consistir en no intervenir en el sector distributivo. Antes de discutir los componentes de una estrategia activa para efectuar cambios en el sistema de comercialización, consideremos las posibles razones para la inacción.

ESTRATEGIA DE INACCION

Puede no ser necesaria ninguna acción, si el complejo de servicios distributivos y la escala de operaciones son generalmente adecuados. Por ejemplo, éste podría ser el caso si el plan de desarrollo determina un incremento en la producción de frutas o de hortalizas, y es posible exportar éstas en una forma eficaz mediante un canal de comercialización existente que maneja grandes cantidades de cítricos. Algunos otros cambios al nivel del productor, tales como buscar variedades más adecuadas, tampoco es probable que originen nuevas demandas en el sistema de mercado de productos agrícolas. Se pueden encontrar casos semejantes en los bienes manufacturados.

La inacción también puede ser aconsejable debido simplemente a que los puntos débiles en la red distributiva están más allá del alcance del organismo de planeación. Por ejemplo, si el producto de una región se vende al exterior, podría no ser posible para el organismo de desarrollo efectuar las alteraciones deseadas en las prácticas de mayoreo o al detalle en lugares del extranjero. Además, la actividad de desarrollo puede estar limitada, tanto funcional como geográficamente. Por ejemplo, la Cassa per il Mezzogiorno, principal organismo de desarrollo para el sur de Italia, limita sus actividades no sólo a esta zona geográfica, sino también extiende financiamiento y estímulos casi únicamente a empresas agrícolas y manufactureras. Por lo tanto, las facilidades de comercialización al mayoreo y al detalle, fuera de Italia del sur, se encuentran más allá de la jurisdicción geográfica y funcional de la Cassa./5 Puede ser técnicamente posible producir, en una zona recién desarrollada, variedades de frutas y hortalizas adecuadas para la congelación. Pero, para colocar estos productos congelados en las manos del consumidor en mercados distantes, se debe desarrollar un sistema frigorífico ininterrumpido. Esto último requiere cambios drásticos en el mayoreo y en el menudeo. Tales cambios simplemente pueden estar más allá del alcance, geográfico y funcional, del organismo de desarrollo, y en tal caso sería poco prudente asignar los limitados fondos para ajustes al nivel del productor o del primer comprador.

Una estrategia de inacción también puede ser atinada cuando las circunstancias ambientales sean tales que, aunque no exista por el momento una red de comercilización adecuada para el cambio de producción, se espera que surja un sistema de comercialización razonablemente satisfactorio en respuesta a las nuevas oportunidades económicas. Es claro que muchas zonas subdesarrolladas sostienen este punto de vista.

A menudo, además, el plan de desarrollo puede pasar por alto el problema de la red de comercilización, debido a que las empresas que entran en él, primarias o secundarias, son lo suficientemente grandes

5/ Sin embargo, un plan de desarrollo bien diseñado, puede dar esta jurisdicción funcional a una u otra agencia, pero el problema geográfico es más difícil de evitar si existen fronteras internacionales.

para apoyar una integración con sus propias operaciones de comercialización. Las fábricas de cemento y la explotación en gran escala de recursos minerales, son ejemplos de este caso.

La intervención en la distribución puede también ser eliminada debido a que las utilidades del capital en esta colocación son menores que en otros proyectos de desarrollo. Si el capital para el desarrollo es limitado, como invariablemente sucede, algunos proyectos propuestos pueden ser dejados de lado, debido a que la razón de beneficios sociales a costos sociales cae por abajo de cierto punto. La inacción es atinada si la inversión en mejorar la organización y prácticas de comercilización diese utilidades por abajo de este punto. Pero, se puede sostener que conocemos tan poco las posibles utilidades de mejorar los sistemas de comercialización, que los planeadores constantemente subestiman las potencialidades reales de tales proyectos.

Se puede optar también por una estrategia de inacción debido a que los cambios necesarios en el aparato distributivo de la sociedad requieren de especialistas que no existen o son muy caros. Uno puede contratar empresas especializadas en la construcción de presas, pero construir nuevos sistemas de comercilización significa cambios en la conducta de los negocios y este es un terreno muy resbaladizo. La muy repetida expresión de que es más fácil construir presas y caminos debido a que únicamente se requiere dinero, simplemente refleja la dificultad de modificar la conducta humana.

OBSTACULOS A LOS CAMBIOS NECESARIOS

El sector distributivo puede no desarrollarse dentro de la senda apropiada en respuesta a las oportunidades del mercado, debido a un cierto número de razones que deben de ser tomadas en cuenta, si se desea diseñar y realizar una política adecuada de cambio. En primer lugar, la ausencia de instituciones tales como controles de calidad, pesas y medidas verificadas, un código legal adecuado para cubrir los derechos y obligaciones según contratos, puede retardar el desarrollo.

Se ha notado que la ausencia de estas instituciones puede perpetuar una estructura de actividades cuyo papel sea antitético a un rápido desarrollo económico, y que la ya difícil tarea a que han de hacer frente los precios de mercado para dirigir en una forma eficaz las decisiones de inversión, se hace más compleja por las imperfecciones de mercado de la clase señalada./6 Tales instituciones dan reglas para reducir el número de dimensiones que deben ser negociadas en una transacción de mercado, y generalmente permiten negocios sin que cada aspecto de cada transacción tenga que ser vigilado cuidadosamente. Con la simplificación en los negocios, una empresa con una determinada capacidad administrativa puede lograr una escala mucho mayor, debido a que cada transacción lleva menos tiempo y porque se han simplificado las condiciones del proceso de manejo físico.

6/ W.F. Mueller, "Some Market Structure Considerations in Economic Development," Journal of Farm Economics, XLI (mayo, 1959), p. 417; y P. N. Rodenstein-Rodan, "Note on the Theory of the Big Push," en: H. S. Ellis (ed.), Economic Development for Latin America, [illegible]

En segundo lugar, el funcionamiento del mecanismo de precios puede no inducir a la empresa individual a establecer servicios o procedimientos de distribución, los beneficios de los cuales se difundan entre todas las actividades, puesto que los beneficios de tales cambios no se reflejan adecuadamente en la cuenta de utilidades de la empresa inicial. Son ejemplos de lo anterior el mejoramiento en el sistema de información de la industria, o el desarrollo de procedimientos para contratar y vender, los cuales pueden emplearse, digamos, por los industriales al hacer tratos con los productores agrícolas. Puesto que tales servicios "públicos" no vendrán de un organismo descentralizado, al menos en una amplitud que garantice condiciones generales de eficiencia, se debe considerar un programa centralizado. /7

Para cierto tipo de servicios auxiliares, además, las economías de escala pueden dictaminar que esta clase de servicios debe ser llevada a cabo para toda la rama industrial, o mejor no realizarse. Pero en ciertos casos, como Bauer ha señalado, las economías de escala en la organización y establecimiento de un servicio, como etapa distinta del funcionamiento del servicio, pueden determinar que se establezca sobre una amplia base industrial al principio. /8

En tercer lugar, innovaciones significativas de los empresarios privados en la distribución pueden ser impedidas debido a que la inversión inicial es muy grande en relación a los fondos a que el empresario tiene acceso. El caso típico de fácil entrada al comercio en las zonas subdesarrolladas origina que la mayoría de los comerciantes sean débiles financieramente, y los comerciantes fuertes es probable que prefieran el status quo a las incertidumbres de la innovación.

En cuarto lugar, la escasez de talento administrativo puede originar que el empresario de éxito no invierta en cambios en la distribución, sino en bienes raíces, valores del exterior u otras inversiones que no tan solo diversifican sus riesgos, sino que también requieren poco tiempo de su capacidad administrativa. La muy difundida inhabilidad de expandir la capacidad administrativa de la empresa más allá de los límites impuestos por el tamaño de la familia, puede ser una barrera tan grande para el desarrollo de la distribución como para el de las manufacturas.

7/ F. M. Bator, "The Anatomy of Market Failure," Quarterly Journal of Economics, LXXII (agosto, 1958), pp. 351-379.
8/ Bauer, op. cit., p. 110.

En quinto lugar, el potencial innovador en la distribución puede ser desalentado debido a que los imitadores pueden entrar fácil y rápidamente, bajando los beneficios de las operaciones antes de que el innovador pueda recuperar su inversión. Por ejemplo, la primera empresa que se dedica a empacar frutas y hortalizas en una zona determinada, puede tener que gastar cantidades apreciables en persuadir a los agricultores para que produzcan variedades convenientes y utilicen las técnicas adecuadas de siembra y de cosecha. La empresa puede estar de hecho estableciendo la coordinación necesaria entre las empresas agrícolas y entre los productores y la actividad de transformación./9 Los últimos en entrar pueden tomar ventaja del trabajo de organización del innovador y pueden empujar hacia abajo los beneficios antes de que el innovador haya recuperado sus gastos iniciales.

Los cambios deseados en el sistema distributivo también pueden ser detenidos debido a que el innovador potencial tiene control únicamente sobre una porción limitada del cauce de distribución, mientras que, para que su innovación sea efectiva, debe coordinarse con cambios en otras etapas del proceso de comercialización. La dependencia del industrial que produce alimentos congelados respecto a un almacenamiento adecuado, y facilidades de venta, que discutimos anteriormente, es un ejemplo de este caso.

Todavía otra de las barreras al desarrollo de una clase apropiada de sistema de distribución se encuentra a menudo en los complicados procedimientos de autorización y en los cerrados grupos socioeconómicos que resisten en forma colectiva cualquier intromisión competitiva, especialmente de empresas tales como supermercados, que representan significativas y amenazantes innovaciones.

Finalmente, la transformación automática del sistema de comercialización puede ser impedida si las economías de escala en la distribución son mucho mayores que en la producción; en tales circunstancias, un adecuado sector distributivo puede no desarrollarse hasta que las nuevas formas de producción se establezcan; pero el establecimiento de estas nuevas formas puede depender, a su vez, de la existencia de un adecuado sector distributivo. Por ejemplo,

---

9/ La necesidad de un alto grado de coordinación entre el proveedor de alimentos y sus abastecedores es ampliamente reconocido en los EE.UU. Ver N. R. Collins y J. A. Jamison, "Mass Merchandising and the Agricultural Producer," Journal of Marketing, XXII (abril, 1958), pp. 357-366.

en Italia del Sur se ha diseñado un programa de reforma agraria, mejoramiento de tierras y riegos, para pasar de una agricultura extensiva a una intensiva de artículos tales como frutas y hortalizas. Sin embargo, los nuevos pequeños propietarios se encuentran con que no se ha desarrollado una organización comercial que los vincule con los principales centros consumidores. Sin salidas expeditas a la mano, estos agricultores se muestran renuentes a arriesgar su limitado capital en la producción de frutas y hortalizas, en la espectativa de que los mercados se materializarán en lo futuro. Por otra parte, las empresas de comercialización no desean entrar en la zona simplemente con la esperanza de que habrá una producción suficiente de frutas y verduras una vez que ellos se hayan establecido.

Podemos ver, por lo tanto, que se necesita un esfuerzo especial para transformar el sector distributivo en forma simultánea a la transformación de la producción primaria y secundaria. Es probable que la red producción-comercialización, una vez establecida, pueda funcionar satisfactoriamente con sólo el nivel normal de vigilancia y regularización; pero el viraje de la situación presente al sistema de organización que se desea, puede requerir administración y capacidad financiera más allá de las que se encuentran en el sector terciario. Cuando este es el caso, la política pública debe facilitar los medios para la transición de la etapa actual al patrón de organización que se desea. Entonces, después que se completa la mutación del proceso interrelacionado producción-distribución, se pueden desmantelar las facilidades que se dieron, dejando al nuevo organismo en libertad de operar./10

10/ El argumento de facilitar mecanismos para asistir durante el período de rápido crecimiento económico es paralelo a la sugerencia de Stigler de que la integración bajo tales condiciones, puede obtener el nivel requerido de coordinación entre los sectores interdependientes. Después que declina la tasa de crecimiento, Stigler concluye, habrá menor necesidad de tales arreglos administrativos y la desintegración será inducida. Ver G. Stigler. "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market", Journal of Political Economy, LIX (junio, 1951), pp. 185-193.

DISEÑOS DE LOS MECANISMOS FACILITADORES

La naturaleza precisa del mejor mecanismo para facilitar este proceso dependerá, desde luego, del caso particular. Pero se pueden sugerir los posibles componentes de un programa. La forma de estímulo más directa puede ser subsidiar a las empresas privadas, para que ellas lleven a cabo las modificaciones deseadas, y a la vez puedan evitar pérdidas durante el proceso de transición. Por ejemplo, se pueden utilizar pagos directos o cierta clase de ventaja en los impuestos, para alentar el establecimiento de empresas en gran escala: armadoras, comercio de mayoreo, y aún comercio al detalle; y esto puede hacerse antes de que se obtenga la producción de los artículos que harán eficaz y redituable el funcionamiento de tales empresas.

Esta secuencia en el tiempo, se apoya en el razonamiento de que construir la capacidad distributiva estimula al sector productivo, y éste puede ofrecer el conjunto de productos necesario. Por ejemplo, en Estados Unidos, los comerciantes en alimentos al por menor en gran escala, han sido tan persistentes como eficaces para alentar la oferta de la clase de productos alimenticios más adecuada para un consumo industrial y una comercialización masivos./11

Se pueden utilizar los subsidios a los agricultores para obtener una plantación uniforme, digamos, de huertos de cítricos, en una zona recién regada y nivelada, adelantándose al establecimiento de una red de comercialización. (Aunque se titubea mucho al recomendar aspectos de los programas agrícolas de los Estados Unidos para adoptarse en otra parte, los subsidios, en años recientes, han sido eficaces para inducir a los agricultores a utilizar sus tierras marginales en forraje como mejor uso alternativo). También pueden pagarse subsidios a las nuevas empresas de comercialización, para alentarlas a iniciar actividades antes de que el volumen de producción alcance el nivel que, sin el subsidio, sería necesario para justificar su funcionamiento.

Sin embargo, en el mundo moderno, los receptores de subsidios han tenido gran éxito en persuadir a sus compatriotas de que el bienestar del conjunto de la economía depende de la continuación,

11/ G. L. Mehren, "The Changing Structure of the Food Market," Journal of Farm Economics, XXXIX (mayo, 1957), pp. 339-353; W. W. Cochrane, "Changing Structure of the American Economy: Its Implications for the perfomance of Agriculture Markets," Journal of Farm Economics, XLI (mayo, 1959), pp. 401-413.

si no es que de la expansión, del subsidio. Por lo tanto, se puede argumentar que los subsidios quizá deban evitarse, no porque sean ineficaces, sino porque son inmortales. Además, otros estímulos pueden lograr el mismo resultado. Por ejemplo, extender crédito en términos preferenciales a las empresas agrícolas y distribuidoras que hemos descrito anteriormente, negarlo a aquellas que no hacen los ajustes deseados o no son del tamaño adecuado, y ésto puede ayudar mucho a movilizar el sistema a través de la fase de transición.

Subsidios, crédito y los estímulos en exenciones fiscales pueden ser suficientes para atraer nuevas empresas distribuidoras rápidamente, especialmente si la escala óptima de las nuevas empresas es relativamente pequeña. Pero, si la escala óptima es grande, o si los costos de organización son altos, y particularmente si se necesita una cantidad apreciable de talento administrativo para manejar la clase de empresa requerida, estos estímulos pueden no ser suficientes. Quizás sólo se necesite un pequeño número de grandes empresas, y aún se puedan presentar las condiciones de monopolio natural. Las cooperativas nos vienen en mente de inmediato como un instrumento posible en tales circunstancias, puesto que los productores poseen y operan estas empresas y, por lo tanto, no son dañadas por la posición monopsónica de la cooperativa.

Pero, para un máximo de éxito, la cooperativa de comercialización, en muchos casos, debe tener poder para requerir a sus miembros productores que sigan ciertas prácticas, y así el producto de la cooperativa pueda ser comercializado con propaganda y medios efectivos. Los productores son a menudo renuentes a ceder a la cooperativa este grado de soberanía sobre sus operaciones agrícolas. El hecho de que la enorme producción de cítricos de Sicilia se venda mediante una industria de empaque y embarque muy fragmentada, en contraste con la altamente centralizada actividad vendedora de la gran cooperativa Sunkist de California, puede reflejar, entre otras cosas, la mayor voluntad de los productores de California en dejar que algunas de sus decisiones sean hechas por su cooperativa. Quizás sería necesario requerir por ley un cierto mínimo de participación de los agricultores en su cooperativa en una zona de desarrollo. Pero obviamente sería preferible para una cooperativa obtener la complacencia necesaria mediante la utilización de incentivos de precios.

El problema de talento administrativo inadecuado puede necesitar tácticas especiales. Cuando parece claro que es poco probable que las empresas privadas entren a una determinada actividad, es conveniente recomendar que una cooperativa o una empresa manejada por el estado se organicen para cerrar la brecha. Pero, si las empresas privadas han estado renuentes a entrar debido a capacidad administrativa inadecuada, existe poca razón para pensar que el estado tendrá tales especialistas a su disposición. En este caso, la solución apropiada podría ser una cooperativa, o posiblemente una empresa propiedad del estado operada por una empresa privada, o quizás una empresa extranjera mediante una contrato de administración. Pudieran existir en el país empresas privadas en el mismo campo de negocios, o estrechamente relacionados, no interesadas en establecer la empresa necesaria con sus propios recursos o con capital prestado, debido a sus estimaciones del riesgo implicado. Pero, si el estado cargara con el peso de este riesgo, la empresa podría estar dispuesta a proporcionar los servicios de administración. No necesitamos entrar en detalles respecto a los arreglos posibles, pero se podría permitir que la empresa diera los servicios de administración para recibir sus costos y una retribución fija, más un porcentaje en los beneficios, más opciones a comprar parte de las acciones de la compañía. Tal grupo de arbitrios podría permitir que aceptaran el riesgo de estar junto con los productores (en el caso de una cooperativa) o con el organismo de desarrollo, mientras que la empresa privada que provee los servicios administrativos podría ser estimulada a tener éxito en esta aventura.

