

LA EMPRESA COMUNITARIA Y LA EMPRESA INDIVIDUAL  
(Un estudio comparativo en el Valle del Magdalena, Colombia)

TESIS DE GRADO

Magister Scientiae

Ernani M. da Costa Fiori



INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS DE LA OEA  
CENTRO INTERAMERICANO DE DESARROLLO RURAL Y REFORMA AGRARIA  
Curso de Planificación del Desarrollo Agrícola  
Bogotá, Colombia  
1973

LA EMPRESA COMUNITARIA Y LA EMPRESA INDIVIDUAL

(Un estudio comparativo en el Valle  
del Magdalena, Colombia)

Tesis

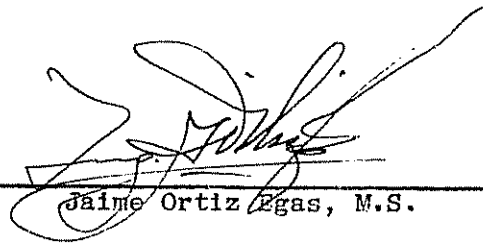
Presentada al Consejo de la Escuela para Graduados como  
requisito parcial para optar al grado de

Magister Scientiae

en el

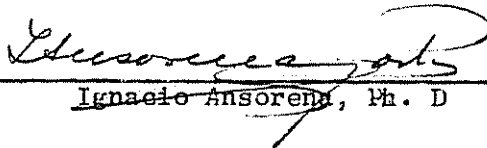
Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la O.E.A.

APROBADA:



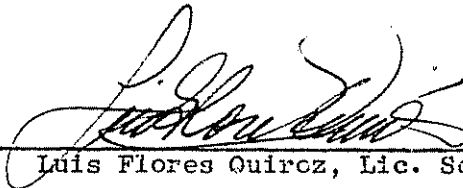
Jaime Ortiz Egas, M.S.

Consejero



Ignacio Ansorena, Ph. D

Comité



Luis Flores Quircz, Lic. Sociol.

Comité

1973

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

Sea mi primer agradecimiento a Directivos y Profesores del curso así como a todos los funcionarios con quienes conviví en este período.

Al IICA que me concedió la beca de estudios.

A Norma Villarreal y Mafalda Flores con quienes fragué muchas de las ideas contenidas en este trabajo.

En especial a mis Consejeros, Jaime Ortíz, Ignacio Ansorena y Luis Flores, por la dedicación a mi trabajo de elaboración de tesis.

A Joao Bosco Pinto con quien inicié las primeras ideas sobre esta tesis.

A los técnicos del Proyecto Tolima-5 del INCORA, que me facilitaron el trabajo de campo. En especial, en este grupo quiero manifestar mi gratitud a Jorge Arias Montoya, quien realmente hizo menos difícil esta labor.

A los agricultores que con paciencia atendieron a todas las necesidades de mi investigación, vaya mi reconocimiento profundo.

A mis compañeros de curso que fueron mi cuerpo permanente de profesores y de quienes mucho aprendí.

Finalmente, a Magdalena, mi esposa, por su apoyo permanente y que generosamente supo ceder el tiempo que le correspondía.

## BIOGRAFIA

El autor de la presente tesis nació en Porto Alegre, Rio Grande do Sul, Brasil, el 4 de Septiembre de 1942.

Cursó estudios superiores en la "Facultade de Agronomía e Veterinaria da Universidade Federal do Rio Grande do Sul", Porto Alegre, graduándose como Ingeniero Agrónomo en el año de 1964.

En 1965 ingresó al Servicio de Extensión Rural "Associação de Crédito e Asistencia Rural do Estado de Santa Catarina" en Brasil.

En 1970 fue contratado como Extensionista Adjunto del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA, en Santiago, Chile.

En 1971, realizó estudios de postgrado en Planificación del Desarrollo Agrícola en el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA, Centro Interamericano de Desarrollo Rural y Reforma Agraria (IICA-CIRA) en Bogotá, Colombia.

CONTENIDO

	<u>Página</u>
<u>CAPITULO I: INTRODUCCION.....</u>	1
A. Naturaleza del Estudio .....	1
B. Importancia del Estudio .....	1
C. El Problema y su Implicación .....	5
D. Ubicación Histórica .....	6
1. La Tenencia de la Tierra y el Crecimiento en América Latina .....	6
2. Las Formaciones Empresariales Surgidas a Raíz de las Reformas Agrarias en América Latina .....	15
3. La Reforma Agraria en Colombia y la Formación de las Empresas Comunitarias .....	16
E. Ubicación Técnico-Económica .....	25
1. La Agricultura y el Crecimiento Económico ....	26
2. El Proceso Empresarial .....	31
3. La Eficiencia Productiva .....	36
F. Marco de Referencia .....	40
1. Los Objetivos de la Reforma Agraria Colombiana .....	40
2. Elementos Conceptuales de Empresa Comunitaria .....	42
Conclusiones al marco de referencia .....	54
G. Objetivos .....	55
1. Objetivo general .....	55
2. Objetivos específicos .....	55
H. Hipótesis .....	56
1. Hipótesis general .....	56
2. Hipótesis específicas .....	56
I. Operacionalización de las variables de las Hipótesis Específicas .....	60
<u>CAPITULO II: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION .....</u>	66
A. Localización del Estudio .....	66
B. Selección de las Empresas del Estudio .....	68
C. Recolección de los Datos .....	70
D. Limitaciones del Estudio .....	71

	<u>Página</u>
<u>CAPITULO III: RESULTADOS</u> .....	73
A. Características generales del área .....	73
B. Características de las empresas del estudio .....	79
1. La empresa comunitaria Guasimito .....	79
2. La empresa individual .....	92
C. Resultados técnico-económicos .....	100
1. Presentación y análisis de los resultados ....	100
<u>CAPITULO IV: DISCUSION DE LOS RESULTADOS</u> .....	119
A. Verificación de las Hipótesis .....	119
B. Medida en que se han alcanzado los objetivos .....	127
<u>CAPITULO V: CONCLUSIONES DEL ESTUDIO</u> .....	129
A. Aspectos prácticos .....	130
B. Aspectos teóricos .....	134
C. Una última palabra sobre empresa comunitaria .....	142
RESUMEN .....	147
SUMMARY .....	154
BIBLIOGRAFIA .....	160
ANEXOS:	
A. Instrumentos específicos para recolección de datos .....	168
B. Tabulación de los datos técnico-económicos .....	188
C. Resultados - Indices .....	201
D. Mapas .....	203

