INSTITUTO INTERAMERICANO
DE CIENCIAS AGRICOLAS -OEA

INSTITUTO COLOMBIANO
DE LA REFORMA AGRARIA -INCORA

PRIMER BORRADOR PARA DISCUSION

Publicación Miscelanea No 162

ANALISIS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS EN COLOMBIA

Ernesto S. Liboreiro
Alvaro Balcazar Vanegas
Luis Castellanos

Bogotá, Agosto de 1977

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA

INSTITUTO COLOMBIANO DE LA REFORMA AGRARIA - INCORA

Primer borrador para discusión

Publicación Miscelánea No. 162

ANALISIS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS EN COLOMBIA

Ernesto S. Liboreiro
Alvaro Balcázar Vanegas
Luis Castellanos

Bogotá, Agosto, 1977

PROLOGO

Durante el año 1975 el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria, INCORA, solicitó la cooperación del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, IICA, para efectuar una evaluación de las empresas comunitarias campesinas que funcionan en Colombia, principalmente desde la década del sesenta.

Frente a la solicitud, el IICA propuso la celebración de un curso-taller a partir del cual se diera cumplimiento a los propósitos del INCORA. Ambos organismos acordaron que el curso-taller perseguiría los siguientes objetivos fundamentales:

1. Elaborar una metodología para el análisis de las empresas comunitarias campesinas en Colombia (ECC);
2. Capacitar un plantel de aproximadamente 30 funcionarios del INCORA (22 funcionarios a nivel de Gerencias de Proyectos y 8 de Oficinas Centrales) en el análisis de ECC;
3. Analizar la creación y evolución de aproximadamente 60 ECC en Colombia;
4. Proponer recomendaciones para consolidar las ECC que actualmente funcionan y para la creación de futuras ECC en Colombia;
5. Preparar las bases para elaborar una metodología para el análisis (anual, por ejemplo) de ECC.

La idea fundamental era entonces no solamente contar con un conjunto de evaluaciones para cierto número de empresas, sino dejar instalado un sistema que permitiese analizar periódicamente, y cuando las necesidades lo indicaran, la marcha de las empresas.

El curso-taller constó de cuatro etapas. La primera estuvo dedicada a proveer elementos teóricos que servirían para elaborar en la segunda etapa una metodología para el análisis de las empresas comunitarias campesinas (ECC). Estas dos primeras etapas se realizaron en Bogotá, del 29 de marzo al 13 de abril de 1976. En la tercera etapa los funcionarios procedentes de las Gerencias de Proyectos se dirigieron a sus respectivas áreas y comenzaron la labor de investigación, orientándose para ello con la Guía de Investigación, que figura en el Anexo 1, y que se elaboró en la segunda etapa del curso-taller. Los funcionarios de campo elaboraron 38 estudios que enviaron a la oficina central del INCORA. El lapso de ejecución de estos estudios de base difirió para cada funcionario, debido a que algunos analizaron tres empresas mientras que otros lo hicieron con una solamente. Por otra parte, el hecho de que hayan debido efectuar concomitantemente otras funciones habituales determinó que estos análisis se postergaran algo mas de lo previsto. De todas maneras, hacia mediados de 1976, la oficina central del INCORA ya contaba con la totalidad de los análisis. Como cuarta etapa los 30 participantes del evento celebraron una reunión del 11 al 13 de agosto de 1976 para analizar los resultados alcanzados. Los trabajos se ordenaron según estratos, realizándose, para cada uno de ellos, análisis en grupo y plenarias sobre los problemas y causas de las ECC, los aspectos positivos alcanzados y las recomendaciones que se proponían para fortalecer las empresas. Se analizó también en la reunión la utilidad de la metodología empleada, concluyéndose que lo era para estudios en profundidad pero no para evaluaciones periódicas en las cuales se desearán analizar cientos de empresas por año, por ejemplo. Se reafirmó, en consecuencia, la necesidad de seguir trabajando para dar cumplimiento al último de los objetivos del curso-taller.

Los Ingenieros Carlos Reyna, Pedro González y Mario Ramírez, de la Asesoría Agrotécnica del INCORA, comenzaron a ordenar y sistematizar el material recibido pero frente a la heterogeneidad del mismo y a la diversidad de tareas habituales que debían asumir el IICA ofreció la colaboración de dos profesionales, que fueron seleccionados entre un conjunto de siete postulantes. Los candidatos seleccionados fueron los Sres. Alvaro Balcazar Vanegas y Luis Castellanos, quienes desde ese mismo momento se pusieron a trabajar con el Dr. Ernesto S. Liboreiro con la finalidad de dar cierto nivel de generalidad a los estudios efectuados y dar cumplimiento al cuarto de los objetivos mencionados. El equipo compuesto por las tres personas mencionadas en último término, trabajó utilizando los estudios de base, material disponible en la oficina central del INCORA y bibliografía adicional sobre ECC disponible tanto en el INCORA como en el IICA-CIRA.

En algún momento de la investigación final, que comenzó en octubre de 1976, se pensó en emplear una metodología posteriormente diseñada (para dar cumplimiento al quinto objetivo), para acopiar información cuantificada, mas precisa y con mayor nivel de homogeneidad a la ofrecida por los estudios de base. Sin embargo, la necesidad de contar con el análisis que aquí se presenta y la demora en conseguir la información adicional nos inclinaron en favor de terminar el trabajo que aquí se ofrece.

Ernesto S. Liboreiro

ESTUDIOS DE BASE Y SUS AUTORES

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

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

CONTENIDO

Pág.

I CAMBIOS CONTEMPORANEOS EN LA ESTRUCTURA AGRARIA

CAPITULO I

CAMBIOS CONTEMPORANEOS EN LA ESTRUCTURA AGRARIA

1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA AGRARIO

1.1. La Colonia

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

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

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

1o. De 1492 a 1591, caracterizado por el sistema de capitulaciones y donaciones de tierra a los pobladores, por parte de la corona. Todas las tierras descubiertas se consideraban de propiedad de la Corona. En este período, la posesión de tierras tuvo los siguientes orígenes: la adquirida por los descubridores y conquistadores conforme a las capitulaciones; la adjudicada a las poblaciones para su propia área, como plazas, ejido y dehesas; la adquirida por los fundadores de las poblaciones, como recompensa y estímulo por la política de poblar los nuevos dominios de la Corona; la adquirida por repartimiento de solares entre los pobladores, y; la repartida fuera del área urbana.

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

2o. De 1591 a 1680. Sistemas de composición y venta de tierras realengas. En este período se dejan vigentes las adjudicaciones y formas de posesión anteriores; pero se dan facultades a la autoridad colonial para decidir sobre su validez en forma definitiva. Por intermedio de la reforma agraria de 1592 se establece el principio de la venta de las tierras realengas, luego de adjudicar a los indígenas porciones donde se establecía la comunidad indígena a lo que se llamó Resguardos de Indígenas.

3o. De 1680 a 1754. Comprende principalmente el sistema de prescripción de tierras. Prima el criterio de explotación económica de las tierras para su adjudicación o restitución de las adjudicadas.

4o. De 1754 a 1780. Reversión de las tierras a favor de la Corona por falta de explotación económica. En este período la legislación tiende a asegurar la explotación económica de la tierra a través de expedición de cédulas, entre las cuales se destacan las de "San Ildefonzo" y de "San Lorenzo". Estos documentos reconocieron varias clases de posesión: (a) poseedores sin título, a los cuales les bastaba una antigua posesión para ser protegidos, siempre y cuando la justificasen; (b) si no se cultivaba la tierra en términos perentorios su dominio revertía a favor de la Corona; (c) los adquirentes estaban obligados a cumplir con el cultivo de la tierra. Este criterio de adjudicación-la explotación económica- se reforzaba con el hecho de que la Corona no se desprendía plenamente del dominio de las tierras y exigía perentoriamente, para que el poseedor pudiera ser amparado, el cultivo de la tierra.

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

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

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

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

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

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

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

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

4/ Ibid. Pág. 55.

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

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

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

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

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

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

1 / Ibid. Página 59

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2. Desarrollo de la Estructura Agraria Durante la República.