Si las economías de escala de la operación en cuestión son de tal naturaleza que únicamente se llama a una empresa, y si los productores tienen poca oportunidad de vender a otro comprador, dicha empresa podría ser tratada como de utilidad pública. Si la empresa es privada, quizás se podría establecer una tasa máxima de beneficios, aunque, puesto que esta clase de operaciones implica considerables riesgos, se debe suponer que el organismo de desarrollo debería estar preparado a cubrir pérdidas de operación en exceso de cierta cantidad. La aplicación de la idea de utilidad pública incluye la empresa mixta, pública-privada, como se ilustra por la Migros-Turk, la cadena de alimentos, en Turquía. Esta organización mayorista y minorista es propiedad de Migros, la famosa cadena suiza de alimentos al detalle, y del gobierno turco, con Migros teniendo el control de la compañía.

Además de estos estímulos específicos para facilitar el desarrollo de la organización distributiva requerida, también se deben emplear medidas para corregir las imperfecciones más notorias en el mercado. Mejorar la información del mercado, aligerar los impuestos y las políticas de licencias, remover las barreras legislativas y administrativas para disminuir los costos de producción, todas éstas son necesidades ampliamente reconocidas y no es necesario que las discutamos en detalle.

Finalmente, la racionalización de la distribución es a menudo frenada por la limitación en las oportunidades de empleo en el resto de la economía, acoplada con la facilidad de entrada al comercio. Esto conduce a una industria "enferma" de fragmentación. En un medio donde predomina el desempleo crónico, "desde el punto de vista del gobierno, que el desempleo tome como refugio al comercio puede ser un sustituto satisfactorio de un amplio programa de seguro contra el desempleo" /12 Estas pequeñas empresas pueden tener volúmenes de venta tan pequeños que, aunque las ganancias semanarias de los propietarios sean muy bajas, el margen de comercilización puede ser muy alto. Los márgenes altos parecen impedir que entre en el mercado una competencia eficiente y en gran escala. Pero, si todas las empresas que operan en el mercado son muy pequeñas, su capital y su experiencia también son muy limitadas y, por lo tanto, no permiten las innovaciones que requieran inversión y administración en gran escala. Un programa exitoso de desarrollo económico deberá alentar cambios a empleos alternativos para poder eliminar la ineficiencia.

No hay duda que la racionalización del aparato distributivo puede, en muchas circunstancias, ser acelerada lo suficientemente con sólo limpiar las imperfecciones en el mercado y proveer mejores oportunidades de empleo. Pero, a menudo, la interdependencia del aparato distributivo y de la actividad productora del bien físico, pueden impedir el establecimiento del uno sin el otro, a menos que exista cierta clase de intervención en la operación normal del mercado. En esta situación se debe utilizar una gran imaginación para diseñar estímulos que faciliten y aceleren el desarrollo del aparato distributivo, pero que puedan desmantelarse después de que el volumen del producto que se mueve por el sistema ha alcanzado el nivel planeado.

12/ Holton, op. cit., p. 345.

INSTITUTO LATINOAMERICANO DE MERCADEO AGRICOLA

I L M A

Departamento de Capacitación

Asignatura No. 210 a

Pautas para Proyectos de Inversión en Mercadeo Agrícola del BID

Anexo No. 15

(Documento complementario del material de conferencias de la asignatura)

Profesor - Ingeniero V.B. Mannarelli

1968

Fuente: Banco Internacional de Desarrollo

1. Síntesis del proyecto y de la solicitud

Preséntese en una forma resumida una descripción de las características y objetivos del proyecto. En esta síntesis debe señalarse: a) los objetivos básicos del proyecto; b) zona en que habrá de ejecutarse; c) costo total del proyecto; d) monto del préstamo que se solicita; e) aporte local y fuente de recursos; f) como serán empleados los recursos del proyecto (BID y locales); g) tiempo requerido para la ejecución del proyecto; h) monto estimado a emplear en moneda extranjera y en moneda local de los recursos del proyecto; i) plazo que se solicita para el pago del préstamo; y j) quién será el prestatario y el organismo ejecutor del proyecto.

2. El prestatario

2.1. El organismo ejecutor del proyecto

2.1.1. Descripción de la organización y administración interna
-2- de la institución que administrará el proyecto

(Cuando el organismo ejecutor y el prestatario no sean la misma persona jurídica, deberá proporcionarse amplia información sobre ambos; si la ejecución del proyecto estuviere compartida entre varios organismos, debe ofrecerse información detallada sobre cada uno de éllos).

En la información que se ofrezca debe incluírse:

(a) Composición y forma de seleccionar a la Junta Directiva; ejecutivos y funcionarios empleados.

(b) Número y funciones del personal administrativo.

(c) Número y funciones del personal administrativo.

(d) Número y localidad de las sucursales y las agencias.

(e) Planes para la reestructuración de la institución (si éstos existen).

2.1.2. Estructura financiera de la Institución

(a) Capital y reservas

(b) Fuente de recursos (emisiones de valores, subsidios o aportes del estado o de otras fuentes, ingresos propios, etc).

Nota: La solicitud debe ser acompañada de los anexos que ofrezcan una amplia información sobre el organismo o institución que solicita el préstamo, y la ejecutora del proyecto, tales como:

(a) Ley creadora del organismo y copia de la escritura de constitución si la hubiere.

(b) Reglamentos internos del organismo.

(c) Balances y estados de pérdidas y ganancias de los últimos 3 años.

(d) Presupuestos del organismo en los últimos tres años y su liquidación.

(e) Memorias y otras publicaciones de interés que brinden informaciones sobre la organización, solvencia y experiencia operativa.

(f) Nombre de los directivos y principales funcionarios ejecutivos de la institución, con indicación de sus calificaciones técnicas y experiencias.

3. El proyecto

3.1. Objetivos

En forma precisa y concisa, deben señalarse los objetivos de tipo económico y/o social que se pretenden alcanzar con el proyecto, indicando el tiempo que se requerirá para el logro de los mismos.

3.2. Información básica agroeconómica y social

3.2.1. Descripción del área supuestamente beneficiada por el proyecto

(a) Superficie total y superficie útil.

(b) Producción agrícola por rubros.

(c) Cantidad de productores totales clasificados por tamaño de las fincas o tipos de tenencia y tipo de producción.

(d) Participación porcentual en el volumen total de la producción de cada una de las características indicadas en c).

(e) Producción consumida en la finca y producción disponible para su comercialización local y externa.

(f) Valor de la producción total y comercialización por producto.

(g) Ingresos brutos e ingresos netos promedios por grupo de productores.

3.2.2. Destino de la producción comercializable

(a) Consumo interno. Volumen. Valor. %.

(b) Exportación. Volumen. Valor. %.

3.2.3. Comercialización. Descripción de la estructura actual

(a) Compra. Formas y características.

Personas o asociaciones que intervienen

Concentración. Clasificación y tipificación de productos.

Procesamiento. Envasamiento. Distribución y destino.

(b) Venta.

Personas o asociaciones que intervienen

Características de las ventas: a mayoristas, minoristas y consumidores con distribución porcentual.

(c) Transporte.

Condiciones y características de los sistemas existentes desde los centros productores a los mercados; capacidad; tarifas de los diferentes sistemas de transporte y costos de manipulación.

(d) Almacenamiento (almacenes, bodegas, silos, frigoríficos, etc). Número y capacidad total anual. Características incluyendo movimiento y relación, volumen y/o superficie de acuerdo con el área servida a productores y/o consumidores.

Localización. Estudio de su ubicación en relación al área de producción, sistemas de transporte y vías de comunicación, mercado, consumidor, etc.

Costos estimados de las inversiones existentes y costos de operación.

(e) Clasificación y tipificación en la venta.

Descripción de los sistemas de clasificación.

Envasado. Costos. Beneficios de la clasificación y/o tipificación y cuantificación de los mismos.

(f) Información.

Servicios de información del mercado para el productor y el consumidor.

Características de dichos servicios y organismos que los brinda.

(g) Mercado. Descripción y características.

Organización del mercado: de acopio, centralizado.

Otros tipos. Sistemas de venta: al contado, a término (ventas de futuro) y otros.

3.2.4. Precios de la producción

(a) Precios al productor: vigentes, promedios y estacionales.

Fuentes de información.

(b) Precios al mayorista IDEM

(c) Precios al consumidor IDEM

(d) Márgenes de comercialización

3.2.5. Política y acción del Estado sobre:

(a) Precios

(b) Producción

(c) Tipificación

(d) Almacenamiento

(e) Transporte

(f) Mercados

(g) Ventas

(h) Subsidios

(i) Restricciones a la importación y exportación.

3.2.6. Perspectivas de la producción de granos y papa (o del producto en cuestión).

- Producción futuro en los distritos de riego de INCORA. p. e.
- Distribución mensual de las producciones previstas.
- Proyecciones de consumo y saldos de producción.

3.2.7. Localización de las áreas de producción y centros de acopio

3.2.8. Programa de plantas

3.2.9. Costos de operación de las plantas

3.2.10. Recomendaciones sobre los servicios de INAGRARIO (p.e.)

Nota: Deberían acompañarse leyes, reglamentos y otros de posición en relación con los distintos puntos indicados.

3.3. Beneficiario del proyecto

3.3.1. Características de los beneficiarios: su descripción y número, incluyendo información sobre el nivel de vida de los mismos y sus ingresos promedios.

3.3.2. En el caso en que los servicios de comercialización que se establezcan con el proyecto sean utilizados por sectores distintos, indíquese quienes serían estos beneficiarios, estimación de su número y porcentaje del volumen total de operaciones que se espera efectuar con los mismos.

3.4. - Plan de inversiones del Proyecto

3.4.1. Descripción y características de las obras de ingeniería civil, maquinarias y equipo.

3.4.2. Especificaciones.

3.4.3. Planes generales y de detalles.

3.4.4. Instalaciones y equipo complementario para prestar los servicios.

3.4.5. Monto de cada una de las obras y presupuesto general.

3.5. Plan financiero

3.5.1. Costo total del proyecto, fuentes de recursos y distribución de los fondos entre los diferentes tipos de servicios a brindar.

3.5.2. Utilización que se hará de los fondos solicitados al BID y de los aportes locales al programa, detallando las instituciones u organismos participantes y distribución cronológica de dichos aportes.

3.5.3. Plan de amortización y pago del interés del préstamo solicitado.

3.5.4. Proyección financiera del proyecto a través de un período de 8 a 10 años.

3.6. Información complementaria

3.6.1. Relación del proyecto con los planes o programas nacionales de Desarrollo a largo plazo en el campo agrícola.

3.6.2. Prioridad que se le asigna al proyecto en los planes nacionales de desarrollo de acuerdo con análisis que se efectúe de indicadores tales como:

(a) Número de productores

(b) Número de consumidores

(c) Productos indispensables

(d) Productos perecederos

(e) Productos escasos y productos estratégicos. (Los dos puntos anteriores deben ser reforzados por escritos o certificaciones de planeación nacional).

3.6.3. Programas estatales en materia de comercialización de productos agropecuarios y labor realizada hasta la fecha.

3.6.4. Relación del proyecto con los planes de desarrollo económico y social del país y su aporte al mismo.

3.6.5. Razones que determinaron la selección de la zona donde se ejecutará el proyecto.

3.6.6. Estudios e Investigaciones previas relacionadas con el proyecto.

4. Ejecución del proyecto

4.1. Mecanismo que se adoptará para la Ejecución del proyecto

4.1.1. Participación de los diferentes organismos de la Institución ejecutora.

4.1.2. Función y responsabilidad de dicho organismo.

4.1.3. Sistema que se utilizará en la adquisición de bienes o contratación de servicios: licitación pública, compra directa, concursos, etc.

4.1.4. Sistema que se utilizará en la construcción de obras: contrato-administración.

4.1.5. Controles que se establecerán para el movimiento de mercaderías así como el sistema de contabilidad establecido o que se proyecta establecer.

4.1.6. Planificación y control de las inversiones del proyecto.

4.1.7. Administración y conservación de las obras. Organismos que intervendrán y gastos de conservación.

4.2. Cooperativas

Indicar si el proyecto contempla la organización de un régimen de cooperativas agrícolas; de ser así, bríndese una breve descripción del tipo de cooperativas existentes o a crearse, su organización, administración y funcionamiento.

(En el caso de que se contemple el financiamiento de cooperativas debe tomarse en consideración los aspectos que fueren aplicables del esquema sugerido para la presentación de proyectos de cooperativas agrícolas).

4.3. Asistencia técnica

Indicar si se considera necesaria la asistencia técnica externa para la ejecución del proyecto, señalando sus características y costo estimado de la misma. Este costo puede ser considerado entre los renglones a financiar con los recursos del préstamo.

5. Justificación del proyecto

5.1. Beneficios

Cuantificación y evaluación de los beneficios directos o indirectos que el proyecto brindará a los agricultores y/o consumidores, incluyendo el número de agricultores y consumidores.

5.2. Efectos sobre el mercadeo

Efectos del proyecto sobre los distintos aspectos de la comercialización, tales como: la compra, la venta, el transporte, el almacenamiento, el mercado, los precios.

5.3. Influencia sobre la producción

Efectos del proyecto sobre la producción.

5.4. Influencia socio-económica

Efectos del proyecto sobre la economía y aspectos sociales, tanto regionales como globales.

Observación

Toda la información del cuerpo del proyecto debe ser lo más resumida posible. No obstante, cuando la importancia de la información lo justifique, deben incorporarse los anexos necesarios con los detalles que se estimen pertinentes.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

ANALISIS DE GRUPOS DE EXPLOTACIONES

Profesor:

Henri Roszavolgyi

EL ANALISIS DE LAS OBSERVACIONES

ANALISIS DE GRUPO

ELABORACION DE REFERENCIAS TECNICO-ECONOMICAS

(Relación de las Conferencias Dictadas)

C O N T E N I D O

PRIMERA PARTE

El método del análisis de grupo de explotaciones homogéneas - Interés y Límites.

1o. Presentación general del método.

2o. Realización del análisis de grupo.
Y ejemplos de análisis de grupos de explotaciones realizadas en Colombia.

3o. Estudio de la Publicación Altiplano de Bogotá No. 4.

4o. Utilización del análisis de grupo para el diagnóstico de la situación dentro de una explotación individual. Ejemplos:
Ejercicios prácticos plan guía.

5o. Utilización del análisis de grupo para la determinación de los objetivos de producción por zonas y tipos de explotaciones. Ejemplos:

6o. Interés y límites del análisis de grupo.

SEGUNDA PARTE

La elaboración de referencias técnicas y económicas de producción.

1o. Definiciones.

2o. Elaboración de las referencias.

PRIMERA PARTE

1o. PRESENTACION GENERAL DEL METODO DEL ANALISIS DE GRUPO:

Para dar una apreciación general sobre una finca los resultados registrados en el "Cuaderno de Resultados" son suficientes, lo que puede constatar un jefe de zona cuando ya ha estudiado una decena de plan previstos y realizados en fincas relativamente similares.

Pero un exámen de los resultados individuales de una finca sin tener puntos de comparación precisos no permite ir muy lejos en el diagnóstico de la situación de la finca y en la fijación de objetivos de producción.

El método del análisis de grupo permite ir más lejos que el solo exámen individual de la finca y sistematizar las conclusiones de las observaciones.

El análisis de grupo se realiza de la siguiente manera:

Las explotaciones estudiadas de una misma zona se reunen en grupos homogéneos. Los principales criterios de constitución de los grupos son:

+ Condiciones naturales de producción: Tipo de suelos, disponibilidades de agua etc.

+ Condiciones de producción de orden comercial, social u otro (mercados, mediohumano, etc.).

+ Sistema de producción, por ejemplo:

- Sistema de producción, leche.

- Sistema de producción, hortalizas.

- Sistema de producción, leche, cereales.

- Sistema de producción, monocultivo de cañas.

- Sistema de producción, Cría para ganado de carne.

Tamaño de las Fincas

El número y la naturaleza de los criterios de constitución de los grupos varían en función de las características de la zona considerada.

Una vez reunidos en un grupo las explotaciones que disponen de condiciones de producción, de un sistema de producción, y de características similares, se reparten esas explotaciones en tres categorías según sus resultados económicos (Resultado Neto o Interés del Capital Agrícola Global).

Categoría de "Cabeza"
Categoría de "Promedio"
Categoría de "Cola"

Las explotaciones de cabeza son las explotaciones del grupo que han obtenido los mejores resultados económicos.

Las explotaciones de cola son las explotaciones del grupo que han obtenido los más malos resultados económicos.

Una vez realizada esta clasificación en tres categorías al interior de un mismo grupo se compara sistemáticamente las características de esas tres categorías para determinar qué tipo de organización ha permitido a las explotaciones de cabeza obtener resultados económicos muy superiores a los del promedio y de la cola, y a qué condiciones las explotaciones de la zona ubicadas en las mismas condiciones de producción pueden obtener esos buenos resultados económicos.

2o. REALIZACION DEL ANALISIS DE GRUPO Y EJEMPLOS PRACTICOS:

2-1 Selección de las explotaciones:

El método del análisis de grupo necesita la constitución de una muestra homogénea de un cierto número de explotaciones.

Es conveniente disponer en la medida que sea posible de 15 a 25 explotaciones o más por grupo analizado.

En la medida posible, orientar la constitución de los grupos hacia los tipos de explotación para los cuales el estudio parece prioritario en la región.

Por ejemplo en las fincas de Crédito Supervisado Valle 2 de la parte plana se podría estudiar los tipos de explotaciones siguientes:

Hortalizas
Leche
Vid, etc.

En la zona A de la Sabana de Bogotá se estudiaron los siguientes sistemas de producción:

Leche, cereales, papa.
Ganadería de leche.

Las fincas de una misma región y de sistema de producción similares podrán ser subdivididos en función de las categorías de superficie: Por ejemplo (parte plana Valle Crédito-Supervisado).

Categoría 0,5 a 2 plazas
2 a 5 plazas
5 a 10 plazas, etc.

La constitución de esas categorías se hará después de un examen de los datos estadísticos sobre la finca de la zona y teniendo en cuenta las características sociales y económicas predominantes que pueden variar según la dimensión de las explotaciones (trabajo al exterior de la finca, etc.).

Al interior de un grupo se deben reunir solamente explotaciones que poseen suelos de fertilidad comparable y de recursos en agua para riego no muy diferentes, las condiciones de comercialización (precio de la leche, contratos hortalizas, etc.) también deben ser similares.

En la medida de lo posible, se debe tratar de obtener una muestra incluyendo fincas buenas y malas.