INDICE DE CUADROS

<u>Nº del Cuadro</u>	<u>Título</u>	<u>Página</u>
1	Tamaño y tenencia de Unidades Agrícolas en América Latina .....	9
2	Distribución de las familias agrícolas de acuerdo con su status socio-económico, en los países seleccionados para el estudio CIDA .....	10
3	Número de explotaciones por tamaño en Colombia (1960) .....	21
4	Número de explotaciones por tamaño como efecto de la acción del INCORA, en Colombia (1969) .....	22
5	Superficie sembrada y producción de arroz en la región agrícola en donde están (entre otros) los municipios de Saldaña y Purificación .....	74
6	Patrones de costos, rendimiento e ingreso para el cultivo de arroz en los municipios que se señalan y en toda zona de los Distritos de riego de Saldaña y Coello .....	77
7	Grupos comunitarios arroceros de "Baurá" .....	81
8	Cantidad y valor de la mano de obra (jornadas) propia y contratada (empresa comunitaria) .....	87
9	Cantidad, valor y composición porcentual de la mano de obra propia y contratada (empresa comunitaria) .....	88
10	Cantidad de mano de obra en equivalente hombre/ semestre (empresa comunitaria) .....	89
11	Uso de la tierra en la Empresa Comunitaria ....	90
12	Producción de arroz en la Empresa "Guasimito"..	92
13	Cantidad y valor de la mano de obra propia y contratada por tipo de mano de obra (empresa individual) .....	95

	<u>Página</u>
14	Cantidad, valor y composición porcentual de la mano de obra propia y contratada por actividades (empresa individual) ..... 96
15	Cantidad de mano de obra en equivalente hombre/semestre (empresa individual) ..... 97
16	Uso de la tierra en la Empresa Individual ..... 98
17	Producción de arroz de la Empresa Individual, en kilogramos ..... 99
18	Resumen de los índices de eficiencia ..... 126
19	Costos de operaciones (Actividad: arroz) (empresa comunitaria) ..... Anexo B
20	Flujo de caja (Actividad: arroz) (empresa comunitaria) ..... Anexo B
21	Situación del crédito (empresa comunitaria) .... Anexo B
22	Inversiones (empresa comunitaria) ..... Anexo B
23	Flujo de caja (empresa comunitaria) ..... Anexo B
24	Balance (empresa comunitaria) ..... Anexo B
25	Determinación del valor agregado, 1971 (empresa comunitaria) ..... Anexo B
26	Costos de operación (Actividad: arroz) (empresa individual)..... Anexo B
27	Flujo de caja (Actividad: arroz) (empresa individual) ..... Anexo B
28	Situación del crédito (empresa individual) ..... Anexo B
29	Inversiones (empresa individual) ..... Anexo B
30	Flujo de Caja (empresa individual) ..... Anexo B
31	Balance (empresa individual) ..... Anexo B
32	Determinación del valor agregado, 1971 (empresa individual) ..... Anexo B
33	Resultados-Indices ..... Anexo C



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

A. NATURALEZA DEL ESTUDIO

El presente trabajo es el estudio de un caso de empresa comunitaria (\*). Se limita, fundamentalmente, al ámbito de la empresa agrícola: la unidad de producción. A este nivel, usando indicadores de tipo técnico y económico, se hace la comparación entre dos empresas, una, comunitaria y, otra, individual de tamaño multifamiliar.

A partir de este nivel de análisis, a pesar de lo limitado de los datos, se hace además un intento de pensar ciertas perspectivas más generales de la empresa comunitaria, en función de los objetivos de la reforma agraria colombiana, realidad en la cual se ubica el presente estudio.

Asimismo, es menester dejar constancia de que no se discute la validez o la efectividad misma de esta reforma agraria. Queda abierta la posibilidad de que ella sea cuestionada.

B. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

En un proceso de reforma agraria es de fundamental importancia determinar una forma de adjudicación de la tierra que tienda a corregir los injustos sistemas de tenencia vigentes, a superar la marginalidad, el atraso económico y social del campesino, y a elevar los índices de producción y productividad del país. Algunas de las formas que comúnmente son adoptadas requieren tiempo y altos costos para su implantación desde la elaboración de planes, la división y entrega de lotes o parcelas, además de inversiones básicas y posterior suministro de la asistencia técnica,

---

(\*) Los datos para este trabajo fueron recogidos y elaborados en el primer semestre de 1972.

crédito y otros servicios.

Por otra parte, en el nivel de la unidad productora, la eficiencia productiva está muy relacionada con el tamaño de la explotación agrícola. En la mayoría de los casos, las grandes empresas (grandes áreas) tendrán mejores posibilidades que las pequeñas, de alcanzar el óptimo de eficiencia en el proceso productivo. Esto por concepto de las economías de escala y que, en Colombia tiene específicamente vigencia en diversas áreas (17).

Por estos motivos, algunos países latinoamericanos están empeñados en buscar formas de tenencia de tierra distintas de las familiares. Con este fin, su atención se vuelve hacia las formas de tenencia grupal y colectiva, como las cooperativas agrarias de producción, las empresas comunitarias, y otras. De igual modo sucede en todo el mundo, donde se generalizan estos tipos de empresa colectiva. El desarrollo moderno de la agricultura se caracteriza por diversas formas de cooperación e integración de los productores agrícolas. Esto se aplica tanto a los países industriales adelantados como a los llamados países en desarrollo (62, p. 11).

El programa de reforma agraria de Colombia plantea desde hace algún tiempo (principalmente a partir de 1968) una forma colectiva o más bien semi-colectiva de tenencia de la tierra bajo el nombre de empresa comunitaria. Esta ha merecido últimamente mayor preferencia como organización empresarial, frente a las asignaciones individuales del tipo familiar. Sin embargo, es una forma de organización que todavía no está del todo perfilada; tampoco hay respecto de ella planes o políticas

gubernamentales suficientemente claras.

Debido a las diferentes características y factores presentes en cada país (desarrollado o subdesarrollado) y en sus diversas regiones, distintos serán asimismo los criterios y formas de organizar tales explotaciones. Aquellas exigirán estudios en los niveles del país, la región y localidad, con el objetivo de verificar la adecuación y bondad de las explotaciones según sean las circunstancias.

Indudablemente, algunas características de la empresa comunitaria son muy deseables y permiten anticiparla como una forma de explotación de la tierra que mejor puede ajustarse a la realidad del subdesarrollo; pero también cabe consignar que hay otros aspectos del problema que deben ser estudiados y juzgados a la luz del análisis de los hechos de la realidad concreta. El problema no es sólo cuestión de ensamble de factores en el nivel de fincas o explotación, que es un aspecto parcial, sino también uno de integración en un sistema político-económico determinado. Lo primero dará la base para la implantación de la empresa comunitaria, pero lo segundo será decisivo para su permanencia.