1.2.1. La Independencia

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

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

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

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

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

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

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

1.2.2. Las Reformas de 1850 y 1861

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Segundo: La colonización organizada sobre terrenos baldíos, libremente cedidos por la administración; y

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

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

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

1 / TIRADO MEJIA, Alvaro. Introducción a la Historia Económica de Colombia. Universidad Nacional. Pág. 104.

Por ejemplo, Francisco Posada en su libro "Colombia: Violencia y Subdesarrollo", Pág. 30, dice: "... de esta fecha (1886) hasta el fin del siglo la represión tuvo como resultado 170,000 muertos, uno por cada veinte habitantes,...Tál fue el resultado de esa formidable y atroz etapa de violencia. En la década de 1870 - 80 se emitieron títulos de concesión territorial sobre 3.3 millones de hectáreas. De ellos solamente el 8 por ciento fue dado a los campesinos; el resto se lo distribuyeron los latifundistas, es decir, el 92 por ciento. Pero esto fue poco, comparando con lo que sucedió después del triunfo de la llamada Regeneración. Entre 1885 y 1895 se adjudicaron entre los válidos del régimen 4.6 millones de hectáreas. Y a comienzos del presente siglo... se fortalecieron otros con el suculento manjar de 10 millones de hectáreas".

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

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

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

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

1.3. Período 1936 - 1961.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1o.- Reformar la estructura social agraria por medio de procedimientos encaminados a eliminar y prevenir la inequitativa distribución de la propiedad rústica y su fraccionamiento anti-económico; reconstruír adecuadas unidades de explotación en las zonas de minifundio, y dotar de tierras a quienes no las posean, con preferencia para quienes hayan de conducir directamente su explotación e incorporar ésta a su trabajo personal.

2o - Fomentar la adecuada explotación económica de las tierras incultas o deficientemente utilizadas, de acuerdo con programas que prevean su distribución ordenada y racional aprovechamiento.

3o.- Acrecer el volumen global de la producción agrícola y ganadera en armonía con otros sectores económicos; aumentar la productividad de las explotaciones por la aplicación de técnicas apropiadas y procurar que las tierras se utilicen de la manera que mejor convenga a su ubicación y características.

4o. - Crear condiciones bajo las cuales los pequeños arrendatarios y aparceros gocen de mejores garantías, y tanto ellos como los asalariados agrícolas tengan fácil acceso a la propiedad de la tierra.

5o.- Elevar el nivel de vida de la población campesina, como consecuencia de las medidas ya indicadas y también por la coordinación y fomento de los servicios relacionados con la asistencia técnica, crédito agrícola, la vivienda, la organización de mercados, la salud y la seguridad social, el almacenamiento y conservación de los productos y el fomento de las cooperativas.

6o. - Asegurar la conservación, defensa, mejoramiento y adecuada utilización de los recursos naturales.

7o. - Promover, apoyar y coordinar las organizaciones que tengan por objeto el mejoramiento económico, social y cultural de la población campesina.

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

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

2. EL SECTOR AGRARIO CONTEMPORANEO

2.1 Distribución de la Tierra.

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

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

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

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

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

De los 31 millones de hectáreas, empadronadas en Colombia en 1970-71 (sin incluír Chocó, Guajira y Territorios Nacionales) casi 9.5 millones están en poder de 3.467 explotaciones que no corresponden a otro tanto de propietarios (acaso a algo menos que la mitad, ya que existen muchos casos en que un solo latifundista posee hasta 10,15 ó 20 latifundios: Martín Vargas C. era un ejemplo).

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

2.2. Aprovechamiento de la Tierra.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3 Tenencia de la Tierra.

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

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

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

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

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

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

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

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

2.4. Manejo de las Explotaciones.

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

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

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

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

2.5. La Tecnología

2.5.1 Mecanización.

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

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

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

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

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

2.5.2 Empleo de Insumos Químicos y Semillas Mejoradas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Inflación por precios pagados agricultores

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

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

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

2.6. El Crédito Agropecuario.

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

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

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

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

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

2.7. Fuerza de Trabajo Rural y Distribución del Ingreso.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS Y REFORMA AGRARIA.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ejecutores del proceso de reforma agraria; ... a la posibilidad de reducir costos administrativos..."/1

Tal vez la más importante razón que condujo a los ejecutores del proceso de reforma agraria a optar por la forma de dotación comunitaria, fué la necesidad de controlar y atenuar los principales focos de conflicto agrario, agudizados durante los últimos años de la década del sesenta y primeros del setenta. Se trataba, entonces, de actuar con instrumentos que permitieran, en el menor tiempo posible, dotar y adjudicar las tierras hasta ahora afectadas. Una prueba de ello es el hecho según el cual, las zonas en las cuales se concentra el mayor número de E.C.C. son precisamente aquellas que registraron un mayor desarrollo de las luchas campesinas por la tierra y, además, es frecuente encontrar que los antiguos dirigentes campesinos fueron los primeros beneficiados.

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

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

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

1o. Están formadas por "campesinos", entendiendo por tales a personas de escasos recursos que derivan su subsistencia del sector rural. Estas empresas deben tener, por tanto, una connotación de clase que las diferencien de otras organizaciones de productores agropecuarias con medianos o grandes recursos económicos.

2o. Su carácter de "empresa" estará dado por una eficiente combinación de los factores productivos y una racional utilización de los recursos naturales, con el propósito de producir rendimientos económicos. En esta actividad empresarial, el aumento del capital constante no debe implicar eliminación de fuentes de trabajo sino capitalización progresiva destinada a crear nuevas oportunidades de ocupación.

3o. El carácter comunitario estaría basado en la propiedad o uso común del conjunto de elementos que integran la explotación, en la distribución de utilidades en base al trabajo aportado y en la capitalización social de parte de los excedentes generados, de tal manera que estos se utilicen no sólo en beneficio de sus trabajadores directos de la empresa, sino para el desarrollo de todo el sector campesino.

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

4o. Es también esencial que estas empresas permitan lograr la capacitación de todos sus integrantes sobre aspectos internos y externos de la explotación, que contengan mecanismos eficientes para garantizar la participación efectiva de todos sus miembros en la planificación y gestión de la actividad empresarial y que impidan toda forma de explotación de unos campesinos sobre otros.

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

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

1a. Permite una aplicación intensiva de la mano de obra a las labores agrícolas y además hace posible la utilización de la fuerza de trabajo sobrante o estacional en la construcción de obras de infraestructura productiva o de beneficio social como viviendas, escuelas, instalaciones de recreación, etc. que contribuyen a elevar el nivel de vida de los campesinos.

2a. Propician condiciones favorables para un más rápido desarrollo de la capacidad y productividad de los trabajadores que son los mismos socios: se comparten experiencias y destrezas en la actividad productiva, su agrupación facilita cursos de extensión, manejo de nuevas técnicas, administración de empresas rurales, etc..

3a. El tamaño de la explotación así configurada permite los beneficios de las economías de escala: reducción de costos de producción por los volúmenes y calidad de los insumos utilizados; reducción de costos de sostenimiento familiar al comprar vituallas y demás bienes de consumo en cantidades que reducen los costos unitarios, etc..

4a. Mejor posición en el mercadeo de sus productos. Su oferta deja de ser tan atomizada lo cual beneficiaba a los intermediarios. Los volúmenes de producción reducen costos unitarios de transporte y almacenamiento. Es decir, en general, tienen mayor poder competitivo.

5a. Como consecuencia de lo anterior, los beneficios per cápita son mayores, repercutiendo en un más acelerado proceso en el mejoramiento del nivel de vida y satisfacción de necesidades de tipo social.

6a. Los márgenes de capitalización permiten la construcción de obras de infraestructura que benefician la empresa y promuevan el desarrollo de agroindustrias o industrias rurales y demás actividades que aumenten las posibilidades de empleo para el resto de la población.

7a. Ejercen más fácilmente una presión organizada por la obtención de servicios sociales por parte del Estado: servicios de salud, educación, recreación, etc.

8a. Facilidades para la obtención de crédito.