2-2 Clasificación de las explotaciones y presentación de los resultados:

2-2-1 Clasificación de las explotaciones:

Una vez constituído un grupo lo más homogéneo posible de 15 explotaciones o más, han que averiguar con el examen de este grupo cuál es el mejor tipo de organización y cuáles son las combinaciones más interesantes (combinaciones entre producciones y entre las producciones y los medios de producción). Para ésto se va a clasificar las explotaciones del grupo en función de sus resultados económicos, generalmente se escoge como criterio económico sea el resultado económico por unidad de superficie (resultado neto en pesos por ha. o por plaza), sea el interés del capital invertido en la finca.

Después de haber clasificado las explotaciones por orden de resultados económicos decrecientes se deben constituír tres categorías:

- "Las explotaciones de cabeza", que sirven para la determinación de objetivos de producción y que tienen los mejores resultados económicos.

- "Las explotaciones de cola", en las cuales se encuentran los errores y deficiencias más graves y que tienen los más malos resultados económicos.

" "Las explotaciones de promedio".

2-2-2 Presentación de los resultados del análisis:

Para cada grupo estudiado se deben considerar los siguientes aspectos:

A- Potencialidades (para el conjunto del grupo).

Potencialidades naturales: tipo de suelos, pluviometría, condiciones climáticas, agua para riego, etc.

Potencialidades económicas y comerciales: (ubicación cercanía de las grandes ciudades) vías de comunicación, transportes, facilidades de mercado, facilidades para conseguir mano de obra ocasional y permanente, facilidades para aprovisionamientos, disponibilidades en capital, dimensiones de las fincas, distancias entre los potreros al interior de la finca, tipo de tenencia de la tierra (propiedad, arrendatarios, etc.).

Potencialidades sociales: Dinamismo de los agricultores, nivel cultural y técnico, edad, dispersión de actividades (trabajos al exterior de la finca), etc.

Ejemplo: Grupo de las pequeñas explotaciones ganaderas zona A Sabana de Bogotá.

B- Características generales de las explotaciones (para el promedio del grupo, la cabeza y la cola):

Superficie agrícola útil (S.A.U.) promedia, máxima y mínima.

Efectivos promedios de mano de obra, familiar, asalariados permanentes, asalariados temporales, etc.

Tipo de utilización del suelo:

- % Superficie forrajera (SF) en función de la Superficie agrícola útil (S.A.U.).

- % de los distintos tipos de producción en función de la S.A.U., por ejemplo:

  Hortalizas: porcentaje en función de la S.A.U.
  Vid: porcentaje en función de la S.A.U.
  Cultivos transitorios (maíz, soya, frijol)
  porcentaje en función de la S.A.U.

Composición del producto promedio por unidad de superficie para el año considerado:

Por ejemplo: Grupo de pequeñas explotaciones ganaderas, zona A Sabana de Bogotá, año 1966.

NATURALEZA		$ POR fgda. S.A.U.		
		Cabeza	Promedio	Cola
Producto	leche	4.597	3.053	1.403
Producto	ganado	913	511	- 133
Producto	"Varios"	382	257	43
Producto	Total	5.892	3.821	1.313

Ingresos: Resultados netos por unidad de superficie para las tres categorías.

Ejemplos: Grupo pequeñas explotaciones ganaderas zona A Sabana de Bogotá.

	Cabeza	Promedio	Cola
Resultado por fanegada S.A.U. (Fincas en propiedad)	$1.616	$ 349	-$1.182

C- Características del año agrícola estudiado

Condiciones meteorológicas del año, comparación con los promedios anuales.

Nivel promedio de los rendimientos.

Condiciones de precios y mercados del año.

Problemas de aprovisionamientos.

D- Análisis de los resultados registrados en las tres categorías del grupo. (Ejemplos: Altiplano de Bogotá No.4).

+ Resultados económicos globales (resultado neto, Interés del Capital).

+ Composición y nivel del producto, costos.

+ Utilización de los recursos comunes a las distintas producciones de la finca: tierra, capital, agua, mano de obra, maquinaria, etc.

+ Escogencia de las producciones y utilización de la tierra durante los distintos períodos del año.

+ Análisis de los resultados técnicos por producción.

Por ejemplo para la producción ganadera:

Naturaleza de la superficie forrajera.

Carga de ganado por unidad de superficie forrajera (SF): (U.G.G. por fgda. de S.F.).

Composición de los efectivos de ganado (leche, cría, levante, ceba).

Crecimiento del efectivo de ganado.

En ganadería de leche: (ver ejemplos Altiplano de Bogotá No. 4 pag. 18 a 23).

Número de vacas por unidad de superficie forrajera.

Producción anual de leche por vaca presente.

Producción anual de leche por unidad de superficie forrajera, fecundidad del hato.

Producto rectificado por unidad de superficie forrajera.

Precio de venta de la leche.

Consumo de concentrados y minerales por vaca y por año.

Gastos de inseminaciones veterinarias y drogas por vaca, etc.

<u>En ganadería de ceba</u>:

Producción anual de carne por unidad de superficie forrajera.

Precios de compra y de venta del ganado.

Aumento de peso diario: promedios, etc.

<u>Para cría y levante</u>:

Taza de extracción anual.

Fecundidad de las madres.

Mortalidad de los terneros.

Valor de venta de los productos, etc.

+ Para la producción vegetal: (Ejemplo Altiplano de Bogotá No. 4 Pgs. 44 a 47).

Porcentaje de rastrojos en los distintos períodos del año.

+ Rendimientos de los cultivos.

Precios de los productos (pesos por kg.).

Producto en valor por unidad de superficie.

Variedades y fertilización utilizados, etc.

+ Para las producciones de hortalizas y frutales esos criterios deben ser precisados y completados en función del tipo de producción considerado, lo mismo para las producciones animales especializadas, porcinos, avicultura, etc.

+ Productividad de los medios de producción:

Capital de trabajo

Maquinaria

Mano de obra

Tierra

Abonos, etc.

(Ver por ejemplo: (Grupo de grandes explotaciones mixtas pags. 49 a 53 Altiplano de Bogotá No. 4).

2-3 Conclusiones del análisis de grupo

Las conclusiones sacadas para los distintos aspectos examinados, se completan con una evaluación de las posibilidades de evolución de las distintas categorías de explotaciones.

3o. ESTUDIO DE LA PUBLICACION. ALTIPLANO DE BOGOTA No. 4, ANALISIS DE SIETE GRUPOS DE EXPLOTACIONES DEL ALTIPLANO

Examen comentado de la publicación - Discusión.

4o. UTILIZACION DEL ANALISIS DE GRUPO PARA EL DIAGNOSTICO DE LA SITUACION DENTRO DE UNA EXPLOTACION INDIVIDUAL

En este aspecto, el objetivo del análisis de grupo es poner en evidencia los puntos débiles y los limitantes de la finca, basándose sobre los datos registrados en el documento de observación de la finca (Cuaderno de Resultados) y determinar las medidas que pueden permitir aumentar la rentabilidad de la finca de manera durable, teniendo en cuenta las condiciones del medio y las posibilidades del agricultor.

Para ésto se comparan los resultados de la finca con los de las tres categorías del grupo en todos los aspectos mencionados anteriormente, haciendo eventualmente las adaptaciones necesarias en función de las condiciones particulares de la finca y del agricultor:

Estudio del documento de diagnóstico.

Comparación de los resultados de la finca con las del grupo.

Ejemplo y trabajo práctico.

5o. UTILIZACION DEL ANALISIS DE GRUPO PARA LA DETERMINACION DE OBJETIVOS DE PRODUCCION POR ZONAS Y TIPOS DE EXPLOTACIONES PARA LA ORIENTACION DEL CREDITO

Los resultados y las conclusiones del análisis de grupo permiten orientar las explotaciones que hacen parte del grupo considerado (y especialmente las del promedio y de la cola) pero permiten también guiar las demás explotaciones de la zona ubicadas en condiciones de producción similares.

En las regiones donde existe una buena homogeneidad de la producción y un número reducido de sistemas de producción se puede obtener rápidamente un instrumento muy útil y muy funcional para ayudar al mayor número de agricultores y ganaderos a mejorar la rentabilidad de su finca, orientándolos hacia el tipo de organización ya alcanzado por las explotaciones de cabeza. Todos los organismos y los técnicos encargados de ayudar a los agricultores desde el punto de vista técnico, financiero o comercial, pueden tener así una guía concreta y cifrada para ayudarlos en su trabajo.

Los organismos crediticios (Crédito Supervisado del INCORA, Caja Agraria, etc.) pueden así realizar rápidamente al nivel de cada explotación ubicada en condiciones similares a las del grupo estudiado en la zona un diagnóstico rápido de las principales deficiencias actuales de la finca, de sus limitantes, de las medidas más urgentes que deben tomar para mejorar la situación y de las inversiones que tienen un carácter de prioridad. Se puede así ahorrar muchos errores en la distribución y utilización del Crédito.

Por ejemplo, los análisis de grupo realizados durante cuatro años con las explotaciones ganaderas pequeñas y medianas de la Sabana de Bogotá y del Valle de Ubaté han mostrado que la motorización y la compra de equipos costosos disminuía la rentabilidad de esas explotaciones y no tenía justificación económica, que las medidas más importantes para mejorar la rentabilidad de la gran mayoría de esas explotaciones de menos de 50 fanegadas eran primero de orden administrativo y técnico, esencialmente:

Organización del manejo del hato y del control sanitario.

Mejor manejo de los pastos.

Crianza de las terneras.

En las condiciones de esas fincas la compra de una cerca eléctrica de de $2.000 y la construcción de un pequeño establo para terneras es mucho más rentable que la compra de un tractor con su equipo de un valor de $70.000 o más.

La compra de un equipo de enfriamiento para leche es también más rentable que el tractor.

En esas fincas pequeñas y medianas, al contrario de lo que se podría pensar, la introducción del tractor no disminuye los gastos de mano de obra sino los aumenta (se introduce en la finca un tractorista a tiempo completo que participa poco al cuidado del ganado).

En las fincas que no tienen problemas particulares de drenaje o inundaciones; las "inversiones" más provechosas y más rápidamente rentabilizadas son:

En primer lugar	Valor
Documentos y planning para el manejo del hato	Algunos pesos
Cerca eléctrica, postes e hilos	2.000 a 3.000 pesos
Bebederos	Variable
Contrato con un veterinario privado o el Instituto Zooprofiláctico	en función del número de vacas
Establito para terneros	5.000 a 10.000 pesos
Compra de minerales de mejor calidad en cantidad más importante	en función del número de vacas
Realización de un silo de montón cubierto con plástico	Algunos miles de pesos incluyendo los gastos de trabajo por contrato.

En segundo lugar

En un gran número de casos la carga de ganado es insuficiente y se necesita aumentar el número de vacas, a veces se necesita también reemplazar rápidamente un cierto número de vacas enfermas o de baja calidad.

Si se necesita un aumento de ganado relativamente reducido se podrá realizar con la cría de un mayor número de terneros o de la totalidad de los terneros nacidos.

Compra de novillas cargadas:

Si se necesita un aumento más importante de la ganadería se deben realizar compras de ganado de buena calidad y entrar rápidamente en producción (novillas próximas).

Las necesidades de compra de ganado pueden ser evaluadas fácilmente, teniendo en cuenta los objetivos de carga de ganado y número de vacas por unidad de superficie forrajera considerados por la zona en el análisis de grupo correspondiente a la finca.

Distribución de concentrado al ganado:

Desde que se logra un mayor grado de selección del ganado lechero en las fincas de la Sabana y una mejor organización de la ganadería se justifica este gasto, que constituye más bien un gasto de funcionamiento que una inversión.

En tercer lugar

Una vez que la finca ha alcanzado una carga de ganado suficiente y una buena productividad del ganado lechero se puede pensar en una nueva etapa de intensificación con las siguientes inversiones:

Si la finca dispone de agua: equipo de riego, aumento de la carga e intensificación de la producción.

Si la finca dispone de un número de vacas suficientes y es ubicada cerca de una pasteurizadora de Grado A: equipo de enfriamiento de la leche: para mejoramiento de la calidad y del precio de la leche. (aumento de precio de un 33% en 1967).

Si la finca dispone de un número de vacas suficientes, terneros y equipo para la utilización de semen congelado: mejoramiento del grado de selección del ganado.

Para este tipo de fincas ganaderas lecheras de la Sabana la inversión tractor y equipos no tiene justificación económica ni siquiera en un cuarto lugar, clasificando las inversiones por orden de prioridad. Los pocos trabajos que requieren maquinaria (siembra ocasional de pastos, realización de un silo para el verano, aplicación de Calfos), tienen que ser utilizados con maquinaria alquilada.

En la práctica, las disponibilidades reales de crédito son muy distintas, y en contradicción con las necesidades reales de las fincas.

Para las inversiones de primera necesidad: prácticamente ningún crédito.

Inversiones clasificadas en segundo lugar:

Para cría y levante de terneras y novillas, ningún crédito.

Para compra de ganado de leche, crédito muy difícil de conseguir y escaso.

Inversiones clasificadas en tercer lugar:

Compra de equipo de riego, buenas posibilidades de crédito.

Equipo para enfriamiento de la leche, crédito difícil conseguir.

Equipo para utilización semen congelado, crédito difícil conseguir.

Inversiones sin interés económico y contraproducentes para este tipo de fincas:

Compra de tractor y equipo, buenas posibilidades de crédito.

Se observa entonces que para este tipo de fincas las facilidades de crédito existentes actualmente están en completa contradicción con las necesidades reales de las fincas. Además el crédito más facil de obtener (compra de tractor) favorece inútilmente en este caso un gasto de divisas que el país necesita.

(Es evidente que para otros tipos de explotaciones y otras zonas la compra de tractor y maquinaria puede ser una inversión de primera necesidad).

Las conclusiones sacadas de los análisis de grupo pueden permitir orientar más racionalmente la distribución del crédito en una zona.

6o. INTERES Y LIMITE DEL METODO DEL ANALISIS DE GRUPO

En una zona de agricultura (o ganadería) evolucionada y para las fincas medianas y grandes el método del análisis de grupo presenta grandes ventajas, permite definir rápidamente objetivos de producción muy concretos que han sido ya alcanzados por un cierto número de ganaderos o agricultores de la misma zona, además esos objetivos son globales e incluyen todos los aspectos de la producción y de la organización de la finca.

Por lo tanto se puede obtener un mejoramiento importante en las fincas de la zona que se sitúan al nivel del promedio desde la cola.

El método puede beneficiar también a las explotaciones de "cabeza" que tienen ciertos puntos débiles muy visibles en comparación con los promedios de la "cabeza".

Sin embargo el método presente también tiene varias limitaciones e insuficiencias.

1o. En las regiones agropecuarias poco evolucionadas no se encuentran explotaciones de cabeza y no se pueden determinar objetivos de producción.

2o. Aún en zonas agropecuarias evolucionadas como el Valle, por ejemplo, para ciertas categorías de fincas (por ejemplo las pequeñas fincas que entran en los programas de crédito supervisado) los sistemas de producción más interesantes pueden ser muy distintos de los practicados en la actualidad, el problema no es entonces mejorar un poco el sistema de producción actual para aumentar su rentabilidad sino cambiar completamente de sistema de producción, por ejemplo, pasar de un sistema de cultivos tradicionales maiz, soya, frijol, a un sistema de producción, hortalizas o vid o leche intensiva.

En este caso las referencias de un análisis de grupo podrían tal vez permitir mejorar un poco el sistema tradicional; no constituyen una guía para la organización del nuevo sistema de producción.

3o. De manera general y aún sin considerar transformaciones tan grandes del sistema de producción se puede decir que los sistemas de producción practicados por las fincas de cabeza no son automáticamente los más rentables, el máximo de rentabilidad posible puede ser muy superior al resultado obtenido en las mejores explotaciones del grupo.

Sin embargo este método constituye en numerosos casos un instrumento de trabajo muy útil y permite establecer sobre bases concretas un diálogo provechoso entre el agricultor y su consejero.

Los métodos de síntesis programme planning y programación lineal basados sobre el cálculo económico y la utilización de referencias técnico-económicas por producción, permiten ir más lejos y salir del empirismo del análisis de grupo cuando se dispone de referencias precisas.

SEGUNDA PARTE

1o. DEFINICIONES:

El análisis de grupo dá principalmente criterios relativos al conjunto del sistema de producción de la explotación y criterios técnicos y económicos de orden global.

Para elaborar en una zona nuevos sistemas de producción que se acerquen al óptimo económico se necesita referencias relativas a cada producción (o cada actividad) practicada (o que se puede practicar) en la zona considerada y en el tipo de explotación considerado.

Esas normas deben ser suficientemente detalladas para permitir la elaboración de los nuevos sistemas de producción.

Las referencias técnicas necesarias para cada producción o actividad que se pueden practicar en la zona y en la explotación incluyen principalmente:

- El rendimiento físico por hectárea o por unidad de producción para la actividad considerada (incluyendo los subproductos).

- Las necesidades en trabajo, tracción, maquinaria, tierra, prededentes, riego de una unidad (hectárea o animal) de la actividad considerada. Esas necesidades deben ser conocidas por período.

- Las cantidades físicas de aprovisionamientos y demás costos variables necesarios para una hectárea de la producción considerada (o una unidad de producción animal).

Las referencias económicas:

- Las referencias económicas incluyen esencialmente los precios de los productos y de los medios de producción, precisando el modo de comercialización y las cantidades que se pueden comercializar.

  (Ver ejemplos de referencias técnico-económicas por producción en las Publicaciones Altiplano de Bogotá No. 3 bis y 3 tri).

Documento junto: Ejemplo de ficha para sintetizar las referencias técnico-económicas de una producción (o actividad).

2o. ELABORACION DE LAS REFERENCIAS

Los estudios técnico-económicos de fincas (observación de la situación actual) y los análisis de grupo constituyen una muy buena fuente de referencias tanto para la evaluación de los costos fijos de las explotaciones de los sistemas de producción considerados como para la evaluación de los rendimientos unitarios de las producciónes vegetales y animales posibles en la zona.

Las otras fuentes disponibles pueden ser, por ejemplo:

- Institutos especializados (arroz, algodón, Zooprofiláctico, etc.,,,).

- Granjas de demostración.