Son diversos los aspectos que deben ser estudiados respecto de esta empresa: técnicos, económicos, sociales y políticos. Dada la importancia que parece está llamada a tener, es necesario realizar urgentemente estudios de factibilidad y potencialidad con el fin de orientar políticas claras relacionadas con la determinación de áreas prioritarias, sistemas de planificación, crédito, comercialización, asistencia técnica, etc., y de la elaboración de una legislación conducente a su perfecta concreción. Si tales estudios no son iniciados inmediatamente, teniendo

en cuenta la velocidad con que se están proliferando estas empresas comunitarias, se correrá el peligro de que un probable intento de solución del problema del agro fracase debido a la adopción de políticas inadecuadas.

Ahora bien, dentro del marco de la reforma agraria y sus múltiples condicionantes, dos de los más importantes problemas en el nivel técnico-económico son: primero, los costos de la reforma agraria y segundo, sus posibilidades de éxito económico. En este nivel ¿qué estrategia y formas de instrumentalizar la reforma agraria son capaces de promover los menores costos y los mayores éxitos o impactos en la economía nacional? En resumen, lo que se plantea es un problema de eficiencia productiva y, como una de sus soluciones, se discute la posibilidad de la empresa comunitaria.

Esta solución, que sin duda está condicionada por diversos factores, es motivo de análisis en la presente investigación, sobre todo en sus aspectos técnico-económicos a nivel de unidad de producción. La preocupación prioritaria por éstos se debe a que interesa saber si en Colombia la empresa comunitaria es una forma empresarial capaz de subsistir técnica y económicamente. Los demás aspectos de su problemática no son estudiados, sin que esto signifique que dejan de ser importantes y de merecer, también, estudios específicos de manera de llegar a un entendimiento integral de esta forma de empresa. Tampoco se estudia su posible incidencia en los costos de la reforma agraria. Son problemas que deben tenerse muy en cuenta, pero sólo después de comprobada la validez técnica y económica de este tipo de empresa.

La validez técnica y económica puede ser buscada en tres niveles: primero la empresa comunitaria frente a pequeñas empresas agrícolas familiares; segundo, la empresa comunitaria frente a grandes empresas agrícolas tradicionales\* individuales; y, tercero, la empresa comunitaria frente a empresas comerciales individuales multifamiliares, y de igual tamaño. Este trabajo se sitúa en el tercer nivel.

### C. EL PROBLEMA Y SU IMPLICACION

Así como en otros países, en Colombia, la formación de empresas co munitarias viene acompañada de fuerte controversia; su establecimiento genera polémica debido a las circunstancias que supone esta nueva forma de asentamiento de reforma agraria. Aquí, el autor se propone hacer un análisis parcial de estos aspectos; verificar en qué medida la empresa comunitaria puede contribuir a la consecución de algunos objetivos de la reforma agraria, cumpliendo con algunas de las responsabilidades de empresa agrícola para con el crecimiento económico. Con este objetivo analiza el grado de eficiencia de la empresa comunitaria en relación a una empresa individual, en una misma área, considerando algunas variables tecnológicas y económicas. Además, busca relacionar estos resultados con los objetivos explícitos de la reforma agraria colombiana.

---

\* Tradicional (en este caso): bajos niveles tecnológicos y de eficiencia productiva (es el caso específico de las grandes propiedades con bajos niveles de productividad física y económica).

#### D. UBICACION HISTORICA

Dada la amplitud de la problemática de la empresa comunitaria, a pesar de que es abordada parcialmente aquí, se hace necesario situar esta nueva unidad productiva dentro de un marco general y más amplio para que sea bien entendida como una forma de producción, ya sea moderna, ya sea revolucionaria.

Con este fin se parte de la situación de América Latina al inicio de los años sesenta, que es cuando aparecieron de manera generalizada los procesos de reforma agraria en diversos países latinoamericanos y dentro de alguno de los cuales se encuentran las empresas comunitarias.

##### 1. La Tenencia de la Tierra y el Crecimiento en América Latina

A fines del decenio del 50 y al comenzar el del 60, debido a diversas causas estructurales, América Latina presentaba índices y perspectivas de baja capacidad de crecimiento. La tasa media anual de crecimiento del producto bruto global (exceptuando a Cuba), que en 1950-55 fue de 5,0 por ciento bajó al 4,5 por ciento en el quinquenio 1955-60 y a 3,6 por ciento en 1960-63, años en que el producto por habitante sólo creció en 0,7 por ciento por año (44 p.1). La tasa de crecimiento de la producción industrial se redujo de 2,8 por ciento, en 1960, a 1,4 por ciento, en 1962-63 (44, p. 1). La tasa de inversión bruta (excluidos Brasil y Argentina) que creció al ritmo de 8,3 por ciento anual en el período 1950-55, en el de 1955-60 se redujo a 5,6 por ciento y, en 1960-63, al 0,5 por ciento.

En esta situación se encontraban más de las dos terceras, o quizá las tres cuartas partes, de la población latinoamericana, con ingresos

no mayores de cien a ciento veinte dólares por año (44, p. 5). La producción de alimentos por habitante era bastante peor que en 1938 (68) y el déficit alimenticio era tan grave que llegaba a considerarse que la dieta de los sectores más pobres de la población era inclusive peor que antes de la conquista española (\*).

Raúl Prebisch, refiriéndose a este aspecto, decía: "... el régimen de tenencia de la tierra en la mayor parte de los países latinoamericanos es uno de los más serios obstáculos al desarrollo económico. El régimen de tenencia se caracteriza por una extrema desigualdad en la distribución de la tierra y del ingreso que de ella se deriva..." (57, pp. 2-78).

En Mayo de 1960, el entonces Director Regional de la FAO Hernán Santa Cruz se refería al estancamiento de la agricultura en América Latina de la siguiente manera: "Uno de los motivos básicos del estancamiento de la agricultura es la defectuosa estructura agraria vigente que se manifiesta en una desigual e injusta distribución de la propiedad, inadecuados sistemas de tenencia y uso de la tierra y regímenes de trabajo y de contratación de la mano de obra agrícola, que se apartan fundamentalmente del concepto de justicia social". (56, pp. 204-207).

En este mismo período, aproximadamente el sesenta por ciento de la población en América Latina era rural, y, a su vez, este sector contribuía con menos del veinte por ciento al producto nacional bruto. En

---

(\*) Al respecto, véase el libro de Josué de Castro; GEOPOLITICA DEL HAMBRE.

este nivel se verificaba también una alta concentración de ingresos y de tierras. Un noventa por ciento de la tierra, aproximadamente, era poseído por apenas el diez por ciento de los propietarios. (8, pp. 146-171).