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

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

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

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

"Desde luego -dice Mario Suárez Melo en su trabajo "Algunas Experiencias Latinoamericanas en Empresas Asociativas" no siempre existe la posibilidad de crear reglamentaciones propias para estos modelos empresariales típicamente agrarios, de acuerdo con las limitaciones de los ordenamientos jurídicos nacionales. Sin embargo, la necesidad transitoria de adaptación no debería hacer perder la perspectiva final consistente en que la nueva estructura agraria demanda nuevos tipos de propiedad social y nuevas formas empresariales que deben obtener su propia tipología jurídica, diferente a las formas tradicionales civiles o mercantiles". (El subrayado es nuestro).

Es que en las empresas campesinas se elimina el criterio de la propiedad como fuente de riqueza, bienestar y seguridad, y en cambio se reivindica el de el trabajo como fuente de toda riqueza, bienestar, estabilidad y seguridad social. El socio de la Empresa es socio principalmente a través del trabajo y no a través de la propiedad, y en tal medida obtiene sus beneficios. "De este modo -sostiene Ernesto Liboreiro en su artículo "Voz en Capítulo"/1- el trabajo es dignificado al máximo, ya que constituye el factor básico que otorga al campesino el carácter estable de socio de la empresa, pasando a ocupar el capital un plano secundario".

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cuadro No. 1

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

Tamaño de las Explotaciones Hectáreas	Número de Explotaciones				Superficie Total (Has.)			
	1960		1970-71		1960		1970-71	
		%		%		%		%
Menores de 5 hectáreas	756.605	62.6	700.225	59.5	1.138.976	4.5	1.145.945	3.7
de 5 a menos de 10	169.145	14.0	159.659	13.6	1.164.749	4.3	1.088.338	3.5
de 10 a menos de 20	114.231	9.4	117.863	10.0	1.572.076	5.7	1.598.668	5.2
de 20 a menos de 50	86.[illegible]	7.2	100.010	8.5	2.638.701	9.7	3.054.488	9.9
de 50 a menos de 200	62.307	5.1	74.316	6.3	5.676.623	20.8	6.749.717	21.8
de 200 a menos de 500	13.693	1.1	16.344	1.4	3.994.319	14.6	4.700.980	15.2
de 500 y más	6.[illegible]	0.5	8.394	0.7	11.052.383	40.4	12.655.054	40.8
Total	1.209.672	100.0	1.176.811	100.0	27.337.827	100.0	30.993.190	100.0

Fuente: DANE Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 2

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

Tamaño de las Explotaciones (Has.)	Cultivos Permanentes		Cultivos Temporales		Tierras en Descanso		Tierras en Pastos		Tierras en Otros Usos	
	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %	1960 %	1970-71 %
Menos de 5	23.9	2[illegible].5	35.9	29.1	10.8	8.0	17.6	24.3	11.8	9.9
De 5 a menos de 10	21.3	2[illegible].5	24.6	20.6	10.0	11.5	28.7	32.3	15.4	10.4
De 10 a menos de 50	13.1	16.9	13.6	11.8	9.3	15.4	38.2	40.8	25.8	15.2
De 50 a menos de 100	5.5	[illegible].7	7.3	7.7	8.1	16.0	43.4	47.1	35.6	20.5
De 100 a menos de 500	2.5	4.6	4.4	5.6	6.3	12.2	51.2	55.3	35.5	22.3
De 500 a menos de 1000	1.3	2.8	2.6	3.7	4.6	8.4	58.9	62.3	32.5	22.7
De 1000 y más	0.6	2.1	0.9	1.3	1.8	5.0	73.2	72.8	23.4	18.2
Total	[illegible]	7.6	7.1	6.8	5.8	10.3	53.4	56.3	28.1	18.9

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

Cuadro No. 3

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

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

Fuente: DANE, Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 4

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

Tamaño de Explotaciones (Has.)	Cultivos Permanentes		Cultivos Temporales		Tierras en Descanso		Tierras en Pastos		Tierras en Otros Usos	
	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %	1960 %	1970 %
Menores de 5	19.5	14.4	22.8	15.7	8.5	2.9	1.5	1.6	1.9	1.8
De 5 a menos de 10	1[illegible].4	11.[illegible]	14.6	10.6	7.4	3.8	2.3	2.0	2.3	1.9
De 10 a menos de 20	17.9	14.[illegible]	14.1	10.9	9.5	6.8	3.7	3.4	4.3	3.5
De 20 a menos de 50	18.6	18.[illegible]	15.1	15.0	15.4	15.6	7.3	7.4	9.8	8.5
De 50 a menos de 200	16.4	20.4	18.2	22.5	27.1	31.7	17.9	19.1	26.5	24.7
De 200 a menos de 500	5.3	7.6	7.7	11.2	14.3	15.9	14.6	15.7	18.3	17.8
De 500 y más	6.0	12.3	7.4	14.0	17.8	23.3	52.7	50.8	41.8	41.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

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

Cuadro No. 5

Participación Comparada de las Explotaciones y su Superficie

Según Formas de Tenencia

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

Fuente: DANE. Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 6

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

Tamaño de las Explotaciones (Has.)	Superficie en: Propiedad %		Arriendo %		Colonato %		Aparcería %		Otras Formas %	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970
Menos de 5	3.6	3.1	11.3	7.2	0.8	1.2	17.9	12.2	3.5	4.5
5 - 10	3.7	3.1	5.6	5.2	1.0	1.2	14.9	5.5	3.2	3.1
10 - 20	5.7	5.0	8.1	7.7	2.3	2.6	18.8	14.9	5.4	5.9
20 - 50	9.9	9.8	11.5	12.6	6.4	7.0	19.0	20.2	9.2	9.8
50 - 200	21.4	22.2	22.6	24.6	21.3	20.8	17.6	22.8	15.3	18.0
200 - 500	15.8	16.0	14.2	15.9	13.1	12.5	6.2	8.8	12.6	12.4
500 y más	31.7	40.8	26.7	26.8	55.0	54.7	5.7	11.6	50.9	46.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

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

Cuadro No. 7

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

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

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

NOTA:

Cuadro No. 8

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

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

Fuente: Elaborado a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 1970-71

Cuadro No. 9

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

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

Fuente: Elaborado a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 1970-1971 del DANE.

Cuadro No. 10

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

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

Fuente: Elaborado a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario. DANE.

Cuadro No. 11

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

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

Fuente: Elaborado a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario. DANE.

Cuadro No. 12

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

Cultivos	1967 % del Area Con Semilla Mejorada	1970 Area Total	1970 Con Semilla Mejorada	1970 %	1971 Area Total	1971 Con Semilla Mejorada	1971 %
Algodón	94.2	266.6	239.2	89.7	216.0	214.7	99.4
Ajonjolí	-	3[illegible].0	25.2	70.0	55.0	32.7	59.4
Arroz	22.7	233.2	88.6	38.0	249.0	98.6	39.6
Cebada	71.1	52.0	31.7	61.0	66.0	39.2	59.4
Sorgo	83.6	69.0	67.9	98.4	113.4	113.4	100.0
Soya	81.7	60.0	53.4	89.0	58.4	35.8	61.7
Caraota	-	-	7.3	-	11.0	9.2	83.6
Frijol Común	-	66.0	2.7	4.1	68.0	2.7	4.0
Maíz	22.3	658.0	166.8	25.3	686.0	161.2	23.5
Papa	0.4	90.0	0.9	1.0	85.0	0.3	0.3
Trigo	45.1	45.6	16.9	37.1	56.0	14.5	25.9
Total		1.575.4	700.6	44.4	1.663.8	722.3	43.4

Fuente: DANE. La agricultura en Colombia 1950-1972

Cuadro No. 13

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

(Indice Base: 100 = 1958)

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

Fuente: Banco de la República.

Cuadro No. 14

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

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

Fuente: Banco de la República.

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

II DESCRIPCION BASICA DE LAS EMPRESAS

CAPITULO II

DESCRIPCION BASICA DE LAS EMPRESAS

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

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

Estrato I. Sector plano de agricultura moderna.

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

Estrato III. Sector quebrado de explotaciones tradicionales.

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

Estrato V. Sector ocupado por comunidades indígenas.

