

CENTRO
INTERAMERICANO
DE
DESARROLLO
RURAL Y
REFORMA
AGRARIA

=====

Mimeografiado

N° 111



LA TOMA DE DECISIONES Y LA EXISTENCIA
DE EMPRESARIOS GENUINOS ENTRE LATINO-
DISTAS COLOMBIANOS

Por:
James E. Gruning.



Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas OEA
Proyecto 206 del Programa de Cooperación Técnica
Bogotá, Noviembre 1.968

=====

"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 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 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 básicas 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 fácilmente administradas pero menos productivas y menos deseables socialmente? El administrador o mayordomo que vive en la finca tiene suficiente habilidad para sustituir 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 posible 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 más 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 cualquier 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 decisiones, 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 cognitivo 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 cognitivo), luego nos dice cómo puede estimularse al empresariado (antecedentes) y, finalmente si las consecuencias del empresariado 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 cognocitivo 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 psicológicos, 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 correspondían 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 individualmente. 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

	Retribución						
	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	
Promedios 1/ Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	Pesos	
Ganaderos no-resi- dentes - Meta	-25	-266	-64,292	-70	-696	-564,163	-19.3
Ganaderos v agricul- tores 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"

<u>Variable</u>	<u>Puntaje</u> (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	2.02
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

Porcentaje 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 sitúa 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 percibe 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 Éxito del Valle"

<u>Variable</u>	<u>Puntaje</u> (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 aperece 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"

<u>Variable</u>	<u>Puntaje</u> <u>(Z-Score)</u>
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 parecen 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 incluidos 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"

<u>Variable</u>	<u>Puntaje</u> <u>(Z-Score)</u>
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 apercebida 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"

<u>Variable</u>	<u>Puntaje</u> (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 recién 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 especialmente 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 latifundios 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 tenían 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 "conexiones 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 contribuir 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 envíen 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 incluir aquel invertido en tierra). Como mejor pueden conseguir estas metas es a través 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.