Las Naciones Unidas, en su informe sobre la situación social en el mundo, 1963, decían que el grado de concentración de la propiedad en América Latina era probablemente mayor que en cualquier otra región importante del mundo (45, pp. 36-53). A este respecto, véase el Cuadro N° 1: "Tamaño y tenencia de unidades agrícolas en América Latina", y el Cuadro N° 2: "Distribución de las familias agrícolas de acuerdo con su estatus socio-económico, en los países seleccionados para el estudio CIDA".

En cuanto a ingresos en América Latina, la CEPAL estimaba que los de la mayoría de las familias rurales no pasaban, en promedio, de los cien dólares anuales, frente a los cuatrocientos dólares que era el ingreso promedio por trabajador en general (a precios de 1950). Esta situación, que no se aparta de la presentada anteriormente respecto de las dos terceras o quizás tres cuartas partes de la población latinoamericana, obstaculizaba también cualquiera posibilidad de incremento de la producción y productividad agrícolas y el surgimiento o el fortalecimiento, o ambos, del sector industrial. Tanto era así que la transferencia de una mayor cuota de los ingresos hacia algunos de los estratos más pobres de la población por lo menos, aparte de cualquiera consideración de justicia social - sería elemento de dinamización del crecimiento agrícola latinoamericano e incluso de la economía en general, al ampliarse



CUADRO N° 1

TAMAÑO Y TENENCIA DE UNIDADES AGRICOLAS EN AMERICA LATINA

País	Superficie agrícola (miles de hectáreas)	Número de unidades agrícolas (en miles)	Número de explotaciones de más de mil hectáreas	Porcentaje de tierra agrícola en explotaciones de más de mil hectáreas	Número de explotaciones de menos de cinco hectáreas	Porcentaje de tierra agrícola en explotaciones de menos de cinco hectáreas	Porcentaje explotaciones manejadas por arrendatarios y aparceros y ocupantes precarios
Argentina	143.151	564,9	28,834	74,9	81,175	0,1	40,6
Bolivia (2)	14.414	86,4	5,412	91,9	51,228	0,2	74,6
Brasil	126.728	2.064,6	32,628	50,9	458,676	0,5	19,1
Colombia	18.116	919,0	3,178	26,7	503,566	3,3	-
Costa Rica	1.003	82,8	160	34,7	51,681	1,5	-
Cuba (2)	5.867	160,0	894	35,9	32,195	1,0	62,4
Chile	21.636	151,0	3,250	73,2	55,761	0,3	10,1
Ecuador	3.320	344,2	705	37,4	251,686	7,2	14,6
El Salvador	1.248	174,2	145	19,9	140,473	12,4	38,1
Guatemala	2.055	348,7	158	40,8	265,629	9,0	39,4
Haiti	870	-	-	-	-	-	-
Honduras	2.997	156,1	194	20,6	89,011	8,1	50,6
México	87.307	1.365,6	10,519	76,0	1.004,835	1,3	2,2
Nicaragua	1.493	51,6	362	32,8	10,214	0,8	-
Panamá	1.002	85,5	61	12,7	44,442	8,3	76,6
Paraguay	1.222	149,5	-	-	-	-	51,2
Perú	19.730	85,6	1,404	76,2	50,910	0,9	-
Rep. Dominicana	1.260	276,9	185	24,3	209,407	13,7	27,1
Uruguay	14.590	85,3	3,602	56,5	10,953	0,2	37,9
Venezuela	20.724	397,8	6,759	74,5	266,287	2,2	74,9
América Latina	482.733						

Fuente: Cuadros Estadísticos, LA CREACION DE NUEVAS UNIDADES AGRICOLAS, Informe del Segundo Seminario Latinoamericano sobre Problemas de la Tierra, FAO, Santiago, 1961.

Los datos no son exactamente comparables entre países y, además, se refieren a distintos años, entre 1950 y 1960.

(2) Antes de la reforma. Citado por Solon Barracough en "Notas sobre tenencia de la tierra en América Latina", ICIRA, 1968.

DISTRIBUCION DE LAS FAMILIAS AGRICOLAS DE ACUERDO CON SU STATUS SOCIO-ECONOMICO,  
EN LOS PAISES SELECCIONADOS PARA EL ESTUDIO CIDA (a)(b)

	Argentina (1960)	Brasil (1950)	Chile (1950)	Colombia (1960)	Ecuador (1960)	Guatemala (1950)	Perú (1960)
Miles de familias agrícolas	786,6	5.404,2	344,9	1.368,8	440,0	417,4	1.123,5
Status de las familias agrícolas	(por ciento)						
Total status superior	5,2	14,6	9,5	5,0	2,4	1,6	3,0
Operadores de explotaciones grandes	0,4	1,8	3,0	1,1	0,3	0,1	0,9
Operadores de explotaciones medianas	4,6	12,8	6,5	3,9	2,1	1,5	2,1
Total status medio	33,9	17,0	19,8	24,8	9,5	10,0	8,4
Administradores de explotaciones grandes y medianas	1,3	2,1	2,1	1,5	-	2,2	0,6
Propietarios de explotaciones familiares	16,4	12,0	14,8	17,9	8,0	6,6	6,1
Operadores no propietarios de explotaciones familiares	16,2	2,9	2,9	5,4	1,5	1,2	1,7
Total status inferior	60,9	68,4	70,7	70,2	88,1	88,4	88,6
Propietarios en "comunidades"	-	-	16,6	-	1,3	-	4,2
Operadores de explotaciones subfamiliares	25,9	8,6	6,5	47,0	52,3	63,6	57,7
Trabajadores sin tierra	35,0	59,8	47,6	23,2	34,5	24,8	26,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Estos datos sobrestiman la importancia numérica tanto de las clases altas como medianas, mientras que subestiman la de la clase inferior. Una cantidad considerable de los operadores de explotaciones medianas no serán jamás aceptados localmente como "clase alta", mientras que la mitad o más de los operadores de explotaciones familiares se diferencian levemente desde el punto de vista sociológico de los operadores de unidades subfamiliares, que sólo tienen algo menos de tierra.

(b) Se excluye al Perú por falta de datos estrictamente comparables.

Fuente: Citado por Solon Barraclough (opus cit. p. 44).

una demanda latente en el nivel de los sectores de menores ingresos.

Con referencia a la concentración de ingresos, Prebisch decía: "Aquellos estratos superiores (5% de la población), que abarcan cerca de tres décimos del consumo total de América Latina, tienen un consumo medio por familia quince veces mayor que el de los estratos inferiores (50% de la población). Si esa proporción se redujese a once veces, comprimiendo el consumo para aumentar las inversiones, la tasa de crecimiento anual del ingreso por habitante podría subir de uno a tres por ciento. Y, si la compresión del consumo llevara la proporción de nueve veces, la tasa podría subir a cuatro por ciento o todavía más, según fuesen las posibilidades ..." (58, pp. 4 y 6).