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

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

Estos estratos fueron diferenciados con base en tres elementos principales:

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

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

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

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

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

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

1.1. Sector Plano de Agricultura Moderna

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

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

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

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

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

1.2. Sector Quebrado con Explotaciones de Buena Potencialidad Productiva.

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

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

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

1.3 Sector Quebrado de Explotaciones Tradicionales.

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

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

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

1.4. Sector Plano con Predominio de Ganaderías Extensivas o Semiintensivas

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

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

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

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

1.5 Sectores Ocupados por Comunidades Indígenas

Existen hasta ahora 28 empresas comunitarias que se han conformado a partir de comunidades indígenas instaladas en áreas a las cuales tradicionalmente han pertenecido y que generalmente les han sido arrebatadas, tanto por colonos como por terratenientes de la región. Se trata de zonas con regulares o malas vías de penetración lo que dificulta la comercialización de su producción, y posibilita la permanencia de intermediarios que aprovechan para obtener grandes márgenes de utilidad en perjuicio de la economía indígena.

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

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

2. DESCRIPCION BASICA DE LAS EMPRESAS

2.1 Recursos Físicos

Teniendo en cuenta la estratificación que se elaboró para el análisis de la muestra de las 28 empresas comunitarias, se constata la caracterización hecha en el capítulo anterior, en cuanto a las condiciones físicas y de relieve que diferencian a las empresas ubicadas dentro de cada uno de los estratos.

En el Cuadro 2.1 elaborado a partir de la información primaria suministrada por los trabajos de evaluación de Empresas Comunitarias Campesinas, producto del curso taller en cada uno de los Proyectos del INCORA, se puede observar que las empresas del estrato I, que representan el 29.7 por ciento disponen del 9.6 por ciento de la superficie total de las empresas consideradas, y en promedio tienen una extensión de 65.8 hectáreas (comprendida esta medida en una dispersión que va desde 38.0 hectáreas hasta 100 hectáreas); las cuatro empresas del estrato II, que representan el 10.8 por ciento de las Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra disponen el 7.1 por ciento de la superficie, y poseen una extensión promedio de 134.1 hectáreas; las del estrato III, que son de 21.6 por ciento controlan el 27.0 por ciento de la superficie muestral, presentando un promedio de 251.1 hectáreas por empresa; en el estrato IV se ubican el 37.8 por ciento de las empresas con el 56.4 por ciento del área, con promedio de superficie por empresa de 300.3 hectáreas. Se debe anotar que dentro de cada estrato la extensión y calidad de

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

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

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

Cuadro No. 2.1

Distribución de la Superficie de las Empresas Comunitarias Campesinas por Empresas según Estratos, Número de Socios y Promedios

	Extensión (Has.)	No. de Familias	Cupo Técnico	Has/Familia
Estrato I				
Lourliza (Atl.)	39.0	6	6	6.5
La Palma (Huila)	56.2	5	5	11.2
La Esperanza (Cund.)	37.2	6	6	6.2
San Roque (N.S.)	85.0	6	6	14.1
22 de Octubre (N.S.)	51.0	9	4	5.6
La Fortuna (Bol.)	100.0	12	12	8.3
Flor del Sinú (Cor.)	96.0	10	10	9.6
La Celbita No. 4 (Cor.)	86.0	10	10	8.6
Miraflores (Huila)	44.0	16	6	2.7
La Pedregosa (Tol.)	95.0	11	11	8.7
El Socorro (Valle)	33.9	6	6	5.6
Total	724.1	97	82	
Promedios	65.8	8.8		7.9
Estrato II				
Guayaco (Sant.)	130.0	5	5	26.0
La Esperanza (Per.)	94.1	9	9	10.4
Babega (N.S.)	239.0	16	16	14.9
Chinauta (Cund.)	73.5	7	8	10.5
Total	536.6	37	38	
Promedios	134.1	9.2		15.4
Estrato III				
Galeras (Nar.)	169.0	7	9	24.1
Guadalajara (Tol.)	594.0	15	15	39.6
El Placer (Cund.)	85.3	5	6	17.1
Granja Bonita (Ant.)	224.8	7	8	32.1
El Atardecer (Cauca)	229.2	10	10	22.9
Veracruz (Per.)	197.4	13	15	14.8
La Reforma (Cund.)	237.4	11	7	21.6
El Cacique (Sant.)	271.7	15	15	18.1
Total	2.008.8	83	85	
Promedios	251.1	10.3		23.7
Estrato IV				
La Esperanza (Atl.)	80.0	8	5	10.0
La Isla No. 1 (Atl.)	84.0	5	5	16.8
El Porvenir (Meta)	286.5	6	6	47.6
Las Delicias (Meta)	690.0	6	6	123.3
Buenos Aires (Cor.)	129.0	8	8	16.1
Romero C. (Lord.)	111.0	9	9	12.3
Socorro I (Sucre)	239.5	14		17.1
Porvenir (Sucre)	75.6	5		15.1
Membrillo (Sucre)	323.0	11		23.3
La Martha (Sucre)	665.0	42		15.8
La Paz (Bol.)	270.0	24	31	11.4
Santa Fé (Bol.)	170.0	7	7	24.3
El Poleo (Ces.)	507.0	6	6	84.5
La Ilusión (Ant.)	574.0	12	12	47.8
Total	4.204.6	163		
Promedios	300.3	11.6		33.6

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

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

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

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

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

2.2. Población.

Sin incluir la empresa comunitaria Las Mercedes y Flores, en total en las 37 Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra hay 360 familias asentadas; en las Mercedes y Flores hay 80 familias de otros tantos socios. La comparación del número de familias por empresas permite apreciar que ellas difieren según el estrato al cual corresponde la empresa, así: entre las empresas del estrato I el promedio de socios es de 8.8; en las del estrato II el promedio es de 9.2 socios por empresa; en el III, 10.3 socios por empresa; en el IV, 11.6 socios por empresa. (Ver Cuadro No. 2.1).

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

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

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

En el estrato IV, exceptuando las empresas de Sucre y "La Paz" de Bolívar, también se corresponden el cupo técnico de los predios y el número de familias asentadas. El caso de "La Paz" se presenta porque al constituirse la empresa, el INCORA determinó en 24 la cabida familiar cuando se ha mostrado que solamente era para 11.

En el departamento de Sucre se presenta el fenómeno especial de que la tierra se halla fuertemente concentrada, y por otra parte no existen fuentes de trabajo diferentes a la actividad agropecuaria, por lo que el campesinado ha logrado alcanzar un alto nivel de organización y concientización. Como respuesta a tal estado de cosas, la acción política ha conducido a la gran masa de campesinos sin tierra a realizar "tomas" bajo el lema de "la tierra para el que la necesita". Cuando entra a operar el Comité de Selección resulta difícil la determinación del cupo técnico, por hallarse el predio ocupado por los campesinos "que lo lucharon", como se puede observar en el cuadro 2.1; claro está que dicha situación es anterior a la conformación de E.C.C.

En algunos casos la acción política de los campesinos alimenta el sobrecupo mediante la incorporación de nuevos socios a las empresas ya constituídas como un factor para presionar la distribución de tierras a los campesinos que no han sido beneficiados con los programas hasta ahora desarrollados y como un vehículo suficiente para obligar al INCORA a afectar las tierras de latifundistas vecinos.

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

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

Cuadro No. 2.2

Trabajadores no Socios de las Empresas por Estratos

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

Fuente: Estudios de base.

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

En el Cuadro 2.3 se registra la distribución de la población de las Empresas Comunitarias Campesinas de la muestra. Del total de 460 familias de las 38 empresas el 21.1 por ciento corresponden a empresas del estrato I, el 8 por ciento al estrato II, y el 70.9 por ciento a los estratos III, IV y V. La mayor parte de los asentamientos se han efectuado en tierras marginales, con muy baja potencialidad productiva, como se verá más adelante cuando se estudien los efectos producidos al interior y al exterior de las formas asociativas de producción que analizamos.

Las 380 familias* están compuestas por 2.633 personas de las cuales el 35.1 por ciento representan la población económicamente activa. En general se ha considerado como P.E.A. a las personas mayores de 16 años.

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

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

Cuadro No. 2.3

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

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

Fuente: Estudios de base.