- Investigación aplicada

- Conocimientos de los especialistas.

- Resultados técnicos registrados en las buenas fincas de la zona (incluídas o nó dentro de los análisis de grupo).

Para calcular los tiempos standars de trabajo y tracción por producción y por período se deben realizar encuestas en las fincas de la zona.

Para los precios de los productos vendidos y de los aprovisionamientos pagados por los agricultores o ganaderos se deben tener en cuenta los precios realmente percibidos por los agricultores y no los precios oficiales.

Eventualmente se pueden considerar distintas hipótesis de precios, calcular después los sistemas de producción óptima correspondientes a esas hipótesis.

Una vez sintetizadas esas referencias técnico-económicas por producción (o actividad) se deben discutir con los miembros del equipo de asistencia técnica y presentarlas a un grupo de buenos agricultores o ganaderos de la zona para hacer colecciones eventuales.

Los rendimientos físicos por hectárea o por animal podrán ser superiores a los registrados con los análisis de grupo si las demás fuentes de información muestran que con ciertos mejoramientos técnicos es posible mejorar esos rendimientos. A veces podrán ser inferiores si los resultados del análisis de grupo presentan un carácter excepcional. El sentido común y la experiencia de los consejeros y de los agricultores tienen una gran importancia en esta evaluación.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

PLANEACION DE LA PRODUCCION Y EL CREDITO

Profesor:

Jacques Favre

PRIMERA PARTE

PLANIFICACION DE LA PRODUCCION Y EL CREDITO

PLAN DEL CURSO

1. Criterios de Planificación

   11 - Valor del grupo de cabeza como referencia
   12 - Necesidad de un mínimo de datos básicos
   13 - Sistema de notaciones
   14 - Comparación de las zonas homogéneas
   15 - Criterios de escogencia para planificación

2. Niveles del Aflujo en Capitales

   21 - Comportamiento de los agricultores en frente a la oferta de capital
   22 - Préstamos a corto plazo
   23 - Préstamos a mediano y largo plazo
   24 - Referencias de gestión
   25 - Referencias de seguridad

3. Establecimiento del Proyecto

   31 - Consolidación de los datos - nivel regional
   32 - Influencia del banco en el fomento regional
   33 - Evolución del comportamiento de los clientes
   34 - Consolidación de los datos - nivel nacional
   35 - Adecuación entre oferta y demanda del capital
   36 - Influencia del banco

4. Conclusión

INTRODUCCION

Este curso presenta una seguida lógica a lo ya expuesto. Se estudiaron la "Observación de la Finca", el "Estudio de un Conjunto de Fincas Similares". Desde ahora se utilizarán estos resultados para llegar a algunos criterios concretos de planeación.

La meta de este curso es dar o proponer a los asesores económicos de un banco de fomento agrícola, un mínimo de criterios de juicio, de comparación entre los diferentes conjuntos agrícolas que dependerán de ellos, para que orienten la ayuda en capital, en vista de un desarrollo buscado o por lo menos conocido.

Se excluye de antemano proponer un sistema de planificación que exija una infraestructura compleja y pesada de recolección de datos y de herramientas matemáticas. Pero no se puede evitar tener el mínimo de datos que ya hemos expuesto en la precedente parte del curso que permiten alcanzar un conocimiento bastante preciso de las potencialidades regionales sin las cuales no se puede pensar en la planificación.

De otro lado, se necesitará el empleo de un mínimo de herramientas matemáticas económicas sencillas, tales como: funciones de producción y programa lineal pero se excluyen los sistemas demasiado científicos como por ejemplo, los programas lineales pluriregionales, más bien, trabajo de investigación que trabajo de un asesor bancario.

Se quiere proponer aquí elementos de planificación que se puedan introducir progresivamente en el funcionamiento clásico bancario, sin cambio perjudicial al aspecto estrictamente comercial de cualquier banco.

Esos elementos de planificación se podrían introducir poco a poco:

- por regiones ó
- por un acercamiento más y más exhaustivo del conocimiento de las regiones.

Se podrá ver por ejemplo, que no es necesario atender a todas las fincas de una zona homogénea para tener una idea de sus potencialidades.

11 - VALOR DEL GRUPO DE CABEZA COMO REFERENCIA

El análisis de grupo se hace a partir de un conjunto homogéneo de fincas. Este conjunto se define en base a una zonificación determinada por un cierto número de características similares: ubicación, ecología, comunicación..., etc.

Se define así implícitamente una noción de potencialidad. Teoricamente todo elemento del grupo puede alcanzar un mismo nivel.

Sin embargo se encuentran tres grupos: cabeza, promedio y cola, clasificados según criterios de productividad (rendimientos) o de gestión (interés del capital). Naturalmente cada finca del grupo presenta variaciones en comparación con las demás, tales como: superficie, implementos..., etc., pero esas variaciones no pueden, por definición del grupo homogéneo, permitir en el grupo ninguna "economía de escala" particular para unas explotaciones. Si excluímos la comparación de los resultados globales, la de los datos de productividad técnicos y económicos guarda todo su interés.

Cualquier diferencia entre las explotaciones proviene o puede proceder de:

- una falta de tecnicidad
- una falta de capital
- una mala gestión

En relación con el grupo de cabeza, tres fallas que pueden ocurrir juntas o separadamente.

Consideramos el grupo de cabeza como el objetivo, puesto que en la actualidad representa el mejor empleo de los medios. No se puede afirmar que sea el empleo óptimo. Este empleo óptimo de los medios se obtendría, por ejemplo, con un programa lineal suponiendo que se hubieran exprimido correctamente todas las limitaciones físicas o humanas. El mismo grupo de cabeza sigue siempre limitaciones de comportamiento difícilmente expresable matemáticamente; son a menudo irracionales pero no se pueden eludir.

De todos modos, este grupo de cabeza evalúa y sigue más o menos (tal vez con cierto retraso) las impulsiones técnicas y económicas.

Se tomará el grupo de cabeza como el más realista. Podemos encontrar en el grupo de cabeza casos especiales: Los novadores.

Los llamamos así por presentar resultados bastante excéntricos. Se debe averiguar si no gozan de unas condiciones especiales: por ejemplo, una situación de renta. Eso lógicamente conduce a la exclusión de tales casos del grupo, por no-homogeneidad.

En caso contrario pueden servir como modelos para los demás. Influyen en los promedios del grupo de cabeza.

El camino que debe recorrer cualquier finca del grupo para alcanzar al nivel de cabeza supone:

sea: aumentar su nivel de tecnicidad.

sea: invertir más capital

sea: adquirir un mejor empleo de los medios o al límite las tres a la vez.

- El banco ofrece el capital.

- A veces se exige un progreso técnico (asistencia técnica obligatoria).

- Más escasamente se exige una intervención en la gestión. El banco se satisface de prendas o garantías hipotecarias. En la meta de fomento y planificación de este fomento, se debería contemplar este aspecto. Presenta indudables inconvenientes como el de exigir una encuesta, un plan de la finca. Sicológicamente puede no gustar al cliente, de otro lado necesita un personal calificado.

12 - NECESIDAD DE UN MINIMO DE DATOS BASICOS

Pero esas encuestas son la base de todo conocimiento indispensable a la planificación.

Podemos evitar esas exigencias basando las políticas de otorgamiento del crédito sobre orientaciones, tales como:

- ayudar al aumento de un producto (motivo de mercado)
- ayudar una región (motivo político)

Aún asegurandonos con garantías financieras podemos llegar a errores fundamentales por:

- no tener criterios de intervención valuables sino presiones políticas. Por lo tanto, se puede crear disparidades sociales o regionales.
- no conocer el empleo del capital que se puede a menudo desviar de sus objetivos.
- no poder evaluar la valorización del capital: en casos límites se podría seguir sin poder observar una descapitalización de los clientes.
- por impedir el desarrollo de ciertas empresas agrícolas en regiones en que no se supone el nivel de las potencialidades.
- etc....

Todo eso se puede evitar por el conocimiento de:

las explotaciones: estudio de la finca
las zonas homogéneas: estudio de grupo
las regiones: planificación regional
el país: planificación nacional

Por el medio de la consolidación de los datos desde abajo hasta arriba.

13 - SISTEMA DE NOTACIONES

A lo largo de este curso utilizaremos un conjunto de notaciones que conviene definir ahora.

La unidad elemental que estudiamos es la finca. La nombraremos F con dos índices F_i^j dando el número i de la finca en una zona homogénea j.

Una zona homogénea j se llamará Z_j^k cuando hace parte de una región administrativa bancaria k.

Una región se llamará R_k

Por lo tanto tendremos:

$$\sum F_i^j = Z_j$$

$$\sum Z_j^k = R_k$$

$\sum R_k$ = la área total cubierta por las actividades del banco

Es indispensable tener un nivel de agregación de los datos para la unidad administrativa del banco. Cada R_k se compondrá de una o más zonas Z_j^k. Por ejemplo (totalmente teórica)

La agencia Valle = R_k tendrá:

Z_1^{Valle} = fincas medianas de la parte plana

Z_2^{Valle} = fincas hortalizas de la parte plana

Z_3^{Valle} = fincas ganaderas de las lomas

etc...

De otro lado, Pi representará un producto i de cualquier región o zona. Ei una clase i de equipo. Se podría en ciertos casos emplear otro índice para especificar más, ejemplo:

Ganado cultivo

Ei ó Ei

14 - COMPARACION DE LAS ZONAS HOMOGENEAS

Se supone que se haya dividido el área comercial del banco en zonas homogéneas.

La primera vez eso planteará un problema. Ya en base a ciertos criterios comunes se podrá establecer una división "a priori". No será esta división perfecta y continuamente se corregirá sea por estallido en subzonas o al contrario agregando dos o más zonas.

Más que todo hay que evitar fijar definitivamente las estructuras regionales que pueden evaluar de un año a otro.

Se supone también que se hayan hecho los análisis de grupo de las diferentes zonas. Para hacerlos no debemos tener en cuenta todas las fincas. Primero se excluyen las fincas que no son de los clientes del banco. De las que quedan, una parte solamente estará utilizada por haber sido estudiada. Lo principal es disponer de un número suficiente de fincas de la zona para alcanzar a promedios estadisticamente válidos y representativos.

En cada zona Z_j^k el grupo de cabeza servirá como referencia y como objetivo.

Proponemos el cuadro siguiente en el cual se consignan los resultados de los grupos de cabeza:

Zonas	Actividades	Rendimiento técnico	Margen unitaria	Ingreso/ha	Avances	Equipo	Tierra	i_{CAG}	i_{CT}
Z	1 2 3								

Aparece en este cuadro:

1o. La estructura de la producción. Se trata de señalar las dos, tres o cuatro actividades más importantes que desarrollan los agricultores de cabeza del grupo en base, ya sea a la importancia del producto procedente de estas actividades, ya sea a la superficie dedicada a estas mismas actividades. Normalmente deberíamos relacionar la importancia de cada actividad al nivel de capital (tierra, avances, equipo) atribuído. En la práctica eso presenta algunas dificultades, nos satisfaceremos en el momento de una clasificación aproximada.

2o. El nivel de la producción:

- nivel técnico que se exprime por rendimientos unitarios, tales como: kg/ha., botellas/vacas..., etc.

- nivel económico que se exprime por la margen bruta unitaria (vea "observación de la finca") de cada producto.

3o. El resultado global/ha.

Podemos dar aquí, ya sea el producto/ha. o mejor el ingreso neto/ha.

4o. La estructura del capital.

El capital se compone (vea "observación de la finca") de tres elementos: tierra y mejoramiento de la tierra - equipo o ganado - avances a los cultivos.

5o. Los intereses del capital agrícola global (CAG)

-del capital de trabajo (CT)

Estos intereses nos dan un dato particularmente interesante para los banqueros: la valorización del capital.

Este cuadro permite establecer una comparación entre las Z_j^k sin que se pueda agregar esos datos al nivel Rk, tampoco al nivel nacional.

La agregación de los datos Z_j^k en R_k no puede dar ninguna idea de la potencialidad de R_k porque no se puede ponderar la importancia relativa de cada Z_j^k por falta de censos exhaustivos.

Limitaremos la explotación de este cuadro para clasificar las zonas según unos criterios que puedan servir al planificador.

a) Clasificación por producto Pi.

b) Clasificación según el ingreso/ha.

c) Clasificación según los intereses sacados del capital.

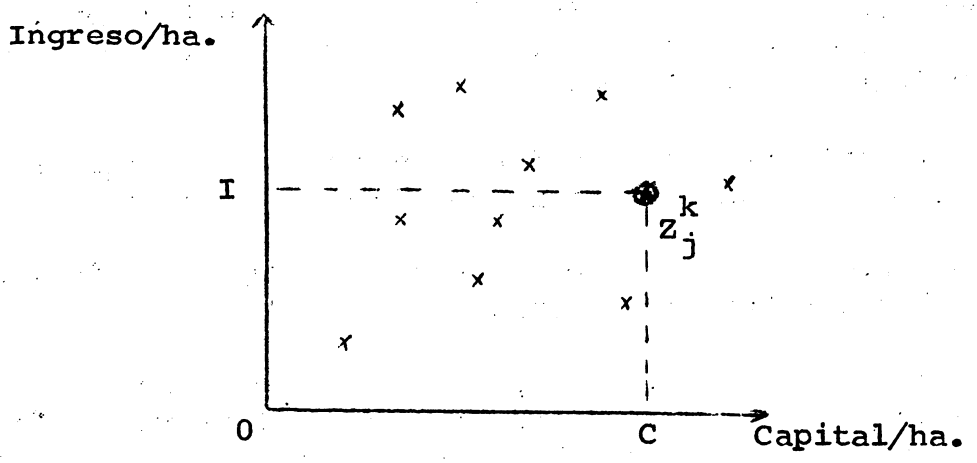
Sea prácticamente:

Pi: Maíz			
Orden	Zonas	Rendimient	Margen
1 2 3 4 5 6	z_j^k	3,450 t	$2.600

Ingreso/ha.		
Orden	Zonas	Nivingr.
1 2 3 4	z_j^k	$3,650

Interés del Capital de Trabajo		
Orden	Zonas	Nivel del Interés
1 2 3 4 5	z_j^k	23%

o bien gráficamente:



El comportamiento normal para un banquero es buscar la respuesta de la explotación (aumento de ingreso o por lo menos nivel del ingreso) al influjo de capital. De eso la búsqueda de la relación: capital/ ingreso.

Un conjunto de Z_j^k fundamentalmente diferente entre sí, no permite llegar a una correlación de ninguna forma. Pero podemos representar gráficamente las diferentes Z_j^k: OC= nivel de capital utilizado, OI = ingreso/ha., $\frac{OI}{OC}$ = interés del capital.

El planificardor puede juzgar desde ahora la situación de las Z_j^k. Se puede definir una parte del

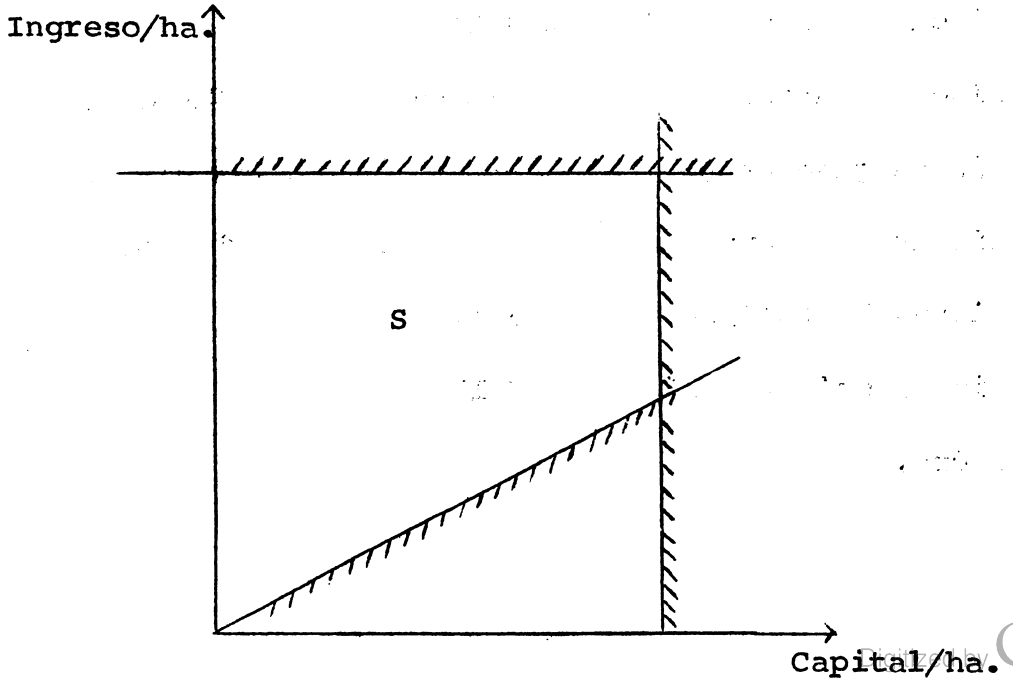


gráfico que corresponde a un ingreso inferior al costo del dinero. Se puede definir otra parte que limita el tope de capital/ha. Podemos también definir un ingreso/ha. máximo.

La superficie S contendrá las zonas pudiendo entrar en un programa de crédito. Sin embargo no se debe olvidar que podemos encontrar:

- Zonas especializadas en productos que exigen un nivel de capital/ha. netamente superior a los demás.

- Zonas con ingreso/ha., alto, pero donde la superficie por finca es pequeña o bien donde la densidad de población es alta (eso influye sobre el nivel del ingreso por habitante).

- Zonas que no valorizan, hasta la fecha, el capital en un nivel suficientemente alto pero que tal vez lo puedan hacer en caso de tener un aflujo de capitales.

Por lo tanto, no tenemos todavía elementos seguros de juicio. Debemos profundizar.

Trabajo Práctico

Utilizando los análisis de grupo ya hecho, establecer el cuadro de comparación entre las Z_j^k. Poseemos en la actualidad los estudios siguientes:

- fincas medianas cultivos Valle 1
- fincas medianas cultivos Valle 2
- fincas ganaderas Sabana de Bogotá Zona A
- fincas ganaderas Sabana de Bogotá Zona B
- fincas ganaderas Sabana de Bogotá Zona C
- fincas hortalizas Valle 2
- fincas cría y café Valle 2

Comentar el cuadro.