También el Profesor Rostow, en su obra "Las etapas del crecimiento económico" (61 y 32) dice a este respecto: "El ingreso que excede los niveles mínimos de consumo, concentrado en manos de los que poseen la tierra, debe pasar a manos de los que invertirán en caminos y ferrocarriles, en escuelas y fábricas, en vez de en casas de campo y sirvientes, en adornos personales y en templos". A pesar de ser discutible la forma de transferencia de excedentes económicos presentada por Rostow, no deja de ser interesante su planteamiento en cuanto caracteriza la necesidad de transferir tales excedentes.

De acuerdo con un informe de CEPAL citado por T. F. Carrol (8, pp. 149), en aquella época (primeros años de 1960), de catorce países de América Latina, en los que estaban incluidos todos los mayores, sólo seis mostraban en la producción agrícola un incremento superior al crecimiento de la población. Asimismo, es necesario tomar en cuenta que en muchos

países los incrementos agrícolas se producían debido a incrementos en los productos de exportación y fibras.

El déficit de alimentos debía ser cubierto a través de importaciones. Tanto es así que, en 1960-61, estas importaciones alcanzaron a casi quinientos millones de dólares, suma equivalente a la asignada por el Congreso de los Estados Unidos como inversión inicial de la "Alianza para el Progreso" (8, p. 149).

En medio de todo esto se encuentra también una situación de bajas tasas de empleo. "Con ligeras variantes según las zonas y tipos de explotación, la ocupación agrícola promedia fluctúa entre poco más de cien y algo menos de doscientos días al año. Este hecho no se ha debido tanto a los factores inherentes a la naturaleza del trabajo agrícola como a los factores estructurales de monoproducción y organización de las empresas agrícolas, que predominan en la región". (16).

En lo que se refiere a la agricultura de los Andes, la CEPAL, en su informe de 1959, hacía notar que se caracterizaba por la "gran concentración de la propiedad en pocas manos; la existencia de abundante mano de obra sujeta a un sistema subhumano de explotación, con arcaicas formas de remuneración que apenas permiten un nivel mínimo de subsistencia; la subutilización de los recursos, especialmente el suelo y la mano de obra; una limitadísima capitalización que se traduce en prácticas rudimentarias de cultivo y una bajísima productividad de la mano de obra" (44, p. 249).

Usando el análisis de Barraclough (3, p. 61) se resume lo dicho hasta ahora, de cómo los modelos de tenencia vigentes entonces obstaculizaban el desarrollo en América Latina:

- i) La tenencia tradicional de la tierra, según los modelos vigentes, impide la introducción de nuevas tecnologías así como el uso racional de la tierra y de la mano de obra.
- ii) Los modelos vigentes de tenencia de la tierra dan por resultado una distribución de las rentas agrícolas, de los gastos de consumo y de las inversiones, que impiden el crecimiento de nuevas industrias.
- iii) Tales sistemas de tenencia fortalecen una estructura social rígida, en la cual las oportunidades para mejorar la propia condición social son escasas;
- iv) Dichos sistemas llevan a las clases dependientes y a los grupos étnicos sometidos a desarrollar en sí mismos mecanismos protectores, tendientes a apoyar el status quo y los bajos niveles de aspiraciones; y
- v) Tales modelos de tenencia han acumulado arbitrarios poderes políticos e institucionales en manos de aquellos que controlan la mayor parte de la tierra, lo cual da por resultado un orden social en el cual los que trabajan la tierra no tienen representación efectiva. De este modo tornan a las instituciones de gobierno local prácticamente impotentes para desempeñar las funciones que les están señaladas.

Frente a esta situación Jacques Chonchol ha escrito: "... por mucho que avance la industrialización, la actual (1960) población campesina de América Latina, que hoy día es de más de cien millones de

personas, ejercerá una demanda de ocupaciones que, si no se resuelve positivamente, conducirá a problemas sociales y políticos verdaderamente explosivos ..." "Y hay que decirlo muy claramente ... no es posible solucionar estos problemas ... en el marco de la actual estructura agraria" (21, pp. 109 y 110).

Estos diversos aspectos y quizás fuerzas externas llevaron a que los países latinoamericanos, en el decenio del 60, se lanzaran a intentos reformistas de tipo agrario. Entretanto, estos mismos aspectos, o algunos de ellos, hicieron que tales intentos no pasaran de confusas legislaciones, en ciertos casos, y de algunas pocas realizaciones de hecho, en otros.

La reunión de Punta del Este, Uruguay, en el año 1961, dió inicio generalizado a estos procesos. Algunos alegan que la revolución cubana tuvo importancia decisiva en la celebración de esa reunión, al poner en jaque la estructura económico-social de América Latina. A este respecto, el propio Coordinador de la Alianza para el Progreso, Teodoro Moscoso, dijo: "... al apoyar a la ALPRO, nada tienen que temer los miembros de la clase dominante tradicional ... quienes deben escoger entre los objetivos de la Alianza o exponerse a una revolución destructiva del tipo de la de Fidel Castro" (in. 44, p. 279).

La Alianza para el Progreso surgida de la Reunión de Punta del Este, se proponía, en el nivel de América Latina, diversos objetivos entre los cuales se encontraba el siguiente: "Impulsar, dentro de las particularidades de cada país, programas de reforma agraria integral orientada a la efectiva transformación, donde así se requiera, de las estructuras

e injustos sistemas de tenencia y explotación de la tierra, con miras a substituir el régimen del latifundio y minifundio por un sistema justo de propiedad (en el que) ... la tierra constituye para el hombre que la trabaja, base de su estabilidad económica, fundamento de su progresivo bienestar y garantía de su libertad y dignidad".

A partir de entonces muchos hechos interesantes se han producido en la región, los que el presente trabajo no pretende discutir o analizar. Este nuevo período será analizado sólo y asimismo parcialmente, en el nivel de un país que es Colombia, en donde se asienta la presente investigación.

Se puede decir, de todos modos, que si en esa oportunidad el verdadero espíritu y las posibilidades de la Alianza para el Progreso eran discutibles, hoy ya parecen haber quedado muy claros; sus propios "arquitectos" la critican y buscan diseñar nuevos programas más atrevidos e imaginativos.

## 2. Las Formaciones Empresariales Surgidas a Raíz de las Reformas Agrarias en América Latina

Diversos programas y legislaciones de reforma agraria han sido intentados en algunos países del pacto de Punta del Este, sobre la base de las condiciones y problemas antes planteados. Inicialmente, la estrategia se dirigió hacia la distribución de tierras, caracterizada ésta por asignaciones individuales: unidades agrícolas familiares. Más recientemente, sin abandonar esa estrategia, en algunos países surgen formas de agrupaciones colectivas de producción, como son las formas

asociativas llamadas empresas comunitarias campesinas en Colombia, sociedades agrícolas de interés social en Perú, etc., en las cuales la tierra, junto con otros factores de producción, se asigna a grupos de campesinos organizados.