1/ La información registrada en el estudio de la Empresa Comunitaria "Las Mercedes y Flores" del Proyecto Cesar, no suministra las cifras de población total, y obtiene la P.E.A. en base al número de socios: de los 50 socios, 20 representan la P.E.A., pues solamente estos permanecen laborando en la empresa.

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

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

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

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

Cuadro No. 2.4

Grado de Estabilidad en la Composición de las Empresas por Estratos

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

Fuente: Estudios de base.

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

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

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

Cuadro No. 2.5

Tradición de Relaciones Sociales de Producción de los Socios por Estratos

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

Fuente: Estudios de base.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cuadro 2.6

Oferta Total de Mano de Obra Familiar y Demanda por Estratos

Estratos	Oferta M. de O. Socios (Jornales)	Oferta M. de O. Familiar (Jornales)	Necesidades de Jornales año
I	23.280	30.090	19.420
II	8.080	9.698	8.790
III	19.920	28.624	22.037
IV	39.120	46.060	27.361
V **	19.200	19.200	S.I.*
Total	110.400	136.272	

Fuente: Estudios de base:

* Sin información

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

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

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

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

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

2.3. Proceso de Formación de las Empresas.

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

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

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

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

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

Cuadro No. 2.7

Conformación de la Empresa Actual

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

Fuente: Estudios de base.
* Sin información.

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

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

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

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

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

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

Cuadro No. 2.8

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

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

Cuadro No. 2.9

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

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

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

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

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

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

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

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

2.4. Organización de la Producción.

Las empresas comunitarias de la muestra, por lo general siguen líneas diferentes en cuanto a la forma como se organiza la producción y demás tareas que tienen que ver con su objeto como empresa. Esta diversificación obedece al hecho de que, no obstante, darse una modalidad de organización única, consignada en el decreto 2073, la carencia inicial de normas y procedimientos (para las primeras E.C.C. establecidas) que facilitaran y permitieran el trazo de una norma de conducta unificada, algunos funcionarios optaron por tomar decisiones particulares sobre la base de las condiciones existentes y su interpretación del decreto 2073.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que las condiciones de explotación agropecuaria en las E.C.C. tienen estrecha relación con la tipología del grupo campesino que las conforma (no definida en el decreto 2073) según su tradición de asalariados, arrendatarios, minifundistas, aparceros, etc., tradición que determina el grado de asociatividad que se puede lograr en un comienzo y que permite y prepara el camino hacia formas más avanzadas y perfectas de cooperación y asociación en la producción agropecuaria.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.5. Uso Actual de la Tierra

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Cuadro No. 2.10

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

	Cultivos Permanentes		Semipermanentes		Transitorios		Pastos Naturales		Pastos Artificiales		Pancoger		Indirectamente Productiva		Improductiva	
.)	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%	Hás.	%
.1	87.9	12.4	25.0	3.4	432.6	9.7	-	-	60.5	8.4	22.0	3.0	38.0	5.2	56.3	7.8
.6	68.8	12.7	21.6	4.0	31.0	5.8	188.0	35.0	113.0	21.1	50.8	11.0	5.6	1.0	97.5	18.2
.8	25.0	1.2	55.0	2.7	88.0	4.4	553.0	27.5	391.6	19.5	159.0	7.9	17.9	0.9	719.3	35.8
.9	-	-	42.0	1.0	168.0	3.9	1.145.0	26.9	1.631.1	38.3	150.0	3.5	118.7	2.8	1.030.1	24.2
.0	10.0	0.4	-	-	15.0	0.6	100.0	4.4	85.0	3.8	15.0	0.6	-	-	2.023.0	90.0
.4	193.5	2.0	143.6	1.5	734.6	7.5	1.986.0	20.3	2.281.2	23.3	396.8	4.1	180.2	1.8	3.926.2	38.7

Fuente: Estudios de base

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

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

Cuadro No. 2.11

Participación de los Estratos en las Líneas de Producción

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

Fuente: Estudios de base

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

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

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

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

Cuadro No. 2.12*

Area y Valor de la Producción por Líneas 1975/1

Líneas de Producción	Valor Prod. por Hectárea $	Valor de la Producción $.000.	%	Area Ocupada Has.	%	Margen Bruto Por Has $
Transitorios	13.259.6 (I)	500.080.5	46.38	22.608.9	10.27	3.376.7
	11.497.3 (II)			(17.421.0)/2		2.696.0
Permanentes y Semipermanentes	13.730.4	168.301.1	15.61	12.257.1	5.57	7.116.0
Pancoger	10.291.2	162.253.0	15.04	15.766.2	7.16	5.346.8
Ganadería	1.184.2	206.267.8	19.13	169.456.7	77.00	795.2
Otros	-	41.329.8	3.84	-	-	
Total		1.078.231.2	100.00	220.088.8	100.00	

Fuente: Estudios de base.

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

1/ Para la totalidad de los asentamientos campesinos.

2/ Area utilizada en el segundo semestre

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

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

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

2.6 Normas Generales por las que se rigen las Empresas

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

* Unidades de Gran Ganado

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

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

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

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

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

3. Asistir a las asambleas generales.

4. Cumplir los horarios de trabajo.

5. Acatar las decisiones de la asamblea general.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.7. Organización Administrativa

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

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

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

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

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

2.8. Servicios Sociales de las Empresas

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

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

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

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

2.9. Relaciones Entre las Empresas y con otros Organismos.

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

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

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

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

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

CAPITULO III

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

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

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

1. APRECIACION GENERAL SOBRE LOS PREDIOS.

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

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

Así, se observó, que entre las empresas del estrato 1, la totalidad o casi toda la superficie (más del 92 por ciento) de éstas se encuentra explotada en agricultura o ganadería intensiva. Tierras que antes estaban sin explotar o deficientemente explotadas, han podido incorporarse a prácticas intensivas de producción al ser beneficiadas con obras de riego artificial; es frecuente entre estas empresas la práctica de nivelaciones, drenajes, etc.. En la Empresa la Esperanza, en Cundinamarca, junto con el uso eficiente de praderas, los socios han realizado siembra de pastos artificiales, limpieza de canales, implantación de riego por medios mecanizados y la introducción de variedades selectas para lograr, lo que en un comienzo fué ganadería extensiva, una floreciente explotación lechera intensiva, con una carga de 2.5 Unidades Gran Ganado (U.G.G.). Allí, el pancoger (6.0 has.) constituye el 40% del ingreso bruto./1.

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

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

1/ Evaluación de la E.C.C. "La Esperanza", Cundinamarca (Madrid)

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

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

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

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

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

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

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

En el primer estrato constituye excepción la empresa La Palma, en el Huila, en la cual, por razón de la mecanización de las labores hoy se emplean 24 jornales cuando anteriormente se empleaban 37, por hectárea-año. Por el contrario, en la empresa Miraflores, también en el Huila, anteriormente se aplicaban 0.5 jornales por hectárea, por cosecha, y actualmente se están utilizando 20 jornales por hectárea en cada cosecha; lo mismo ocurre con la empresa La Esperanza, en Cundinamarca, donde se empleaban 5.2 jornales/hectáreas y actualmente se aplican 34.7; también es el caso de la empresa El Socorro, en el Valle. Si además tenemos en cuenta que con las obras de riego se incorporaron a la agricultura intensiva tierras que antes se utilizaban en ganaderías extensivas con poca utilización de mano de obra, no es muy aventurado inferir una mayor utilización de la mano de obra por hectáreas, para las fincas del estrato I. También, muchos de estos predios eran anteriormente conducidos por un "encargado" y eventualmente se utilizaba mano de obra adicional; hoy son conducidos por un grupo de socios quienes laboran durante todo el año en el predio, y en ocasiones se ven precisados a emplear mano de obra adicional.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Las empresas del estrato I, debido a los altos rendimientos económicos obtenidos en promedio, han podido hacer reinversiones bien en la autofinanciación de parte de la cosecha siguiente, compra de maquinaria, etc., o bien en la adquisición de ganados y mejoramiento de los reproductores, instalación de pastos artificiales, reparación y construcción de cercas, etc. Empero se da con frecuencia el caso de que el bajo porcentaje de utilidades que se destina al fondo de reinversiones no permite a la empresa la adquisición de bienes de capital. Tal es el caso de la empresa La Palma, en el Huila, que a pesar de obtener buenos márgenes de utilidades, éstas son distribuidas casi en su totalidad entre los socios, lo que les ha impedido la posibilidad de adquirir maquinaria, la cual deben tomarla en alquiler; en ello puede tener alguna influencia el hecho de que en el municipio existe abundancia de maquinaria agrícola y a la postre puede resultar más conveniente su alquiler, ya que los riesgos por los frecuentes robos de costosas piezas en la región y los costos de mantenimiento, vigilancia, etc., pueden resultar muy elevados. Ejemplos en sentido contrario son: La Esperanza, en Cundinamarca dedicó el 53.5 por ciento de las utilidades del primer ejercicio a reinversión: un equipo de motobomba, un reproductor e instalación de cercas, El Socorro, en el Valle, ha reinvertido el 21.3 por ciento del total de utilidades obtenidas en parte de un equipo de riego por aspersión y parte de 2 aspersoras, con un costo total de $154.527.00. La empresa Miraflores a pesar del enorme sobrecupo técnico en el último ejercicio (1 sem. 1976) dedicó la casi totalidad de utilidades en la compra de un tractor.