15 - CRITERIOS DE ESCOGENCIA PARA PLANIFICACION

La primera falla de lo expuesto precedentemente, es que olvidamos que la mayoría de las fincas no siguen los criterios de cabeza por ser fincas de cola o promedio.

Aunque estemos considerando el nivel del grupo de cabeza al alcance de los clientes, existe una distancia más o menos larga entre los diferentes grupos de cabeza, promedio y cola. En los casos dudosos, los riesgos de no alcanzar al objetivo serán tanto más fuertes cuanto que tengamos una gran disparidad entre Ca, P. y Co.

La segunda falla bastante grave es que no conocemos la respuesta de la explotación común del grupo al influjo de capital. En caso de no traer un aumento de producto, el influjo de capital hace disminuír el interés y por lo tanto, el banco tiene efecto desfavorable sobre el fomento.

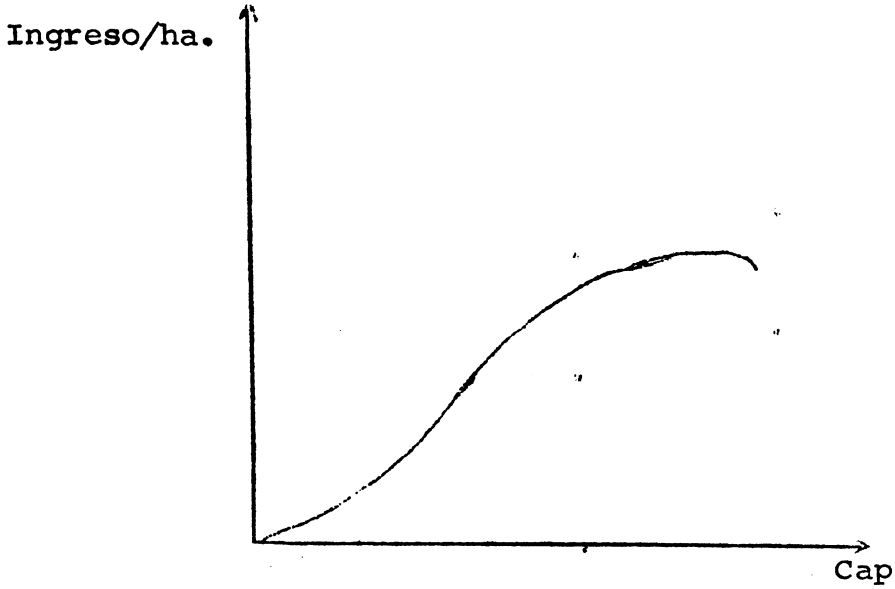
Por eso se necesita conocer esta respuesta que puede ser exprimida por:

- productividad promedia del capital
- productividad marginal del capital

Podemos medir la productividad del capital de varias maneras. Proponemos las dos siguientes:

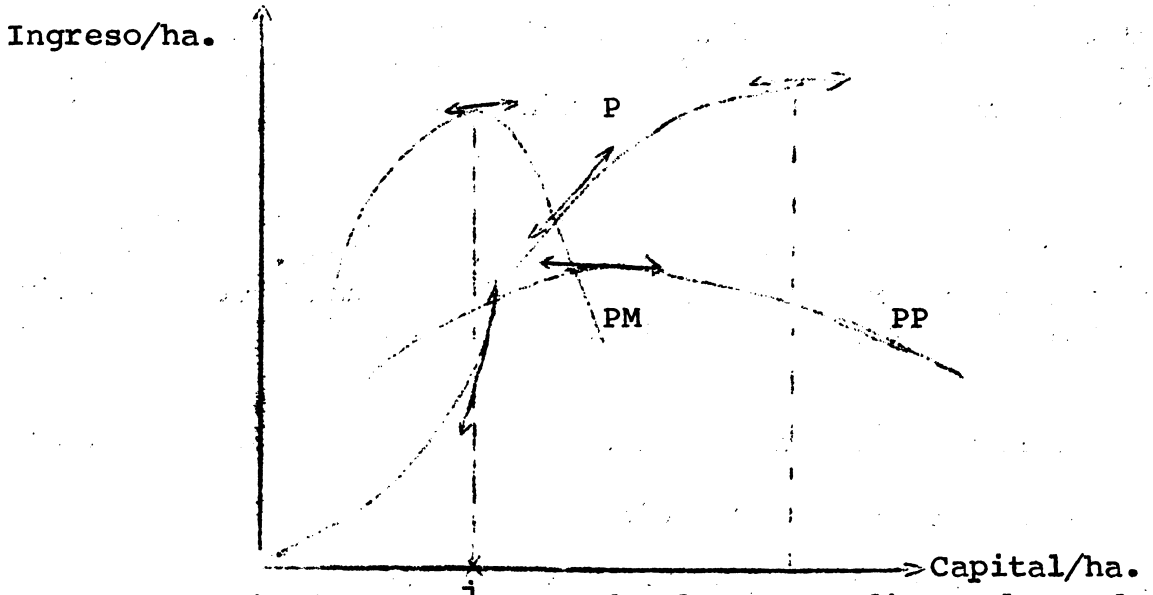
a) Curva de la función de producción

Considerado como factor de producción, el capital puede a priori, definir una función de producción y presentar una curva típica de la forma siguiente:



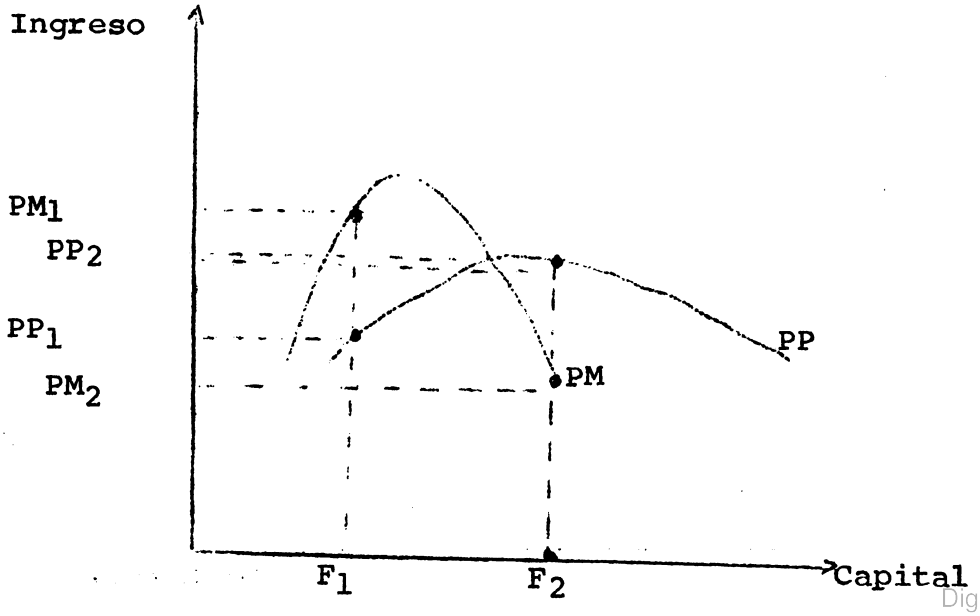
Eso lo consideran como una base teórica de razonamiento, ciertos autores económicos (ref. Heady) pero añadiendo muchas reservas.

De la función de producción se deducen las funciones: productividad promedia y productividad marginal.

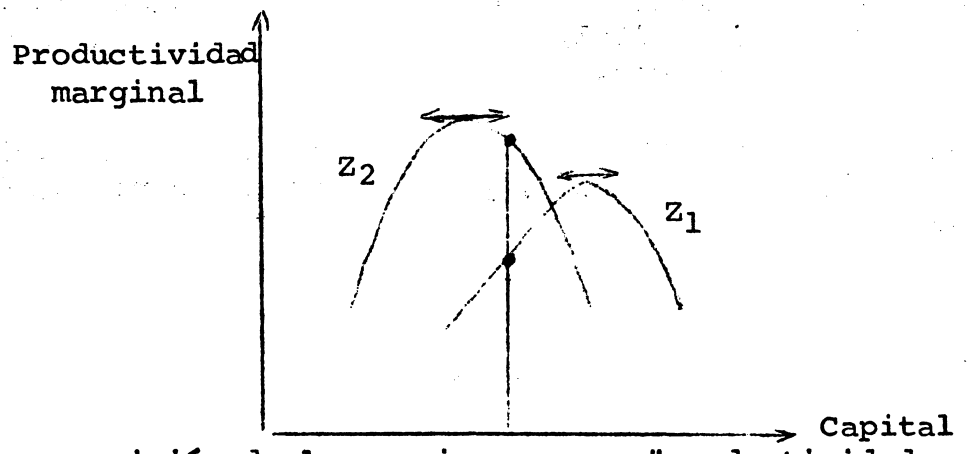


Si obtenemos a partir de las F_i^j una nube de puntos diseñando tal curva podemos tener la curva productividad marginal, situar la mayoría de las fincas, ver hasta qué nivel podemos traer capital estando siempre por arriba de una productividad mínima.

Mejor, podemos ver entre dos explotaciones del mismo grupo, cual aprovechará más el aporte del capital. Cuanto más alta es la productividad marginal, tanto mejor es la valorización del capital. Recordamos que por productividad marginal del capital se entiende el aumento de ingreso por una unidad suplementaria de capital.

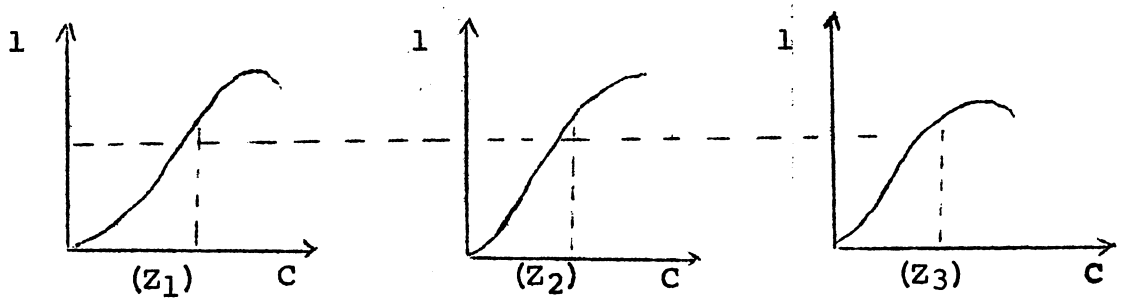


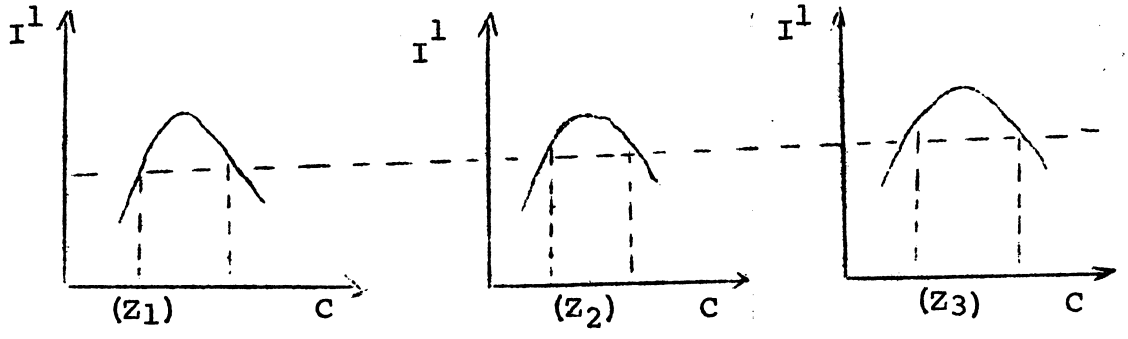
También entre dos fincas de zonas diferentes:



La superposición de las varias curvas "productividad marginal del capital", permite una comparación y una base de escogencia para atribuir el capital.

Podemos de otro lado adoptar el sistema siguiente: alinear una serie de gráficos:





- Productividad marginal

Si fijamos como meta de planificación ya sea un nivel de ingreso/ha. o una productividad marginal del capital, obtenemos la cantidad de capital que se debe otorgar en cada zona.

Se debe notar que siguiendo una curva estamos suponiendo que el empleo del capital se hace según la combinación, ya sea óptima o correspondiente al grupo de cabeza.

Trabajo Práctico

De las fincas medianas de cultivos estudiados en el Valle, hemos obtenido:

Capital/ha. $	$ Ingreso en propiedad/ha.
3134	- 1492
7858	7294
3761	4801
5970	1773
9397	2692
8939	3718
2807	660
8487	381
4466	6658
5677	8496
6128	7246
9151	4364
4661	2267
3685	1727
9730	5610
6560	5177
6664	6000
8911	6088
3320	1525
7648	4574
3645	3145

Construír la curva. Ver si llegamos a algo explotable. Comentar.

b) Programa lineal y valor dual

Sea un programa lineal definido por:

$$\begin{cases} X \geqslant 0 \\ A\,X \leqslant C \\ \text{maximizar } Px \end{cases}$$

Se sabe que problema dual:

$$\begin{cases} U \geqslant 0 \\ AU \geqslant P \\ \text{Minimizar } UC \end{cases}$$

admite la misma solución, es decir, que el mínimo de UC = máximo de Px, o sea:

$$UC = Px$$

derivamos por Ci

$$\frac{\partial\ Px}{\partial\ Ci} = Ui \qquad \text{pues tenemos } UC = Ui\ C_i + \ldots$$

eso significa que el valor dual de un factor disponible o de una exigencia representa la productividad marginal de una unidad suplementaria de este factor.

Así se puede calcular la productividad marginal de un aflujo suplementario de capital para cada sistema de producción.

Se podría hacer para cada cliente del banco. No se puede contemplar esta eventualidad que exige demasiado trabajo, pero al nivel del grupo es perfectamente realizable.

Se conoce las potencialidades del grupo. Se calculará así el valor de limitación que tiene el capital. (Ref. estudio Planning y programa lineal de una finca de hato de la Sabana de Bogotá, Misión Francesa SCET-COOPERATION).

Se podrá establecer una comparación entre las zonas z_j^k para determinar cuáles son las zonas en que el capital representa más, un freno al desarrollo. El valor dual mide exactamente el nivel de esta limitación.

Mejor se puede aumentar el interés del método, considerando no solamente el capital sino también los valores duales de otros factores.

Factores	z_1^1		z_j^k			
Ei						
1 ha. de tierra						
Capital						

Trabajo Práctico

Se supone una finca Fi, en la cual se puede producir dos productos P_1 y P_2.

La margen bruta que nos deja P_1 es 12/unidad de producción

La margen bruta que nos deja P_2 es 5/unidad de producción

P_1 P_2 necesitan tierra y capital

Necesidades / Productos	Tierra	Capital
P_1	1	3
P_2	1	1

Pero disponemos solamente de 5 unidades de tierra y 9 unidades de capital.

Hasta qué precio podemos pagar a la unidad de tierra o de capital suplementaria para tener siempre interés en hacerlo?

21 - COMPORTAMIENTO DE LOS AGRICULTORES EN FRENTE A LA OFERTA DE CAPITAL

Lo expuesto en la primera parte supone un mercado perfecto del dinero.

Sinembargo, existe un conjunto de condiciones especiales y de comportamientos específicos de los agricultores que influye sobre la demanda del capital.

Primero la tasa de interés de los préstamos.

Podemos decir que tasas de la orden de 9% a 14% son tasas relativamente favorables en comparación del valor del dinero en otros lugares.

A priori este hecho es un incentivo bastante fuerte a la demanda del capital.

En general los agricultores por concepciones tradicionales, no invierten la cantidad suficiente de capital. No tienen ningún criterio para situarse por ejemplo en una curva de producción tampoco para medir la limitación que representa el no uso de un capital suplementario. Este desconocimiento de sus situaciones les lleva a tener un comportamiento prudente.

Detrás este comportamiento hay un miedo de los riesgos que podemos medir matemáticamente para ellos.

Consideramos un agricultor teniendo un capital de 50.000 $. Puede él pedir a préstamo con un interés de 5%.

Se considera por ejemplo que su explotación pueda llevarle un 10% del capital utilizado como también pueda ocasionarle una pérdida de 10% en caso de fracaso... Suponemos que la valorización (10%) del capital se mantenga igual cualquiera sea el nivel del capital utilizado. Estamos en el caso de una respuesta constante que no quita ningún valor al razonamiento siguiente:

Capital propio	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Capital prestado	0	50.000	100.000	150.000	200.000	250.000
Capital total	50.000	100.000	150.000	200.000	250.000	300.000
Producto 10%	5.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000
Costo del dinero	0	2.500	5.000	7.500	10.000	12.500
Ingreso	5.000	7.500	10.000	12.500	15.000	17.500
Intereses del capital propio	10%	15%	20%	25%	30%	35%
Pérdida 10%	5.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000
Costo del dinero	0	2.500	5.000	7.500	10.000	12.500
Pérdida total	5.000	12.500	20.000	27.500	35.000	42.500
Interés del capital propio	-10%	-25%	-40%	-55%	-70%	-85%

El cuadro hace aparecer la evolución de las esperanzas de ganancia en comparación con los riesgos correspondientes a cada nivel de capital utilizado.

En caso de solicitar 250.000 $ sea cinco veces el capital propio, los riesgos de perdida alcanzan a -85% mientras tanto las esperanzas de ganancias son solamente de 35%.

Por eso la baja tasa de interés propuesta por los bancos de fomento agrícola por ser incentiva contrabalancea el medio de riesgos del agricultor.

Pero todo no es tan sencillo; se produce una transferencia de dinero del sector agrícola a otros sectores no tan directamente (se podría pedir a prestamo con un interés de 9% y prestar esta misma plata fuera de la agricultura con un interés de 24%) que indirectamente.

Esta transferencia indirecta consiste en una desviación de los ingresos que no se reinvierten en la agricultura. Económicamente este comportamiento a pesar de ser desfavorable al sector agrícola, es natural.

Para un banco de desarrollo es indispensable medir el nivel de auto-inversión de las empresas que ayuda.

Trabajo práctico

Proponer un esbozo de la manera que pueda permitir una medida de la auto-inversión de las empresas agrícolas a nivel finca, a nivel zona.