Estas formas de producción surgen por diversos motivos: institucionalmente, con miras a agilizar la entrega de tierras a los campesinos, reducir costos, y fortalecer la nueva economía campesina surgida a raíz de la reforma agraria, facilitando la asistencia técnica, el crédito y aprovechamiento de economías de escala; espontáneamente, debido a presiones de los campesinos sin tierra que se traducen, sobre todo, en "tomas" de predios.

### 3. La Reforma Agraria en Colombia y la Formación de las Empresas Comunitarias

La estructura agraria de Colombia se enmarca, como la del resto de América Latina, dentro del complejo de relaciones llamadas latifundio-minifundio, con todas las consecuencias referidas respecto de la región.

Según el Censo Agropecuario de 1960 (14), al 64,1 por ciento de las explotaciones sólo correspondía el 5,5 por ciento de la tierra, mientras el 1,2 por ciento de las explotaciones poseía el 44,9 por ciento de la tierra. Además, hay que considerar que en el 62 por ciento, las explotaciones agrícolas del país eran menores de cinco hectáreas y el 6,8 mayores de cien, ocupando estas últimas el 66 por ciento de la superficie agrícola. Por otro lado, el 23 por ciento de las explotaciones estaba bajo el título de arrendamientos y aparcerías, la mayoría de las



cuales se hallan situadas en las cordilleras, lo que imposibilita su mecanización y consiguiente elevación de sus bajos niveles de rendimiento.

Sobre la base del Cuadro N° 3, "Número de explotaciones por Tamaño 1960", se podría decir que en Colombia no hay fincas de tanta extensión como en otros países de América Latina, pero el desequilibrio entre los propietarios de predios mayores y pequeños subsiste, sobre todo para la gran cantidad de campesinos minifundistas y sin tierra. Todo ello se refleja en bajos niveles de ingreso y de vida, desempleo, presiones demográficas sobre áreas de alta concentración de población, inadecuadas formas de tenencia de la tierra y otros factores de producción. Ante ello surge como necesidad ineludible la de una legislación que tienda a resolver el problema, por lo menos en parte.

En estas circunstancias, en 1961, se creó la Ley N°135, de Reforma Agraria, en Colombia. Formalmente señalaba como responsable de la miseria del campesino a la "inequitativa concentración de la propiedad rural en pocas manos y a la utilización poco productiva y extensiva de la tierra". El conjunto de disposiciones legales agrarias actualmente en ejecución se encuentra sobre todo en esa ley y en la ley Primera de 1968.

Iniciada en 1962, la reforma agraria colombiana utilizó, como estrategia principal para resolver el problema de la tierra, la parcelación de la misma en unidades agrícolas familiares; pero, a pesar de las adjudicaciones individuales a los campesinos, hechas por el Instituto Nacional de Colonización y Reforma Agraria (INCORA) los terratenientes y grandes propietarios no han perdido de manera alguna su situación. Al expropiarse algunos predios o parte de ellos, sólo unos pocos campesinos

han pasado a ser dueños de las tierras, y, de ellos, tan sólo un pequeño grupo ha aumentado su producción y elevado el nivel de vida. Además no es aventurado decir que, al convertirse en pequeños propietarios, se ha despertado en ellos su entusiasmo por la producción y por el desarrollo de una economía individual, generalmente, ineficiente.

Sin embargo, la creación de pequeñas propiedades ha aumentado el minifundio, y la economía individual desarrollada por los campesinos beneficiados por el INCORA se ha ido convirtiendo en un obstáculo para un mayor desarrollo de las fuerzas productivas en el campo. Esto, porque la entrega individual de las tierras no permite la integración de la masa campesina; por el contrario, actúa contra ella obstaculizando prácticamente la planificación, la asistencia técnica y crediticia y al producir una tradicional relación capital-tierra-trabajo (por la insuficiente tierra asignada, por el exceso de mano de obra sin división técnica de trabajo y por el insuficiente capital empleado) produce un estancamiento mayor de la agricultura.

La parcelación de la tierra, al impedir el uso más racional de ésta así como la adopción de tecnología, tampoco posibilita la construcción de infraestructuras que permitan un mayor desarrollo económico del campo. De todo esto, posiblemente la productividad del sector agrícola tenderá a mantenerse baja. Además, hay que añadir el hecho de que, en gran parte, las tierras adjudicadas hasta ahora no son las mejores tierras agrícolas, lo que implica una inversión inicial mucho más grande para adecuarlas a una eficiente producción agrícola.

Dado que las relaciones de producción, generadas por la pequeña

propiedad individual, pasaban a ser un obstáculo para el desarrollo del campo y en parte para el avance de la reforma agraria, a partir de 1968, se intentó establecer nuevas formas de producción agrícola basadas en las nuevas ideas asociativas de producción o empresas comunitarias.

Además, el pequeño alcance de aquellas adjudicaciones, al no resolver el problema de las presiones de los sin tierras, ha llevado a que tales presiones se vuelvan contra las estructuras vigentes, mediante tomas de predios por grupos de campesinos sin tierra, que --a su vez-- originan, de manera "espontánea", formas asociativas y comunales de explotación de la tierra.

En cuanto a logros de la reforma agraria, en el decenio del 60, después de la aprobación de la Ley N° 135, de 1961, la situación de la tenencia de tierras no fue cambiada mayormente como se puede ver en una comparación de los cuadros 3 y 4, y en el examen de la gráfica 1 (\*). Este aspecto es comentado por Héctor Tamayo Betancourt (65, pp. 151-194) quien, en sus conclusiones y entre otras cosas dice:

---

(\*) Con las cifras de los cuadros 3 y 4 se calculó el coeficiente de concentración de la tierra, utilizando la fórmula de Gini que se pasa a la Curva de Lorenz en la gráfica 1. Para el año de 1960 (cuadro 1) se obtuvo:  $G_1 = 0,810$ . Para 1969 (cuadro 2) se obtuvo  $G_2 = 0,786$ . Así, el efecto de la acción del INCORA, de 1961 a 1969, significaría un cambio de 0,024 en G (índice de concentración), caso fuera ella el único factor responsable por este cambio del índice, lo que es poco probable.