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

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

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

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

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

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

5. MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE PLANIFICACION DE LAS EMPRESAS.

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

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

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

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

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

6. MAYOR PARTICIPACION DE LOS CAMPESINOS EN LAS DECISIONES.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

8. AUMENTO EN EL NIVEL DE INGRESOS MEDIOS POR PERSONA

Cuadro No. 3.1

Variación de los niveles reales de ingreso de los socios antes y despues de constituída la Empresa Comunitaria Campesina, por estratos/1.

(A precios constantes de 1.976)

ESTRATOS	Ingreso anterior	Ingreso en 1.976	Variación %
Estrato I	32.437	63.231	94,9
Estrato II	20.534	38.533	87,7
Estrato III	14.711	21.805	48,2
Estrato IV	24.149,3	39.270	62,6
Estrato V	20.495,4	29.300	43,0
Promedio General de las empresas de la muestra (por socio).	22.822,7	43.435,5	65,7

NOTAS: 1/ Se han inflado los ingresos promedio, tanto anteriores como posteriores a la constitución de la empresa, utilizando los índices que suministra el Banco de la República para los respectivos años. La información fué elaborada por empresa y luego, hecho los promedios por socio para cada estrato.

FUENTE: Estudios de caso.

Como se puede observar en el cuadro 3.1, en el que figuran los promedios de ingreso real (a precios constantes de 1976), para los socios, antes y después de ser miembros de alguna ECC, el impacto producido por éstas sobre los ingresos familiares de los campesinos beneficiarios es relativamente satisfactorio. En general, el promedio de incremento de los ingresos reales entre una y otra situación fué de 65,7 por ciento, considerando el total de las empresas de la muestra, cuya distribución, como se vió, representa el total nacional.

El ingreso promedio, a precios constantes de 1976, de los socios de las empresas del estrato I era sólo de $32.437,oo anuales en su anterior situación de jornaleros; actualmente, en su situación de socios de una ECC, han alcanzado un promedio de $63.231,oo, lo que representa un incremento del 94,9 por ciento.

En términos corrientes, es muy significativa la situación que refleja la empresa La Palma en el Huila, en la cual los socios en el año de 1975 obtuvieron un ingreso promedio de $180.000,oo frente al promedio que alcanzaban en 1970 en su condición de jornaleros, de $7.200,oo.

En cierta forma, el ingreso familiar de los miembros de las empresas del estrato I está subestimado, si se tiene en cuenta las utilidades o ingresos obtenidos en otras actividades extra-empresa, frecuentes entre los socios de estas empresas.

En cuanto al estrato II, los campesinos antes de ser miembros de ECC obtenían un promedio anual de $20.534,oo (a precios constantes de 1976); en su actual situación, como socios de ECC, tal ingreso ha alcanzado la cifra de $38.533,oo lo cual representa un aumento del 87,7 por ciento con respecto a su situación anterior. En términos corrientes, los actuales socios de la empresa La Esperanza, de Pereira, alcanzaban un ingreso promedio de $5.000,oo anuales antes de pertenecer a ella (1970); ahora, en su nueva situación, obtienen un promedio de $67.500,oo, lo que representa un 1.552 por ciento de aumento. En este estrato, el pancoger representa alrededor del 25 por ciento del total de ingresos familiares, como término promedio; sin embargo, en algunas empresas alcanza más de la mitad. Las utilidades de la explotación comunitaria alcanzan, también en promedio, cerca del 40 por ciento.

El promedio de ingresos que registraban los que hoy son socios de empresas comunitarias del estrato III era de $14.711,oo anuales (precios constantes de 1976). Hacia 1975, en su condición de beneficiarios a través de ECC, alcanzaron un promedio de $21.805,oo, o sea, un incremento del 48,2 por ciento en su ingreso real. Sin embargo, entre estas empresas no es extraño encontrar situaciones en las cuales los socios alcanzan ingresos reales inferiores a los de su situación inicial; aunque en estos casos se debe tener en cuenta una comparación entre los ingresos de estos campesinos y los que subsisten en condiciones semejantes a las que enfrentaban aquellos anteriormente. La razón de esta observación descansa en el hecho que los ingresos reales de las capas más pobres de la población han acusado un drástico deterioro, especialmente durante lo que vá de la presente década.

En las empresas del estrato III juega un papel primordial en la conformación del ingreso familiar el producto del pancoger. Este aporta en promedio más del 35 por ciento de los ingresos familiares; sin embargo, hay empresas en las cuales representa entre el 60 y el 70 por ciento. El rubro correspondiente a la distribución de utilidades es casi insignificante en la conformación del ingreso familiar (menos del 10 por ciento), lo cual se explica principalmente por la baja rentabilidad de la explotación comunitaria, en lo cual tiene que ver la calidad y cantidad de los recursos disponibles. Además, es precisamente en este estrato en el que los campesinos obtienen los niveles más bajos de ingreso entre los beneficiarios de las Empresas Comunitarias Campesinas.

En las empresas del estrato IV el promedio "anterior" fué de $ 24.149,3, en tanto que actualmente (en la fecha de recolección de la información) dicho ingreso alcanzó un valor de $39.270,oo (en precios de 1976) anuales, lo cual sinificó un aumento de 62,6 por ciento en los ingresos reales familiares. Si bién en este estrato el pancoger aporta entre el 35 y 45 por ciento del ingreso total, ello es por la razón que la línea de explotación predominante es la ganadería extensiva de cría y levanté, la cual no produce sus resultados y beneficios económicos en el corto plazo y, por tanto, los socios dependen del pancoger para su subsistencia, durante un período relativamente largo.
La distribución de utilidades aporta en este estrato alrededor de la cuarta parte del ingreso familiar total.

9. MEJORAMIENTO EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11. ENALTECIMIENTO DE ACTITUDES SOLIDARIAS.

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

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

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

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

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

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

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

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

12.1. Mejoramiento del Nivel de Nutrición.

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

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

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

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

12.2. Mejoramiento del Nivel Sanitario.

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

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

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

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

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

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

12.3. Mejoramiento de la Vivienda.

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

Cuadro No. 3.2

Estado de las Viviendas de los Socios por Estratos

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

Fuente: Estudios de base.

1/ Con respecto a la situación inicial

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

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

12.4. Mejoramiento del Nivel Educativo.

Las Empresas Comunitarias Campesinas han demostrado ser un vehículo adecuado para el mejoramiento del nivel educativo de los campesinos a ellas vinculados. En la totalidad de las empresas de la muestra se comprobó cómo la población infantil en edad escolar asiste a escuelas, aún en los casos en que quedan bastante distantes de los lugares de vivienda, debiendo afrontar los gastos de transporte, como en el caso de la empresa Las Delicias y varias de la Costa Atlántica. De esta forma el analfabetismo ha disminuído considerablemente entre las familias de socios de Empresas Comunitarias Campesinas. En algunas partes se han construído comunitariamente locales escolares, sin que se estén utilizando ante la falta de profesorado, lo que a la postre llega a convertirse en planta ociosa.