22 - PRESTAMOS A CORTO PLAZO

Reducir el nivel de los prestamos por la razón precedente (transferencia indirecta del dinero a otros sectores) puede ser bastante peligroso con respecto a muchos puntos de vista.

Pues seguimos considerando las varias naturalezas de préstamos.

El primero que estudiaremos aquí es el prestamo a corto plazo.

Generalmente este prestamo corresponde a la duración de un cultivo (6 meses por ejemplo) y consiste en avances a los cultivos.

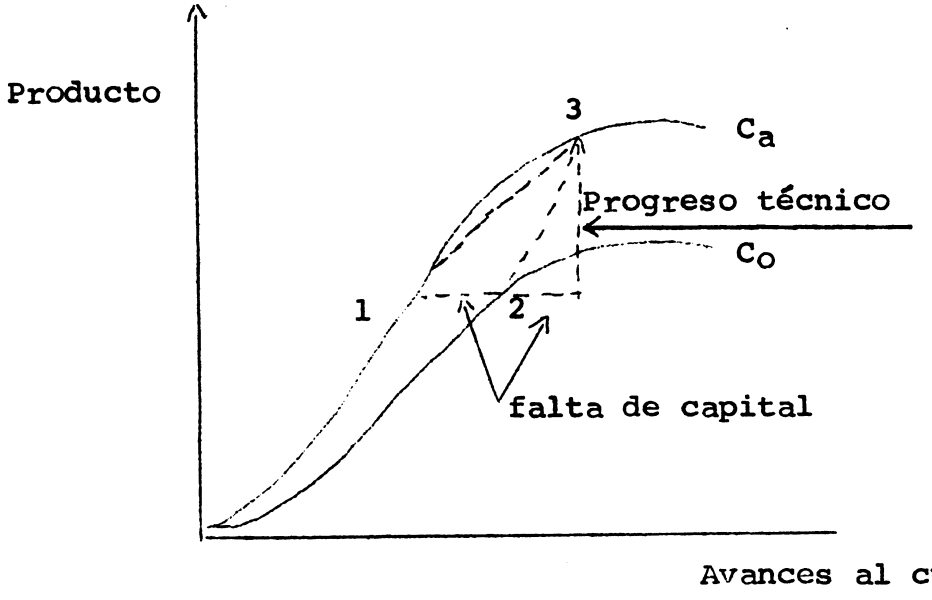
Debido a tan corto plazo no se plantea para el agricultor el problema del calculo de la "actualización". Se debe referir solamente al principio fundamental del crédito que se puede escribir:

$$\frac{\text{Ingreso}}{\text{Prestamo}} > \text{tasa de interés}$$

El agricultor como el banquero tienen que seguir este principio a pesar de que el banquero al límite puede satisfacerse del reembolso de la deuda.

Pero en una optica de fomento debe conocer la valorización del capital que presta.

Cuando prestamos para un cultivo permitimos a un agricultor pasar de una situación 1 o 2 (Ver gráfico) a una situación 3 mejor.



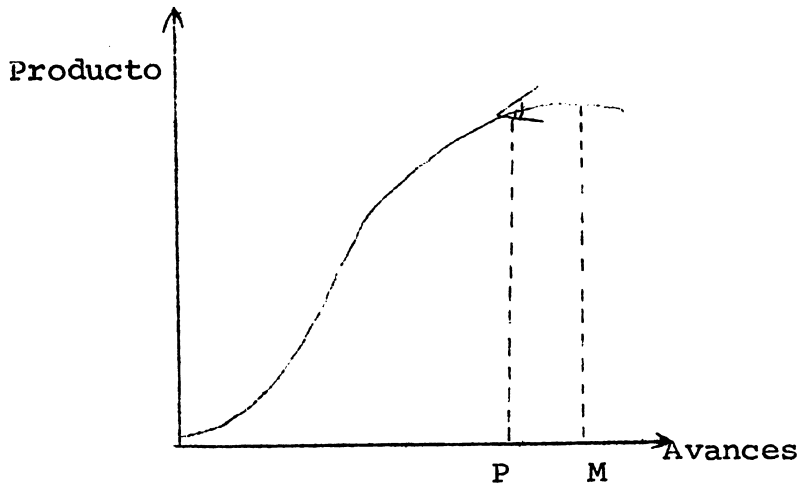
En el caso del gráfico la F_1 de cabeza no alcanza a un alto producto por falta de capital; la F_2 de cola por falta de capital y de tecnicidad.

En general el capital otorgado por un banco para los avances a los cultivos es definido a factor de un "patrón".

Este patrón puede ser definido en su turno por las curvas de producción.

Cada zona Z_j^k por cada producto P_i tiene su curva.

Suponemos que hayamos construido una tal curva (veremos mas adelante casos reales tomados en el Valle).



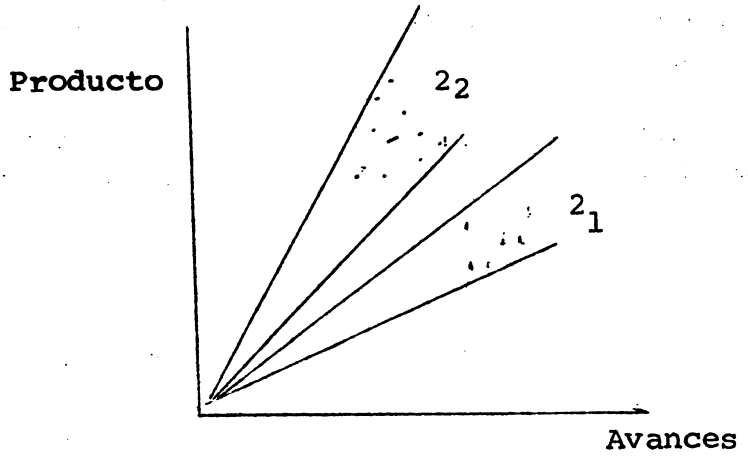
Primero aparece en la actualidad totalmente inútil permitir gastos de avances a los cultivos superiores al nivel M.

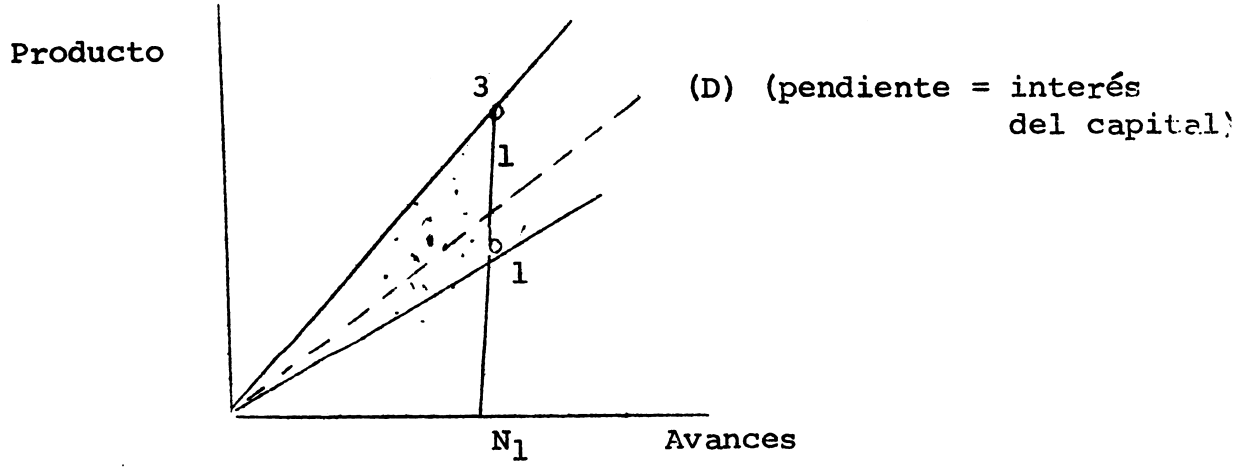
Segundo no vale la pena ayudar mas allá del nivel P si en este punto corresponde una productividad marginal del capital igual a la tasa de interés de los préstamos. Podemos tener la excepción de una voluntad de producir mas este producto. Entre P y M la productividad marginal disminuye la productividad promedia tambien (aunque menos) pero el producto global sigue aumentando.

Se puede con esta curva fijar el "patron".

Supongamos por lo menos que hayamos obtenido una nube de puntos poco asimilable a una curva.

Se determina la amplitud de las variaciones de los resultados. Esta nube representa todas las fincas del grupo.





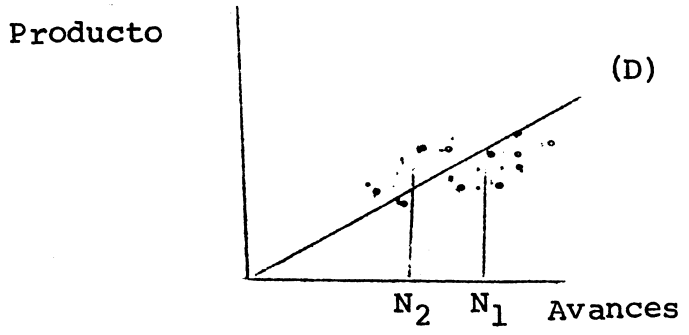
Construiremos una recta D que tiene una pendiente igual a la tasa de interés de los prestamos. Consideramos en efecto que no vale la pena ayudar para cultivos que necesitan un a capital global (del agricultor + el prestamo) no valorizado a este nivel.

Si D pasa por debajo de 1 el crédito parece seguro.

Si D pasa entre 1 y 2 solamente las fincas de cola parecen clientes peligrosos.

Si D pasa entre 2 y 3 las fincas de cabeza presentan peligro también.

Mas allá se debe excluir los prestamos a menos de encontrar otro nivel N_2.



La busqueda de este nivel constituye la determinación del patron. Se pone al día continuamente.

Trabajo practico

En las fincas medianas de cultivos del Valle del Cauca hemos obtenido las cifras siguientes:

M A I Z	
Avances /ha	rendimiento /ha
686	947
2465	5850
1876	4500
1735	4200
1953	5200
1532	2270
1391	2050
790	3582
842	2419
1726	3311
1740	3221

(Cont.) M A I Z	
Avances /ha	rendimiento /ha
3051	3543
1356	3256
1460	3246
1479	3430
865	781
2687	4157
2399	4339
1045	1463
1373	2657
1045	2127
2089	5400

ALGODON	
Avances /ha	rendimiento /ha.
4390	3125
4661	2344
3786	2958
3593	3503
6645	2491
2608	1227
6435	3125
3700	1860
3700	2344
3937	2188
3812	2500

ARROZ	
Avances /ha	rendimiento /ha
3282	3046
2921	2708
4378	4028
4277	4062
2241	3316
2852	1554
1635	2036
2818	3960

SOYA	
Avances /ha	rendimiento /ha
701	0
840	1300
1113	1562
1418	1870
2099	2656
1184	1560
1509	1898
1628	1954
1258	2008

(Cont.) SOYA	
Avances /ha	rendimiento /ha
1258	1401
1367	2004
1716	1953
1735	2078
1416	688
1425	1250
1520	2656
1557	2343
1927	2000

Construir las curvas. Ver si se puede explotar para sacar un patron. Comentar.

23 - PRESTAMOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Los préstamos a mediano y largo plazo exigen un calculo de rentabilidad (ver plan de producción y de crédito) y un calculo de "actualización.

Por esos dos aspectos uno se referirá al curso ya dictado precedentemente y a cualquier libro de economía. Se encontrará la "actualización" comentada en Heady Economics of Agricultural Production and Resource use.

Retendremos por cada inversión su nivel de rentabilidad.

24 - REFERENCIAS DE GESTION

Hemos supuesto a lo largo de la precedente parte de este curso que el objetivo del planificador fuera: permitir a las fincas de cola alcanzar al nivel de cabeza.

Para medir la posibilidad de tal cambio el planificador tiene varias referencias que llamaremos "referencias de gestión".

Esas referencias determinan la naturaleza de los prestamos para otorgar y los prestamos para rechazar.

Cuáles son? Proponemos la comparación siguiente:

	Estructura de la producción	Rendimientos	margen	Estructura del capital	Estructura de los costos	Intereses
Z_j^k						
F_i^j						
Comentarios						

Los datos son tomados de la observación de la finca F_i^j y del estudio de grupo Z_j^k.

Los comentarios pueden, en parte, resumir el diagnóstico.

La meta de esta comparación es:

-Averiguar si F_i^j puede pasar a Z_j^k, por lo menos diagnosticar su alejamiento

-Evitar de favorecer un desequilibrio ya existente y que no se justifica.

-Al contrario, reducir toda falla que aparezca en esta comparación.

Se estudiará sistemáticamente:

a) Estructuras de la producción

Normalmente la escogencia de las empresas debe ser muy similar a la del grupo de cabeza. Todo comportamiento anormal se debe justificar o reducir.

b) Estructuras del capital y de los gastos.

Pueden revelar fallas de equipo o de los cuidados a los cultivos. Al contrario, se puede poner en evidencia exceso de capital en ciertos renglones.

c) os intereses

No son más que la consecuencia lógica de esas estructuras.

<u>Trabajo práctico</u>

Con los resultados del análisis de grupo de $Z^{\#1}_{Valle}$ diagnosticar el caso de la finca F_i que se tomará dentro del grupo.

25 - REFERENCIAS DE SEGURIDAD

Una vez escogida la naturaleza del capital, en el mejor sentido para permitir el progreso del cliente, es decir, que su finca se acerque a las de cabezas, no se debe olvidar que el cliente puede todavía ir, si nó al fracaso, por lo menos a malos resultados por razones incontrolables. Naturalmente eso se presentará como una excepción.

Lo que el planificador debe averiguar es que en caso de mala cosecha,

- el agricultor pueda devolver el dinero
- sin disminuir su capital hasta tal punto que no pueda seguir su actividad.

De la "observación de la finca" y del "estudio de grupo" se toman los datos siguientes:

	Endeudamiento	Capacidad de pago	Independencia financiera
z_j^k			
F_i^j			

El banco debe fijar un nivel de seguridad.

En general debemos tener

Endeudamiento $\leqslant$ capacidad de pago

pero al estudiar la composición de esos datos, esta relación puede no aparecer como un criterio absoluto.

31 - CONSOLIDACION DE LOS DATOS - NIVEL REGIONAL

Hemos definido un cierto número de condiciones para el otorgamiento del crédito; también hemos dado criterios de comparación que puedan ayudar al planificador en su trabajo de determinación de las prioridades.

De otro lado se trata de recibir las solicitudes de crédito sin imponer condiciones drásticas que desanimen la demanda de capital.

Esas solicitudes debemos agregarlas primero al nivel de la zona Z_j^k. Se hace por eso una suma

Proponemos el cuadro siguiente:

Fincas	P_1	P_2		P_i	E_1	E_i	Σ
F_1^J							
F_2^j							
F_i^j	ha / $					Unidades / $	Σ $
Z_j^k	Σ ha o ΣP_1						$\Sigma\Sigma$ $

Horizontalmente anotamos los diferentes productos o equipos para los cuales se otorgan prestamos.

Verticalmente aparecen las diferentes fincas es decir cada cliente.

Por línea tendremos el dinero solicitado por F_i

Por columna tendremos el nivel de producción esperado de cada P_i por tener el número de hectáreas (consideramos una esperanza de producción igual en todas las líneas o mas, si es posible, haremos una suma ponderada).

Nota: Veremos mas lejos que necesitamos un dato suplementario: el nivel de producción total esperado, que el cliente haya o no pedido dinero para el producto considerado. De tal modo que cada casilla puede presentarse así:

ha. con crédito
$
ha. total

Volveremos a justificar este punto de vista.

Sigamos mas adelante en la agregación de los datos. Pasamos de la Zona Z_j^k a la región R_k de la misma manera:

Zona	P_1	P_2	.....	P_i	....	E_i		$\sum$
Z_j^k								$\sum$ $
R_k	$\sum P_1$					$\sum E_i$		$\sum\sum$

32 - INFLUENCIA DEL BANCO EN EL FOMENTO REGIONAL

Esos resultados de la agregación nos dan:

- La demanda global de dinero
- La demanda por equipo E_i
- La demanda por producto P_i
- La demanda por Zona Z_j^k
- La esperanza de producción de P_i por zona Z_j^k
- La esperanza de producción de P_i al nivel R_k

Esos datos son ya una base de planificación. Pero se trata solamente de una previsión parcial que no comprende mas que los clientes del banco. Según las regiones la importancia relativa de los clientes en relación con el conjunto de los agricultores puede ser mas o menos grande. De otro lado el número de clientes oscila y no son siempre los mismos.

Para un planificador eso puede parecer muy poco.

Aquí interviene la limitación fundamental de nuestra meta. Nos limitamos al estudio de la influencia del banco. Lo que razonablemente podemos atender es la planificación de la política de fomento del banco en coordinación con los objetivos de la planificación nacional. Sería ya mucho si lo pudieramos llevar a cabo correctamente.

En cuanto a la demanda de capital podemos tener:

- el nivel de la demanda global y por producto o equipo en el año considerado sea año 1.
- la diferencia entre dos años consecutivos años 1 y 2

Eso no permite descubrir la evolución de la demanda. Desafortunadamente en este caso sería casi imposible relacionarla con la demanda al nivel nacional.

Nos satisfaceremos de esos datos absolutos.

En cuanto a la esperanza de producción de los productos P_i podemos tener:

- La esperanza de producción de los lotes para los cuales se otorgaron prestamos.

- La evolución de la misma producción de P_i entre los años 1 y 2.

Aqui nos enfrentamos a una dificultad. Pueden existir ciertos fenómenos de substitución entre productos.

Por ejemplo la plata prestada a un agricultor para el maíz le permite utilizar su capital propio para soya. En cierto sentido el banco favorece indirectamente el cultivo de soya por facilitar una nueva estructura de producción.

Esto nos lleva a comparar no solamente las esperanzas de producción de P_i de los lotes directamente financiados sino todo lo que el conjunto "clientela" podrá producir.

Para tal meta se exige mas que las solicitudes se exige los planes de producción cada finca.

Vemos de nuevo la necesidad del estudio básico de la finca.

Pues tendremos tres datos fundamentales correspondientes a las fincas de los clientes.