"La Reforma Agraria se desarrolla sobre tierras marginales y periféricas incultas (en un 96,5) en zonas aisladas de los mercados ... mas denota falta de planificación y por lo tanto un trabajo a base de improvisaciones ... falta de coordinación entre diversas entidades del sector agropecuario ... un programa de Reforma Agraria de costos altísimos que aunque tiene realizaciones valiosas, éstas no son propiamente de reforma agraria". En consideraciones finales comenta que el INCORA, con los recursos disponibles hasta 1969, habría podido beneficiar con tierra a no menos de cincuenta mil familias, en vez de 6.380, manteniendo las realizaciones que llevó a término en el período (construcción de vías, distritos de riegos, vivienda, fomento eléctrico, salud, educación, etc.).

En conclusión y síntesis, en el decenio del 60 no fue resuelta la situación de la tenencia de tierras en el país. Continúan las presiones sobre la tierra y la urbe. Ni la agricultura ni la ciudad pueden absorber la masa humana que día a día crece y se concentra a su alrededor. Continúa la misma estructura productiva: exportadores de materia prima agrícola, importadores de bienes de capital, y productores de bienes de consumo inmediato.

Colombia ha sido y sigue siendo un país agrícola por excelencia. A pesar de una fuerte corriente migratoria del campo hacia las ciudades, que se registró en los últimos años reduciendo el porcentaje de esta población en relación al total del país, que es de 21 millones

## CUADRO N° 3

NUMERO DE EXPLOTACIONES POR TAMAÑO, 1960  
COLOMBIA \*

TAMAÑO EN HECTAREAS	EXPLOTACIONES		SUPERFICIE		ACUMULADOS	
	Número	%	Has. (en miles)	%	Explota- ciones	Super- ficie
Menores de 1,0	298.071	24,7	132	0,5	24,7	0,5
1 - 2,9	308.352	25,5	546	2,0	50,2	2,5
3 - 4,9	150.182	12,4	561	2,0	62,6	4,5
5 - 9,9	169.145	14,0	1.165	4,3	76,6	8,8
10 - 49,9	201.020	16,6	4.211	15,4	93,3	24,2
50 - 99,9	39.990	3,3	2.680	9,8	96,5	34,0
100 - 499,9	36.010	3,0	6.990	25,6	99,5	50,6
500 - 999,9	4.141	0,3	2.731	10,0	99,8	69,6
1.000 - y más	2.761	0,2	8.322	30,4	100,0	100,0
TOTAL	1.209.672	100,0	27.338	100,0	-	-

\* No incluye Chocó, Guajira, Meta y Territorios Nacionales.

Fuente: DANE (Directorio Nacional de Explotaciones), Censo Agropecuario, Bogotá, 1964.

## CUADRO N° 4

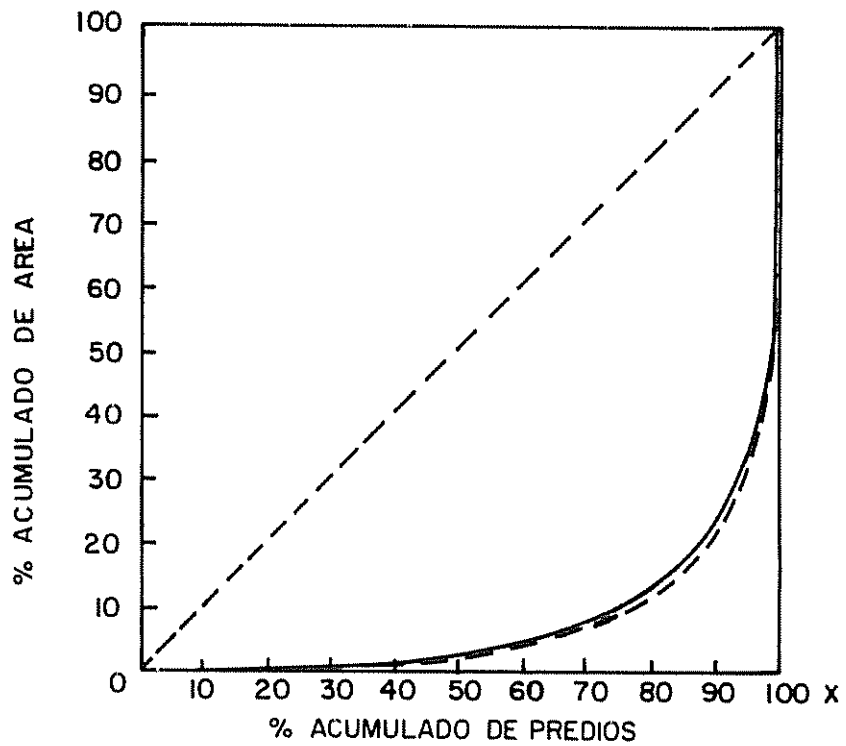
NUMERO DE EXPLOTACIONES POR TAMAÑO CON EFECTO  
DE LA ACCION DEL INCORA\*, JUNIO 1969  
COLOMBIA

TAMAÑO EN HECTAREAS	EXPLOTACIONES		SUPERFICIE		ACUMULADOS	
	Número	%	Hectáreas	%	De Explo- taciones	De Super- ficie
Menos de 1	298.071	23,5	132.000	0,5	23,5	0,5
1 - 2,9	308.055	24,3	545.307	2,1	47,8	2,6
3 - 4,9	150.182	11,8	561.000	2,1	59,6	4,7
5 - 9,9	171.853	13,7	1.185.708	4,6	73,3	9,3
10 - 49,9	243.854	19,2	5.137.377	19,8	92,5	29,1
50 - 99,9	53.387	4,2	3.450.428	13,3	96,7	42,4
100 - 499,9	35.422	2,8	6.916.863	26,7	99,5	69,1
500 - 999,9	4.114	0,3	2.710.410	10,5	99,8	79,6
1.000 y más	2.545	0,2	5.291.807	20,4	100,0	100,0
TOTAL	1.267.483	100,0	25.930.900	100,0	-	-

\* No incluye Chocó, Guajira, Meta y Territorios Nacionales.

Fuente: DANE, Censo Agropecuario, Bogotá, 1964.

**GRAFICA Nº 1\***  
**CONCENTRACION DE LA TIERRA**  
**(COLOMBIA)**



- G1 --- Distribución según 1960  
 G2 ——— Distribución según 1969 con operaciones del INCORA

\* Construida con cifras sacadas de los cuadros Nos. 3 y 4  
 (Fuente: DANE), utilizando la fórmula de Gini

de habitantes, del 47% en 1964 a un poco más del 40% actualmente, los habitantes del campo continúan aumentando en números absolutos. De 8,2 millones en 1964 se han elevado a nueve millones en el año de 1971 y, de acuerdo con las tendencias actuales, se calcula que en 1975 se aproximarán a los diez millones (6, pp. I-VI).

La agricultura, por otra parte, genera casi el treinta por ciento del producto interno bruto y el ochenta por ciento de las divisas extranjeras de éstas. (Al café corresponden cuatro quintas partes).