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

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

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

13. NORMAS DE EVALUACION EXTERNAS A LAS EMPRESAS.

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

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

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

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

IV PROBLEMAS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS Y SUS CAUSAS

CAPITULO IV

PROBLEMAS DE LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS Y SUS CAUSAS

1. PROBLEMAS EN LAS EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS ESTUDIADAS.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7 -Falta de capacitación campesina masiva y efectiva.

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

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

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

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

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

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

2. CAUSAS DE LOS PROBLEMAS DETECTADOS.

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

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

-Falta de legalización de la tenencia.

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

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

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

-Crédito insuficiente, inapropiado e inoportuno.

-Mala calidad de muchas de las tierras adquiridas.

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

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

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

-Falta de efectiva capacitación y educación a los campesinos.

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

-Falta de asistencia técnica adecuada.

-Falta de reinversión de utilidades y capitalización social.

-Tamaño demasiado pequeño de los asentamientos.

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

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

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

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

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

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

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

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

-Desconfianza de amplios sectores de beneficiarios hacia el INCORA.

-Liderazgos negativos y perjudiciales.

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

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

-Dificultad de incorporar hijos al trabajo en la empresa.

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

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

-No existen o se incumplen los reglamentos internos.

Vamos a tratar de examinar cada uno de estos problemas:

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

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

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

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

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

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

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

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

Teniendo en cuenta que en Colombia la Reforma Agraria como estrategia de desarrollo rural ha perdido importancia para el Gobierno, lo que se manifiesta en el deterioro de la masa financiera manejada por el Instituto de la Reforma Agraria (se puede ver como el INCORA ha tenido que disminuir el monto de crédito otorgado a las Empresas Comunitarias Campesinas. Nominalmente fue creciente hasta 1975 pero en términos reales ha disminuido despues de 1970, e incluso para 1976 la disminución es también en términos nominales. Así, mientras que en 1975 se otorgaron 625.0 millones de pesos, en 1976 sólo alcanzó a 472.7 millones de pesos. Más grave es aún la situación si se mira en pesos de 1969 en 1970 el crédito otorgado alcanzó a 304.4 millones de pesos, luego es decreciente hasta llegar a 141.1 millones en 1976/1).

Se impone la necesidad de resolver en un nivel óptimo los requerimientos financieros para el desarrollo de las formas asociativas de producción frente a las disponibilidades, no solamente desde el punto de vista cuantitativo sino también del cualitativo (líneas de crédito, reglamentos, montos, tasas de interés, canales de suministro, etc.). Naturalmente, ello implica planificar adecuadamente el proceso. Es entonces, la falta de una planificación adecuada del proceso a nivel de áreas junto a las limitaciones financieras que afronta el proceso de R.A. lo que ha ocasionado que el suministro del crédito a las Empresas Comunitarias Campesinas haya adolecido de falta de oportunidad, y que no se adecuado, muchas veces, a las

1/ Ver: INCORA. Las Empresas Comunitarias en la Reforma Agraria. Documento presentado por la Oficina de Asesoría Agrotécnica, al Seminario de Directivos del INCORA.

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

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

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

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

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

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

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

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

empresarios agrícolas de cierta capacidad financiera, pues son ellos los que pueden disponer de los suficientes recursos de capital y demás factores.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Resumiendo, se han detectado cinco causas que determinan los principales problemas que afectan a las Empresas Comunitarias Campesinas. Son éstas:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Pese al acelerado avance de la eficiencia y la modernización de latifundio en los últimos 10 años, éstos se han ocupado de la producción de materias primas para la industria (algodón, sorgo, etc.) y algunos alimentos que requieren algún tratamiento agroindustrial para poder ser convertidos en bienes finales de consumo (arroz, trigo, etc.). Empero, el sector productor de los alimentos que se ha denominado "agricultura tradicional" (papa, maíz, hortalizas, etc.) no ha respondido a los aumentos en la demanda por tales alimentos (entre 1960

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

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

-1971 crece su producción a una tasa inferior a los demás renglones y aumentan sus precios a una tasa mayor) contribuyendo a agudizar, el proceso inflacionario y sus secuelas políticas y sociales.

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

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

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. CONCLUSIONES

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

En Colombia es la Ley 135 de 1961 el instrumento legal de ejecución del proceso. El propósito de producir un cambio en la estructura de tenencia de las tierras solamente alcanza las siguientes proporciones: en 15 años se benefician 26.000 familias representando más o menos el 2 por ciento del total de beneficiarios potenciales del proceso y se adquieren 500.000 hectáreas, que significan, algo más algo menos, el 1.5 por ciento del total de tierras objeto de reforma.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.3. Distribución y Nivel de Ingresos.

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

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

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

1.4. Planificación de la Producción y Desarrollo Social

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.8. Diferencias de Comportamiento según Estratos.

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

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

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

1.9. Principales Causas de los Problemas Detectados

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

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

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

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

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

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

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

2. RECOMENDACIONES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. El papel que juega el crédito en la actual etapa del desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas, impone la urgencia de una restructuración de dicho servicio, tanto en lo que respecta a trámites, como en lo referente a su reglamentación, montos, intereses, etc.. Además, debe buscarse la manera de aumentar los recursos crediticios, bien a través del crédito internacional o a través de organismos nacionales.

5. Desde la perspectiva de nuestro desarrollo el sistema de empresa agropecuaria se entiende no sólo como una organización para el uso racional de los recursos sino integrada a la economía de mercado dentro del proceso global de cambio, capaz de canalizar y administrar los recursos asistenciales del estado y de responder adecuadamente a las exigencias y presiones del desarrollo económico nacional. De allí que, los tres aspectos básicos sobre los que hemos insistido reiteradamente -capacitación, asesoramiento técnico y financiamiento- como fundamentales para el desenvolvimiento de las Empresas Comunitarias Campesinas, dependerán de la etapa en que se encuentren:

Etapa	Capacitación	Asistencia Técnica	Crédito
Pre-asentamiento	Sobre naturaleza de la R.A. y E.C.C.. Deberes y responsabilidades individuales. Condiciones ecológicas de área. Uso actual de la tierra.	Ninguna	Ninguno
Iniciación	Sobre naturaleza de estatuto jurídico de organización. Reglamento interno del funcionamiento. División del trabajo. Organización administrativo-contable.	Según planes agroeconómicos a corto, mediano y largo plazo. Papel que desarrollen entidades interesadas.	Según planificación, la utilización de líneas por entidades.
Autogestión	Coyuntural y según necesidades propias y específicas de cada empresa.	Coyuntural y según necesidades propias y específicas de cada empresa.	Coyuntural y con tendencia a la autofinanciación.

La labor de capacitación e información entre campesinos que puedan ser seleccionados para un nuevo asentamiento se debe cumplir especialmente en las etapas de inscripción y pre-asentamiento, cubriendo todos aquellos tópicos relacionados con la producción agropecuaria en general y la comunitaria en particular, como instrumento para prevenir problemas y la comunitaria en particular, como instrumento para prevenir problemas y conflictos que se puedan presentar durante la actividad empresarial propiamente dicha.

6. Como una política de decisión del estado debe implementarse la necesidad de que en el correspondiente presupuesto para el período fiscal se apropien partidas suficientes con el fin de canalizar los recursos requeridos para la capacitación a todos los niveles: funcionarios y beneficiarios (ya mencionado con anterioridad), adquisición de tierras, programas de desarrollo económico-social, crédito para financiamiento de Empresas Comunitarias Campesinas, etc., para

todas aquellas entidades que desarrollan actividades en el agro, particularmente el INCORA como gestor y patrocinador de la reforma agraria en el país.

7. Dadas las características propias de los diferentes grupos sociales y de intereses entre los campesinos, convendría conformar empresas exclusivamente con arrendatarios y aparceros y empresas con base en asalariados agrícolas por razones de homogeneidad y para eliminar los diversos y contínuos conflictos que se han podido observar. De igual manera los aportes que hagan los socios deben estar necesariamente en igualdad de condiciones por la razón antes expuesta.