- Superficie total dedicada a P_i

- De la cual % directamente financiada

- Esperanza global de producción

En caso de tener (lo que es probable) el nivel total de la producción de la zona, de la región o del país (DANE, Ministerio de Agricultura, otras fuentes estadísticas) se puede medir:

lo.) $$\frac{p_i}{P_i}$$

donde p_i = producción prevista de los clientes

P_i = producción global de la zona considerada

(en general P_i se refiere al año precedente)

Esta relación nos da la importancia relativa de los clientes del banco en relación con el conjunto de los productores. Esto permite al planificador ponderar la influencia que el pueda tener en su zona.

Por ejemplo Maíz = 15% significa que los clientes del banco producen 15% del Maíz de la Zona.

2o.) $$\frac{dpi}{P_i}$$

donde dpi = evolución entre 2 períodos de la producción de P_i (clientes del banco)

p_i = producción del período precedente tomada como referencia.

dpi puede ser negativo en caso de una disminución.

Esta relación nos da la evolución relativa del comportamiento de los clientes en cuanto al producto P_i.

33 - EVOLUCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CLIENTES

La comparación de las evoluciones de la demanda de los diferentes productos o equipos permite estudiar una serie de datos utiles al planificador.

De los principales podemos mencionar:

1. La busqueda del comportamiento de los clientes en relación con la evolución general. Se puede que el banco por incentivos excesivos dirija la demanda de capital en un sentido mas o menos diferente del normal, sea que eso conteste a una meta precisa, sea que se trate de un error de incitación.

2. La medida de los fenómenos de substitución entre productos. Unos desarrollándose, otros desapareciendo.

3. La relación entre d_{pi} y la variación del precio de P_i; no es otra cosa que la elasticidad de la producción al precio.

4. La relación entre d_{pi} y los riesgos relativos a los productos tales como: ausencia de mercado seguro, mal conocimiento técnico de los agricultores, inadaptabilidad del producto en la región.....etc.

5. La comparación de las evoluciones de p_i entre,lasdiferentes zonas Z^k_j

6. La evolución general de p_i en relación con el sistema actual del grupo de cabeza en una zona dada. Nos recordamos que hemos considerado la estructura de producción de una zona como esencialmente variable.

   Podriamos estudiar muchos otros aspectos evolutivos de la demanda del capital para los P_i o E_i, siempre con el fin de conocer mas el comportamiento de los agricultores para saber bien influir ulteriormente sobre la demanda del capital.

34 - CONSOLIDACION DE LOS DATOS - NIVEL NACIONAL

Una vez hecha la agregación de las solicitudes al nivel regional, una vez estudiado el impacto de la ayuda del banco sobre tal producto o equipo y mas conocidas las motivaciones de las solicitudes, podemos pensar agregar las solicitudes al nivel nacional.

Por eso se puede utilizar un cuadro similar al ya propuesto.

Regiones	P_1	P_2		P_i	E_1		$\sum$
R_j^k							
$\sum$							$\sum \sum \$$

En cada casilla tendremos:

- prestamos solicitados
- producción financiada
- producción total de los clientes

Se obtiene así las necesidades en capital y la esperanza de producciones.

Las solicitudes de crédito se comparan inmediatamente contra la oferta de capital del banco.

El equilibrio se busca en base a la comparación $\sum \sum \$$ y crédito disponible.

1. si $\sum \sum \$ \leqslant$ credito disponible

La demanda inferior a la oferta. Teóricamente todo se puede otorgar. Las limitaciones pueden venir de ciertas exigencias de disminución de producción. Sin embargo no es aconsejable frenar brutalmente un gran volumen de solicitudes ya exprimidas.

Se debe considerar el aspecto mercantil del banco.

Los incentivos deben prepararse con anticipación y evitar que el banco rechace demasiado crédito en la eventualidad de menos clientes que pueda tener.

En caso mas bien teórico de absoluta necesidad de impedir el aumento de unos cultivos podremos utilizar criterios que veremos mas adelante.

2. Si $\sum \sum \$ \leqslant$ credito disponible

Podemos ver cómo metódicamente se puede adecuar las demandas y ofertas.

- Limitaciones por producto

Se contemplan los P_i que entidades nacionales de los mas altos niveles consideran qué reducir.

Las razones de esas limitaciones pueden ser:

dificultades de mercado, miedo de caida de los precios, etc.

En cuanto a los P_i por aumentar, los incentivos tales como precios ayuda/ha, asistencia técnica, ... deben ser utilizados ante las solicitudes.

	Crédito	Precio	Técnica
Incentivos al aumento	Aumentar el crédito/ha	+	Asistencia
Incentivos a la disminución.	Disminuir el crédito/ha	—	Sin asistencia

El análisis de grupo nos permite hacer una comparación de los rendimientos y de las márgenes brutas entre las Z_j^k. Si queremos reducir o aumentar P_i se puede tomar estos criterios. En general márgenes y rendimientos crecen o disminuyen juntos. Se podrá por ejemplo disminuir la ayuda a las zonas marginales (márgenes bajas o rendimientos bajos) teniendo en cuenta, sin embargo, lo que representa para las fincas de Z_j^k la empresa P_i estudiada.

Una margen baja y rendimiento bajo en comparación con el nivel nacional puede representar para una zona pobre una fuente vital de ingresos.

En ciertos casos margenes y rendimientos no tienen la misma clasificación. Por ejemplo.

Orden	Margen	Rendimiento
1	Z_3	Z_4
2	Z_5	
3		
4		
.		
.		
.		
10	Z_4	

Si la política agrícola lleva a reducir P_i un caso tal como Z_4 (alto rendimiento, con margen baja) puede inducir a abandonar P_i en Z_4.

Al contrario se trata de buscar altos rendimientos y márgenes altos para desarrollar cualquier P_i

- Limitaciones por equipo

La clasificación que podemos proponer entre los diferentes equipos es la rentabilidad (Ref. Estudio de la finca-plan de producción).

Los equipos en general además de llevar un aumento de rentabilidad debido por ejemplo a disminución de los costos fijos, pueden permitir un aumento de los rendimientos.

Estos aumentos de rendimientos son evaluados en el cálculo de la rentabilidad. De otro lado el efecto real de adquisición de los equipos sobre el rendimiento no se averigua antes de una cosecha. Podremos solamente en año 2 corregir los rendimientos si aparece el efecto esperado.

Pués clasificaremos las inversiones de E_i solicitadas por rentabilidad.

	Z_1	Z_j^k	
E_1	15%		
		6%	
E_i			

Una casilla contiene la tasa de rentabilidad de un tipo de equipo en una zona por ejemplo, rentabilidad de una vaca en Z_j^k (valor dual).

Se puede al nivel nacional determinar un nivel mínimo de rentabilidad por clase de equipo.

- Limitación por capital

La valorización del capital ya estudiada (parágrafo 14) puede servir como criterio de escogencia. Hemos definido anteriormente las zonas en que el capital representa una limitación mas o menos vital. Eso se puede medir (valor dual).

También aquí intervienen factores políticos que puedan ser útiles.

Tendremos una base de prioridades.

Partimos del cuadro siguiente

		P_i		E_i		$\sum$
z_j^k						

El problema es: disminuir (1) $\sum \sum$ \$ teniendo como condiciones disminuir P_i, aumentar P_j .... etc.

Una primera aproximación de la adecuación consiste en equilibrar la última linea del cuadro.

$\sum$	--	++	--	+		-

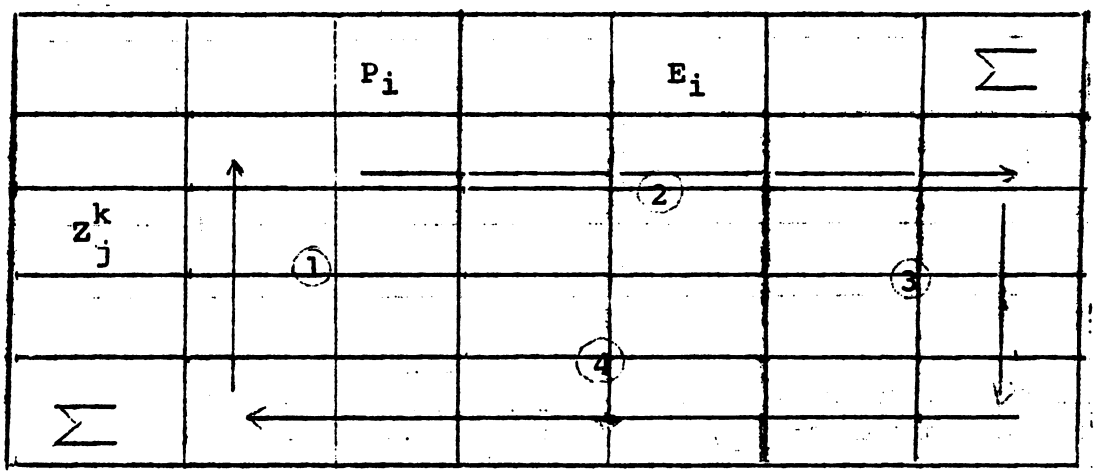
Una segunda aproximación consiste en repartir entre las z_j^k las correcciones ya propuestas por P_i o E_i

En este paso intervienen los criterios estudiados en el parágrafo 34.

+	P_i
	+
z_j^k	-
	+
z_j^t	---
$\sum$	----

(1) o aumentar

El tercer paso consiste en averiguar el equilibrio del cuadro. Que sea coherente en los cuatro sentidos.



Se puede elegir cualquier sentido por empezar. Tenemos en

1) Criterios de comparación técnicos entre Z_j^k/P_i

2) Criterios de comparación de eficiencia de la P_i y E_i/Z_j^k

3) Criterios de valorización del capital de las Z_j^k

4) Criterios de mercadeos

El equilibrio se obtiene por aproximaciones sucesivas. No es perfecto. Se escoge la solución la más cerca del equilibrio.

Una gran exactitud del equilibrio se exige tanto menos que no se trata de una planificación global sino un conjunto de incentivos. El banco tiene que dirigir su impacto en un sentido en general conforme a los objetivos de la planificación nacional.

36 - INFLUENCIA DEL BANCO

Se pone como principio que todos los datos obtenidos son sistemáticamente puestos al día. Las cifras nos interesan tanto por si que por sus evoluciones.

Podemos medir:

- evolución de los rendimientos
- evolución de las especulaciones (estructura de la producción de las Z_j^k
- Concentración del conjunto de las fincas de Z_j^k alrededor del grupo de cabeza
- Progreso del grupo de cabeza (Se mide por los criterios tales como intereses del capital).
- aumento de la producción (cartográfica)
- actualización de los patrones
- aumento de la importancia del banco en la zona.

C O N C L U S I O N E S

Si se quiere orientar la política de cualquier entidad hacia el fomento planificado hay exigencias de informaciones que no se pueden evitar.

Si se quiere tener en cuenta las motivaciones y el comportamiento de las empresas (fincas) en el mismo tiempo de los imperativos nacionales se debe recolectar una información básica (nivel finca).

Eso implica que entramos en un sistema de encuestas permanentes y se necesita:

- personal suplementario
- una comprensión del sistema de parte del cliente

Podemos contemplar (en caso de no poder inmediatamente hacer censos exhaustivos) hacer solamente estudios parciales de casos.

Llegamos a una idea de un ejemplo y de sus potencialidades con un mínimo de fincas. Podemos también limitar el estudio a un número limitado de R_k

Al revés es indispensable medir mas que las solicitudes de crédito el plan de las fincas tomadas en conjunto.

El interés y el límite del método es medir y orientar la influencia del banco en el desarrollo agrícola. Eso excluye la pretención de una planificación global. El banco alinea su acción a los directivos

nacionales. Pero puede poseer una información escasa muy útil: niveles de potencialidades, estructura de producción....etc....

Escoger el cliente en función de criterios de fomento puede conducir a una disminución del volumen de crédito otorgado. Sería el caso en un cambio brutal de sistema: del sistema bancario ordinario a sistema de fomento.

Pero de otro lado los estudios llevados a cabo en la busqueda de los diferentes niveles de producción y potencialidades permiten darse un nuevo conocimiento de los clientes posibles.

No se debe olvidar que la taza de interés practicada bastante baja queda un incentivo bastante fuerte.

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

PRUEBA DE NIVELACION

1. Establezca la diferencia entre los conceptos expuestos en la ley de los rendimientos decrecientes y el concepto de rendimientos decrecientes de escala.

2. Explique lo que se entiende por ineficiencia desde el punto de vista económico.

3. Si asumimos que la elasticidad precio de la demanda por tractores es igual a -2 y los precios bajan, cuál será el efecto en el ingreso total recibido por los vendedores de maquinaria agrícola? Explique claramente su razonamiento.

4. Si el ingreso nacional per capita de Colombia se incrementa de $6,000 a $12,000 por año, y el consumo per capita nacional de carne se incrementa de 60 a 120 libras por año, cuál es la elasticidad ingreso de la demanda por carne?

5. Cómo relacionaría usted la elasticidad precio de la demanda de café Sello Rojo con la de café en general? Explique.

LEM:ett
XI-10-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

PRIMER EXAMEN PARCIAL

Nombre: _____

Calificación: _____

1. C F Debido a que la producción agrícola está concentrada en determinadas áreas de producción, la etapa de acopio tiende a desaparecer dentro del proceso de mercadeo.

Explique: _____

2. C F Puede decirse que basta que existan agricultores con deseos de vender sus productos e interés de comprar por parte de los intermediarios o consumidores para que tanto los agricultores, como los intermediarios y/o consumidores se encuentren en el mismo mercado.

Explique: _____

3. C F La perfección del mercado en cuanto a lugar nos permite evaluar el sistema de mercadeo existente en una zona, región o país, desde el punto de vista de la función transporte.

Explique: _____

4. C F La principal justificación económica de la función transporte es la de incrementar el valor de los bienes mediante la creación de utilidad de tiempo.

Explique: _____

5. C F. La Campaña de Organización Campesina busca sustituír las demás formas de organización existentes en el país.

Explique: _____

6. Cite cinco ventajas de la compra-venta por descripción:

a. _____
b. _____
c. _____
d. _____
e. _____

7. Cite cinco razones que justifiquen la necesidad del almacenamiento en el proceso de mercadeo agrícola:

a. _____
b. _____
c. _____
d. _____
e. _____

8. Cite cinco beneficios de tipo económico que pueden alcanzarse mediante el establecimiento de sistemas de clasificación de los productos agrícolas:

a. _____
b. _____
c. _____
d. _____
e. _____

9. Cite cinco servicios prestados por los almacenes generales de depósito:

a. _____
b. _____
c. _____
d. _____
e. _____

10. Indique qué reglamentan las siguientes disposiciones legales:

a. Decreto 2420 de 1968: _____
b. Ley 1a. de 1968: _____
c. Resolución 061 de 1967: _____
d. Ley 135 de 1961: _____
e. Ley 19 de 1958: _____

LEM:ett
XI-7-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

SEGUNDO EXAMEN PARCIAL

1. Enumere los componentes principales del desarrollo socio-económico. Indique la función cumplida por cada uno de dichos componentes, tal como fué discutido en las clases de desarrollo rural.

2. En los proyectos de colonización espontánea donde el factor de producción tierra está listo para ser usado y no tiene precio alguno, se observa que los colonos limitan siempre el uso de dicho factor. Explique esta situación haciendo uso de los conceptos de producto total, medio y marginal explicados en las clases de economía de la producción.

3. Los objetivos de un grupo reducido de empresarios con éxito del Valle del Cauca se resumen en la maximización del ingreso neto proveniente de sus explotaciones agrícolas. Haciendo uso de curvas de isocuantas e isocostos, ilustre la forma como estos empresarios alcanzan los objetivos que tienen en mente.

4. Haciendo uso de los factores de producción, mano de obra y capital, ilustre una situación de rendimientos constantes de escala en la producción de un cultivo cualquiera en una finca con la cual usted esté familiarizado.

5. Si se desea aumentar la producción media obtenida de un cultivo mediante el empleo de mano de obra adicional, explique si es necesario o no es necesario que la contribución al producto total de cada obrero adicional utilizado sea creciente. Justifique su respuesta haciendo uso de los principios de la economía de la producción.

LEM:ett

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

TERCER EXAMEN PARCIAL

A. (30 Puntos)

Indique si las frases siguientes son ciertas (C) ó falsas (F) y justifique plenamente su respuesta. Cada pregunta tiene un valor de tres puntos de los cuales uno corresponde a la respuesta de cierto ó falso y dos a la justificación suministrada.

C F 1. La planificación es un proceso que presenta soluciones alternas para la consecución de distintos fines.

C F 2. La sociedad formula sus objetivos teniendo en cuenta la disponibilidad de recursos.

C F 3. La situación actual pertenece a la etapa de programación

C F 4. El control del Estado en los sectores claves de la economía es una de las características de la planificación indicativa.

C F 5. Es necesario para el desarrollo un fuerte sector nacionalizado.

C F 6. Una política de desarrollo regional es rentable cuando el costo de regionalización es superior a los beneficios esperados.

C F 7. La valorización es una política de desarrollo regional que debe aplicarse después de la expansión económica.

C F 8. Las características topográficas ayudan a determinar la región homogénea de "espacio polarizado."

C F 9. Es favorable el fortalecimiento de polos de desarrollo con fuerza centrípeta.

C F 10. La regionalización para el desarrollo es un instrumento eficiente.

B (10 Puntos)

Dibuje las curvas de costos medio variable, costo medio total, costo fijo medio y costo marginal. Determine un precio cualquiera para el producto e indique el punto donde se debe estar produciendo para maximizar los ingresos netos, teniendo en cuenta sólo los costos medios variables. Explique por qué con el precio por usted determinado se logra maximizar los ingresos netos.

C (5 Puntos)

Establezca en forma gráfica o matemática las relaciones que existen entre las curvas de costo medio variable y producto medio.

D (5 Puntos)

Establezca en forma gráfica o matemática las relaciones que existen entre las curvas de producto marginal y costo marginal.

LEM:ett
XI-21-69

CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA (IICA-CIRA)
MISION FRANCESA DE COOPERACION TECNICA (SCET-COOPERATION)

CURSO DE CAPACITACION PARA ASESORES ECONOMICOS REGIONALES
CAJA DE CREDITO AGRARIO, INDUSTRIAL Y MINERO
NOVIEMBRE 3 A DICIEMBRE 19, 1969

Dirección:

L. Eduardo Montero, IICA-CIRA
Hernán Carrera, IICA-CIRA

EXAMEN FINAL

Nombre: _____

Calificación: _____

C F 1. La administración rural realiza análisis económicos de explotaciones con el único objeto de evidenciar los posibles defectos de las mismas.

C F 2. Las técnicas de investigación en administración rural siguen un proceso análogo al del método científico.

C F 3. La ficha de explotación es indispensable para dar buena información técnica.

C F 4. En el método del "programme planning" hay que revisar totalmente la planeación cuando ninguna sustitución en el plan es suceptible de aumentar el margen bruto global.

C F 5. Difícilmente puede el especialista planificar la agricultura ya que los mismos productores desconocen lo que hace falta saber para planificar sus propias explotaciones.

C F 6. En el cálculo del producto bruto anual de una explotación hay que considerar el valor de los productos intermedios que son transformados en ella.

C F 7. Con referencias basadas en análisis de grupos no es posible limitar regiones agrícolas.

C F 8. Una unidad de trabajo es equivalente a 3.000 horas de trabajo al año de un grupo de asalariados.

C F 9. El procedimiento del diagnóstico consiste en comparar sistemáticamente la explotación objeto del análisis con las explotaciones promedio del área.

C F 10. Las alternativas para aumentar las ganancias de una explotación agrícola se identifican exclusivamente mediante el estudio de elementos técnicos.

C F 11. Para que un conjunto de explotaciones sea homogéneo deben ser comparables entre sí y tener posibilidades similares.

C F 12. El análisis de grupos en una técnica comparativa de administración rural.

C F 13. La ficha de explotación se limita a describir el funcionamiento de la empresa como un todo y a precisar sus principales deficiencias.

C F 14. La programación lineal es un método de análisis económico que permite determinar el uso óptimo de los recursos disponibles.

C F 15. Las cuentas de ingresos y gastos no sirven prácticamente de nada para lograr una administración eficiente.

C F 16. Las compras de animales realizadas a lo largo del año se deben restar del ingreso en el cálculo del producto bruto anual de una explotación.

C F 17. Por referencia técnica se entiende todo aquél elemento que permite la composición de un presupuesto para una determinada explotación.

C F 18. La superficie plantada con grano para la alimentación del hato lechero debe incluírse en la superficie forrajera de la explotación.

C F 19. El valor medio de uno cualquiera de los criterios calculados para las explotaciones promedio puede constituír la norma para el conjunto de explotaciones de un área.

C F 20. El número de kilogramos de leche producidos por vaca/año es un criterio de resultado económico.

C F 21. Las técnicas de estudio de explotaciones por comparación de criterios incluyen el método del análisis de grupos.

C F 22. Las decisiones basadas en análisis de grupos están fundamentadas en un cálculo de maximización de resultados económicos.

C F 23. Los criterios dificultan comentar con objetividad los problemas de manejo de explotaciones rurales.

C F 24. La abstracción de las técnicas de investigación en administración rural permite calificar con exactitud los cálculos pertinentes como simples ilustraciones de la teoría económica.

C F 25. Los coeficientes de producción de origen experimental pueden sustituír siempre los estudios hechos a nivel de explotación.

C F 26. El resultado económico de una explotación puede estar caracterizado por la cuantía y distribución de sus gastos fijos.

C F 27. Para estimar si las posibles modificaciones a un plan son buenas económicamente, hay necesariamente que elaborar un presupuesto.

C F 28. La distribución del producto bruto total de la explotación entre sus componentes, cuando es expresada en tanto por ciento, da lo que los especialistas llaman sistema de producción.

C F 29. El diagnóstico de explotaciones por comparación de resultados está estríctamente basado en normas.

C F 30. Pueden haber tantos costos de producción cuantas normas convencionales se adopten en la manipulación de los datos pertinentes.

C F 31. Los cálculos de administración rural son muy sencillos ya que en la agricultura existe una relación física constante entre las cantidades producidas y las cantidades de los factores de producción utilizados.

C F 32. El "programme planning" es una técnica derivada de la programación lineal que rigurosamente aplica procedimientos matemáticos.

C F 33. El consejero en administración rural indispensablemente debe ser un especialista en una determinada producción agrícola o animal.

C F 34. El producto bruto anual de una explotación está compuesto por la producción física total, real y final obtenida durante un año agrícola.

C F 35. Cada producción contribuye a cubrir los gastos fijos de la explotación en conjunto a medida que aumenta su margen bruto.

C F 36. Una unidad alimenticia es la cantidad de energía disponible para bovinos y porcinos en un kilogramo de cebada.

C F 37. Las normas provenientes de análisis de grupos pueden dar la medida de las posibilidades efectivas de mejora de grupos homogéneos de explotaciones.

C F 38. Los criterios técnicos dificultan un lenguaje sencillo entre agricultores, consejeros e investigadores.

C F 39. La norma para un grupo de explotaciones de una región puede ser el valor medio de un criterio calculado para las explotaciones de cabeza.

C F 40. El margen bruto global es igual a la suma de los márgenes brutos de cada una de las producciones de una explotación.

C F 41. El diagnóstico por comparación debe seguir etapas lógicas, descendiendo gradualmente de los elementos del producto bruto a los elementos de los gastos reales de las explotaciones estudiadas.

C F 42. El método de las márgenes brutas consiste en establecer para una región agrícola determinada una serie de tablas tipo para cada clase de producción.

C F 43. Los criterios son simples definiciones de relaciones entre magnitudes de la explotación.

C F 44. Para poner en marcha sistemas efectivos de investigación sobre administración rural sólo es suficiente el perfeccionamiento de metodologías sencillas, de bajo costo y fácil interpretación.

C F 45. La contabilidad analítica es mas un instrumento de investigación en administración rural que un medio práctico de manejo de explotaciones individuales.

C F 46. En el producto bruto anual de una explotación deben incluírse las variaciones de los valores de inventario del ganado.

C F 47. El método de comparación de márgenes brutas requiere de un pequeño número de referencias técnicas y económicas.

C F 48. La estructura de una explotación no puede caracterizarse por las limitaciones de los factores que intervienen en la producción.

C F 49. El presupuesto es una tabulación para evaluar y comparar los ingresos y gastos futuros de una determinada empresa durante un período fijo de años.

C F 50. Criterio es una medida calculada numéricamente con el fin de precisar mejor los recursos disponibles en una explotación, así como el empleo que de ellos se viene haciendo.

C F 51. Una etapa del diagnóstico puede consistir en el examen de cada producción en particular que se encuentre en la explotación.

C F 52. El margen bruto de explotación es el mismo márgen bruto global.

C F 53. Las técnicas de comparación de criterios analizan la situación en explotaciones que se pueden distinguir por sus sistemas de producción.

C F 54. El producto bruto por hectárea es un criterio de resultado técnico.

C F 55. El llenar la ficha de explotación empleando las mismas normas de cálculo en cada caso estudiado es prerequisito a un análisis de grupo valedero.

C F 56. La elección de producciones con los márgenes brutos mas elevados por hectárea es el principio en el cual están fundamentadas técnicas modernas de investigación en administración rural.

C F 57. Las técnicas de investigación en administración rural son simplemente métodos de cálculo que facilitan a los productores rurales planear un mejor uso de los recursos.

C F 58. Para una producción dada el conocer las partidas de los gastos fijos independientemente de los elementos de los gastos variables es mucho más útil que el conocimiento aislado del costo de producción total.

C F 59. El método del costo de producción que trata de proporcionar el costo de la unidad de producto de una determinada explotación es un método comparativo de administración rural.

C F 60. Una ficha de cultivos no es otra cosa que una serie de criterios técnicos y económicos presentados en orden lógico sobre una determinada producción.

C F 61. El presupuesto es una técnica de investigación en administración rural clasificada por los especialistas entre los llamados métodos "planning".

C F 62. La confección de un manual de referencias técnicas y económicas para su región debe ser un importante objetivo de todo asesor en administración rural.

C F 63. Las técnicas de medidas de resultados económicos pueden aplicarse con las mismas definiciones de base tanto a una explotación en conjunto como a una sola de sus unidades de producción.

C F 64. Mediante aproximaciones sucesivas, hasta la concurrencia de los recursos disponibles, puede llegarse al establecimiento de un sistema de producción que proporcione a la explotación el mayor margen bruto posible.

C F 65. El producto bruto anual no incluye los productos consumidos en la alimentación de la mano de obra empleada en la explotación.

C F 66. Todas las referencias técnicas correspondientes a un grupo de explotaciones dependen del medio natural en que se encuentre localizado dicho grupo.

C F 67. Una unidad de gran ganado está representada por una vaca de 550 kgs. que permanece un ano en la explotación y produce 3.000 kgs. de leche.

C F 68. Las normas provenientes de análisis de grupos pueden ser consideradas como sujeto de extensión si son divulgadas entre conjuntos restringidos de agricultores.

C F 69. El margen bruto por hectárea de una determinada empresa es igual al producto bruto menos los gastos variables para el grupo de producciones que componen la superficie agrícola útil.

C F 70. Es hipótesis del análisis de grupos que cuando una explotación estudiada tiende a acercarse a las normas mejora su situación económica.

C F 71. La ficha de explotación es un simple formulario que facilita la observación del negocio agrícola en su conjunto.

C F 72. Dos explotaciones pueden estar situadas en una misma región natural no obstante tener características diferentes de clima y suelo.

C F 73. El margen bruto global es igual a los gastos fijos de la explotación más la utilidad neta.

C F 74. Para que los análisis de grupos en una amplia área geográfica tengan sentido, los datos deberán ser recogidos empleando definiciones similares.

C F 75. La dificultad de agrupar clases homogéneas de explotaciones agrícolas es un inconveniente del análisis de grupos.

C F 76. Sin ficha de explotación es posible dar un consejo económicamente válido.

C F 77. El "programme planning" está basado en la elección de las producciones en función de los márgenes brutos proporcionados por cada unidad de factor de producción.

C F 78. Las instituciones oficiales de crédito agrícola debieran conceder tanta importancia a consideraciones de manejo de explotaciones individuales como a los asuntos financieros de los préstamos.

C F 79. En general los métodos de investigación en administración rural están aún en período de prueba entre los economistas agrícolas.

C F 80. Con análisis de grupos un agricultor puede beneficiarse de datos recogidos en otras explotaciones de la región.

C F 81. El producto bruto anual de una explotación puede incluir un cierto número de rentas que no provienen de productos agrícolas comercializados.

C F 82. Las referencias basadas en análisis de grupos sirven para determinar a nivel regional normas de producción.

C F 83. La productividad de un determinado recurso es el resultado de dividir la cantidad producida por la cantidad de recurso utilizado.

C F 84. La planeación de una explotación debe conceder carácter prioritario a las inversiones de larga recuperación que no requieren de frecuentes reinversiones.

C F 85. La productividad del capital está medida por el producto bruto total de la explotación dividido por la cantidad de capital total.

C F 86. La principal dificultad del diagnóstico de explotaciones individuales es establecer las normas que han de servir de referencia.

C F 87. Los criterios económicos dificultan la interpretación de los problemas de administración de las explotaciones agrícolas.

C F 88. El análisis de grupos requiere de homogeneidad en los factores variables de las explotaciones incluídas.

C F 89. El costo de producción unitario mínimo coincide siempre con la solución más rentable para los agricultores colombianos.

C F 90. El márgen bruto calculado para una región determinada puede servir para comparación entre explotaciones, cualquiera que sean los gastos fijos de tales explotaciones.

C F 91. Las técnicas colombianas de producción agrícola están ya suficientemente cuantificadas por medio de funciones de producción.

C F 92. Los métodos comparativos de administración rural se basan en el estudio de las explotaciones comparando los factores de sus sistemas de producción con sus elementos financieros.

C F 93. Para comprender suficientemente el funcionamiento de una empresa es preciso medir y analizar un cierto número de criterios técnicos y económicos.

C F 94. La observación de las explotaciones agrícolas como técnica de investigación en administración rural solo tiene por objeto mirar y hacer un comentario pertinente.

C F 95. El "programme planning" puede servir para determinar la dimensión mínima de explotaciones viables en una determinada región.

C F 96. De la combinación de los medios de producción variables depende muy a menudo la renta de los agricultores colombianos.

C F 97. La elaboración de un plan de producción dificulta identificar las inversiones que pueden incidir en una mayor rentabilidad.

C F 98. El margen bruto de explotación es la base de métodos modernos de planificación de negocios rurales.

C F 99. El método de comparación de criterios no requiere grupos de explotaciones homogéneas en sus recursos de bases.

C F 100. El concepto de margen bruto global no cubre en absoluto los gastos fijos de la explotación.

C F 101. Los resultados económicos de una explotación se ven fácilmente sin necesidad de apelar a medidas difíciles de interpretar.

C F 102. En la región de Pesca, Boyacá, un margen bruto de $3.000 por fanegada de maíz es menos aconsejable que un margen bruto de $2.000 por fanegada de cebada.

C F 103. El coeficiente de endeudamiento es igual a las deudas divididas por el haber neto.

C F 104. Los linderos de las zonas identificadas en la Sabana de Bogotá pueden ser demarcados con alta precisión.

C F 105. El seleccionar compradores de crédito en función de criterios técnicos y económicos de fomento puede conducir a un significativo aumento del volumen de capital a distribuír.

C F 106. Por definición los grupos homogéneos de explotaciones permiten economías de escala.

C F 107. Los ingresos provenientes del alquiler o venta de pastos deben considerarse en el cálculo del producto de la superficie forrajera.

C F 108. Las zonas delimitadas en la Sabana de Bogotá fueron idealmente homogéneas.

C F 109. Los criterios de juicio propuestos para la distribución de recursos de bancos de fomento tienen por objetivo la planificación global.

C F 110. La estructura agrícola identificada mediante técnicas de superimposición cartográfica puede precisarse por medio de comparaciones de análisis microeconómicos.

C F 111. El tamero se halla incluído en la superficie forrajera de la explotación.

C F 112. La estructura de las explotaciones agrícolas puede justificar la división de una zona en sub-zonas homogéneas por condiciones técnicas de producción.

C F 113. El equilibrio que se obtiene en la fijación de cupos de crédito por aproximaciones sucesivas puede ser perfecto.

C F 114. En programación lineal se define actividad por la relación entre un producto, su rendimiento esperado, y el consumo de factores de producción.

C F 115. Los barbechos y rastrojos no forman parte de la superficie agrícola útil.

C F 116. La superimposición cartográfica es de poco valor en la identificación de regiones con características similares.

C F 117. Las técnicas propuestas para la planeación de la producción y el crédito no consideran la clasificación de inversiones por consideraciones de rentabilidad.

C F 118. El "programme planning" permite comprender de manera muy precisa la interdependencia entre producciones y medios de producción.

C F 119. La márgen bruta de la ganadería es el producto de la superficie forrajera menos los costos proporcionales de los pastos y del ganado.

C F 120. El valor dual computado para un determinado factor de producción no identifica "cuellos de botella" o frenos al desarrollo regional.

C F 121. Las limitaciones relacionadas con la hipótesis de linealidad del "programme planning" se pueden superar considerablemente.

C F 122. En el cálculo del capital en ganado se debe incluír el valor de animales ajenos recibidos al aumento.

C F 123. La margen bruta por fanegada de trigo es la misma en un plan de diez o cien fanegadas de trigo, desde un punto de vista técnico.

C F 124. La leche dada en balde a los terneros no se debe incluír como costo proporcional del ganado.

C F 125. Los cambios en las relaciones de precios no modifican profundamente los modelos de explotación computados por medio del método "programme planning".

C F 126. El total de costos de la explotación en propiedad es igual al total de costos proporcionales mas el total de todos los demás costos.

C F 127. La zonificación de la Sabana de Bogotá requirió de encuestas sobre el terreno.

C F 128. La programación lineal tiene la ventaja de elaborar objetivos de producción muy cercanos a las potencialidades de la zona.

C F 129. Los avances a los cultivos no forman parte del capital disponible en la explotación.

C F 130. Es objetivo de las técnicas de planeación de la producción y del crédito el permitir a las explotaciones de cola alcanzar el nivel de las de promedio.

C F 131. El capital agrícola global es igual al total de capital territorial más el capital en maquinaria y ganados.

C F 132. No es indispensable discutir con el productor las conclusiones del diagnóstico antes de elaborar un plan de mejoramiento de su explotación.

C F 133. La independencia financiera es igual al haber neto dividido por las deudas.

C F 134. La naturaleza de los criterios de constitución de grupos puede variar en función del tipo de fincas consideradas.

C F 135. En la región de Pesca, Boyacá, el margen bruto de la cebada debe ser el promedio anual de los dos cultivos hechos en cada semestre.

C F 136. Los ingresos provenientes de fuera de la explotación afectan la capacidad efectiva de pago del productor.

C F 137. La elaboración de referencias técnicas y económicas por producción o actividad es una etapa del diagnóstico.

C F 138. Los costos en conservación y mantenimiento como criterio técnico se deben expresar en porcentaje sobre el capital invertido en maquinaria.

C F 139. La disponibilidad de agua puede ser un criterio de valor en la constitución de grupos de explotaciones.

C F 140. Las utilidades por valorizaciones se deben ignorar en el cálculo de resultados económicos y financieros.

C F 141. Las instalaciones antiguas no se incluyen en el inventario de la explotación sino en el valor de la tierra.

C F 142. El producto ganadería es igual a la variación del inventario de ganado más las ventas netas de animales.

C F 143. El cálculo de resultados económicos, financieros y técnicos es una etapa de la observación de la explotación.

C F 144. La división geográfica de la Sabana de Bogotá en zonas homogéneas fué sólamente de carácter provisional.

C F 145. La capacidad de pago indica la cantidad de dinero propio que el productor puede usar para avances en los cultivos, más lo que anualmente está en capacidad de reembolsar por concepto de intereses y capital.

C F 146. Las necesidades diarias en minerales constituyen un importante criterio técnico en explotaciones ganaderas.

C F 147. El haber neto es el mismo capital propio.

C F 148. A las mejores márgenes brutas de explotación corresponden necesariamente las mayores tasas de rentabilidad.

C F 149. El interés sobre el capital agrícola global mide mejor la capacidad de trabajo de un productor que el interés sobre el capital de trabajo.

C F 150. La naturaleza de los criterios de constitución de grupos no puede variar en función de las características propias de una zona.

LEM/mdb
XII-15-69