Una alternativa diferente consistiría en que si los socios aportan capitales distintos se les pague un interés, sin que ello implique derecho alguno sobre la dirección de la empresa y el control de los recursos aportados o la distribución de excedentes. No obstante, repetimos, esta alternativa se debería eliminar para así evitar la diferenciación de los campesinos al interior de las empresas. Bajo otras formas asociativas diferentes conviene tomar en cuenta aportaciones de tierra y capital que se puedan dar en montos distintos, reglamentándolas debidamente.

8. Conviene eliminar la diferenciación social y económica que ha conducido en algunos casos a situaciones internas de conflicto, generadas en el mayor o menor apego a la tierra conforme a tradiciones y experiencias, anteriores a la formación de la empresa, por parte de los socios y que han hecho del pancoger un motivo por internalizar sus intereses en detrimento del colectivo. Como esta parcela individual les proporciona -especialmente en áreas de agricultura tradicional y/o ganaderas- el sustento inmediato y la posibilidad de mejorar sus ingresos, sería conducente buscar un mecanismo adecuado para sustituirlo en futuros asentamientos. Una medida podría ser el establecimiento de cooperativas de ahorro, consumo y crédito rurales, que le faciliten al agricultor la obtención de alimentos a precios módicos, la creación de un fondo común para la provisión de los víveres necesarios, o el destino de una parte de las tierras al laboreo en común para la producción y distribución de alimentos para los socios.

Desde otro enfoque podría pensarse en la conversión de empresas con parcelas de pancoger en otras modalidades asociativas diferentes y prever para la creación de futuras empresas en aquellas áreas donde se tiende a localizar parcelas de pancoger, modalidades que las comprendan o puedan incluirlas. A este respecto el IICA-CIRA ha elaborado un documento de trabajo, como conclusión de amplias discusiones sobre la base de experiencias obtenidas por otros países tanto adelantados como en vía de desarrollo, en materia de integración y cooperación en producción agropecuaria, con elementos de juicio que pueden constituirse en nuevas modalidades de organización en Colombia, partiendo de las características peculiares de cada región.

9. Es necesario que se elaboren modelos de registros e información contables, apropiados tanto a las condiciones culturales como a la organización en sí de las Empresas Comunitarias Campesinas que permitan apreciar y evaluar periódicamente su estado económico real para los efectos pertinentes de planificación a corto, mediano y largo plazo del desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas.

10. Es necesario conceder la suficiente atención y los recursos convenientes en el sentido de impulsar y consolidar la organización de las empresas en organismos de segundo grado, tales como cooperativas y asociaciones regionales y nacionales, como instrumentos que faciliten la labor institucional y contribuyan al fortalecimiento y desarrollo de las Empresas Comunitarias Campesinas.

11. Se requiere que en la constitución y promoción de nuevas empresas asociativas se tengan muy en cuenta las posibilidades de autoabastecimiento de los servicios sociales y de asistencia técnica, las posibilidades reales de dotación en cuanto a servicios educativos, de capacitación y otros. Todo esto requiere, por lo menos, pensar en un tamaño apropiado y/o una concentración mínima de Empresas Comunitarias en un área determinada.

12. Como complemento del punto anterior, en las futuras formas asociativas de producción se debe realizar un serio estudio para establecer las condiciones físicas, económicas y técnicas que permitan arrojar un balance positivo entre las economías de escala y las deseconomías sociales (no individualidad, etc.). Esto es, determinar cuál sería el tamaño óptimo de las operaciones que facilitaría el éxito de las futuras FAP.

13. Se requiere adoptar criterios adecuados para la determinación de aquellas modalidades de Formas Asociativas de Producción más convenientes de acuerdo a las condiciones naturales, históricas, culturales, técnicas y económicas de cada zona. Estos criterios deben ser aplicados sobre la base de un diagnóstico socio-económico del área para el cual habría que elaborar una metodología que, sistematizando las experiencias anteriores, establezca una evaluación de los parámetros sociales, físicos, económicos, etc., que permitan recomendar las modalidades de FAP más apropiadas para cada zona.

Conforme se mencionó anteriormente, el IICA-CIRA ha querido contribuír con los organismos del estado en la solución de sus necesidades de desarrollo agrario y, particularmente con el INCORA en el fomento y apoyo a nuevas modalidades de FAP en el sector rural. Para ello pone a su consideración el trabajo que ha concluído con los criterios que considera convenientes para establecer cambios en las formas organizativas.

14. Luego de disponer de tal metodología del diagnóstico de áreas rurales y de los criterios para promover nuevas modalidades de FAP., es necesario capacitar a los funcionarios en la aplicación adecuada de tales instrumentos.

2.4 Sobre: Carencia de relaciones adecuadas entre organizaciones campesinas y el INCORA, y entre éste con otros organismos afines.

1. Teniendo en cuenta que las entidades estatales que desarrollan actividades en el sector rural están afectadas por limitaciones tanto de recursos humanos como económicos, es necesario que estas agencias planifiquen y coordinen conjuntamente su acción, como garantía de una mayor efectividad y racionalidad en su labor de asistencia técnica y social sobre las Empresas Comunitarias Campesinas, elimi interferencias competitivas y despilfarro de recursos, por demás escasos, y operando dentro de un esquema de división interinstitucional del

trabajo y apoyo mutuo. Como mecanismo para alcanzar esta integración de los servicios interinstitucionales a las Empresas Comunitarias Campesinas, se propone la conformación de Comités Coordinadores a nivel nacional de proyectos y de áreas, integrados por funcionarios con capacidad de decisión de cada una de las entidades que actúan en cada zona, proyectos y a nivel nacional.

2. Impulsar la conformación de organismos interinstitucionales de planificación y coordinación de labores dirigidas a las Empresas Comunitarias Campesinas por cada una de dichas instituciones. Con esta finalidad es conveniente la operancia de un equipo interdisciplinario que estudie las empresas, aporte experiencias y formule la adopción de políticas y recomendaciones técnicas, jurídicas, etc. para su mejor desarrollo.

3. Finalmente, para evitar la falta de comprensión que a veces ocurre entre las organizaciones campesinas y el INCORA, y apoyarse mutuamente con el propósito de profundizar el proceso de reforma agraria se ve la necesidad de que el Instituto mantenga relaciones más asiduas y frecuentes con aquellas organizaciones. Cuando la reforma agraria encuentra fuertes obstáculos por parte de organizaciones sociales con intereses creados adversos a la misma, ésta necesita otros aliados y los más indicados son precisamente las organizaciones campesinas. Un trabajo de conjunto entre uno y otro haría posible extender y mejorar un programa de reforma agraria.

2.5 Recomendaciones generales

Del modo como están formuladas las recomendaciones hechas hasta aquí, se corre el riesgo de que se interpreten de tal manera que se llegue a pensar que éstas son independientes unas de otras y que, apuntando a resolver problemas, individualmente considerados, se pueda lograr la solución de muchos de los obstáculos que atentan contra las posibilidades de éxito de las Empresas Comunitarias Campesinas definitivamente.

Así como los problemas y sus causas no tienen carácter independiente unos de otros ni afectan individualmente (sino que coaccionan y se reproducen, dentro de un conjunto global que incluye las condiciones socio-económicas regionales y nacionales que determinan en última instancia, todo un contexto de relaciónes agrarias, para bien o para mal de las Empresas Comunitarias Campesinas), las estrategias para enfrentar tales problemas, también tienen que ir acompañadas de cambios sociales y económicos a nivel global, que favorezcan el éxito de las ECP. tales cambios pueden ser, por ejemplo: agilizar, profundizar y masificar el proceso de reforma agraria en las zonas donde existan Empresas Comunitarias Campesinas y donde se pretendan promover otras, involucrar los recursos necesarios para consolidar y reafirmar las áreas reformadas, impulsar acciones para la reforma en nuevas áreas, etc..

Nuevamente es preciso insistir en que la acción del Estado debe conllevar asignaciones presupuestales necesarias para facilitarle al campesino, a través del crédito y la asistencia que le presten las entidades oficiales, desenvolverse fácilmente dentro del rodaje del modo capitalista de producción. Debe pensarse que la reforma agraria antes que buscar los mayores rendimientos con el menor costo es ante todo social; que en lugar de aumentar o estabilizar desigualdades persiga el mejoramiento del campesino como ser humano, que tiene en su fuerza de trabajo el único medio de producción.