Se ha calculado que hay en el país unas 750 mil familias campesinas en precarias condiciones de vida, sea porque carecen de tierra o porque explotan predios propios que no pasan de cinco hectáreas. De los nueve millones de habitantes rurales, sólo 2,6 millones son económicamente activos y apenas la mitad tiene ocupación durante los doce meses del año (6).

Esta situación se refleja muy claramente en la cuestión de la redistribución del ingreso. "En 1960, las cifras exactas fueron éstas: el cinco por ciento de la población agrícola percibió el 43 por ciento de los ingresos, mientras que el cincuenta por ciento de la misma sólo recibió el 14 por ciento. Además, el hecho de que haya aumentado desde entonces el número de minifundistas, con el consiguiente descenso en la productividad, agregado al estancamiento relativo de la agricultura tradicional, conduce a la conclusión de que la tendencia en los últimos años ha sido la de un empeoramiento de esta situación". (6, pp. II-IV).



Con relación a los ingresos, un estudio llevado a efecto en 1965 indica, por ejemplo, que en una de sus tantas regiones de minifundio, el ingreso promedio del agricultor era de 120 pesos mensuales (unos ocho dólares al cambio de entonces) (6, p. IV).

En tal contexto se encontrará la empresa comunitaria. Hasta ahora (\*) se tienen censadas, en INCORA, 503 empresas comunitarias, organizadas tanto espontánea como institucionalmente, en manos de 5,778 familias. Esto significa un número relativamente elevado (48,7%), si se toma en consideración el número de familias directamente beneficiadas por la reforma agraria, que se acerca al de diez mil. Además, el área correspondiente a estas 503 empresas, que es de 135.455 hectáreas, constituye el 62 por ciento del total de la tierra redistribuida por INCORA en sus diez años de actuación (\*).

#### E. UBICACION TECNICO ECONOMICA

Algunos aspectos de tipo teórico que respaldan las preocupaciones y necesidades del crecimiento económico en América Latina en su

---

(\*) Melo, M.S. y Ramos, C. S., "Las empresas comunitarias campesinas en Colombia", IICA-CIRA, Mimeografiado N° 148 (versión preliminar), Bogotá, Abril 1972 (50 pp. cita p. ii).

relación con el sector agrícola y más específicamente con la reforma agraria, se hacen necesarios acá con el fin de dar elementos para la operacionalización de la presente investigación.

Sin embargo, por ser el presente estudio limitado a aspectos técnico-económicos, solamente son presentados elementos teóricos de esta índole.

Son ellos aspectos relacionados con la responsabilidad de la agricultura en el crecimiento económico, de manera general. Dentro de este contexto, se plantea, de manera más específica, el problema del proceso empresarial y de la eficiencia productiva como elementos básicos para el cumplimiento de aquella responsabilidad de la agricultura, y como tal de los procesos de reforma agraria y de las correspondientes nuevas formas de empresas agrícolas surgidas a raíz de estos procesos.

#### 1. La Agricultura y el Crecimiento Económico

El rol técnico-económico de la agricultura dentro de un proceso de crecimiento económico se puede expresar resumidamente en las siguientes proposiciones (38) (\*).

---

(\*) Es menester dejar constancia que son proposiciones generales dado el nivel del presente estudio.

a. Mayor producción y productividad de alimentos y fibras

Con esta proposición u objetivo se pretende aumentar la oferta y reducir los precios de los alimentos y fibras con el fin de atender la demanda creciente del mercado doméstico y las posibilidades de ampliación de las exportaciones.

La demanda doméstica no satisfecha aumentará la inflación de los precios, pudiendo traer por consecuencia disminución de la importación de bienes de capital y depresión del crecimiento económico (3, p. 74). Sin embargo, es necesario tener presente que un aumento de la oferta, superior a la demanda doméstica y a las posibilidades de exportación podrá producir la baja de los precios a los productores ocasionando un descenso en la renta líquida del sector agrícola y en decorrencia una restricción del objetivo o proposición que adelante se presenta en la sección c.

Con relación a este objetivo primero del sector agrícola es menester subrayar que actualmente muchos de los países subdesarrollados o en vías de desarrollo no alcanzan cubrir el crecimiento de la demanda doméstica provocado por el crecimiento de sus poblaciones y, como tal, mucho menos de los dos tercios, aproximadamente, de las mismas que se caracterizan por hambre y bajos índices de nutrición.

La reducción de los precios de los productos alimenticios lograda por el incremento de la productividad podrá también ocasionar una disminución del coeficiente de Engel, que en los países subdesarrollados está entre 40 y 60 (26, p. 25); ello permitirá el desplazamiento de parte de los recursos antes utilizados en alimentos hacia la

adquisición o producción de bienes industriales y servicios, lo que iría, consecuentemente, a favorecer la dinamización de estos sectores de la economía.

En cuanto al aumento de la producción hay que considerar también lo relacionado con el mercado de divisas. Tanto la producción para exportación como la destinada a sustituir importaciones auxiliarán, hasta cierto punto, la obtención de divisas necesarias para el crecimiento económico.

b. Formación de Capital

Factor esencial para el crecimiento económico es el capital disponible para las inversiones, las que deben realizarse en los sectores más dinámicos, o potencialmente más dinámicos de la economía, para que se acelere la formación de nuevo capital. Siendo los países subdesarrollados predominantemente agrícolas (por ejemplo, en Colombia, aproximadamente el treinta por ciento del producto bruto interno y el ochenta por ciento de las exportaciones, se deben al sector agrario, el que tiene, además, el cuarenta por ciento de la población), será sobre este sector que recaerá una parte sustancial de la responsabilidad de formación inicial del capital necesario para dinamizar la economía.

A este respecto dice Barraclough (3, p. 74): "En los países subdesarrollados, en los cuales la abrumadora mayoría de la población vive

y trabaja en las granjas, es imperativo que "los excedentes agrícolas" constituyan la fuente del capital para la industrialización".

Según Johnston y Mellor (38, pp. 16 y 17): "La considerable dimensión del sector agrícola, como único sector relevante, señala su importancia como fuente de capital para el crecimiento económico. Esta presunción es particularmente fuerte durante las primeras etapas del crecimiento económico, en tanto que la reinversión de utilidades, históricamente la principal fuente de acumulación de capital, no es importante mientras el sector capitalista continúa siendo pequeño ... Puesto que existe un margen para elevar la productividad de la agricultura a través de sólo desembolsos moderados de capital, es posible que el sector agrícola efectúe una contribución neta a las necesidades de capital de infraestructura y a la expansión industrial, sin reducir los bajos niveles de consumo característicos de la población agrícola de un país subdesarrollado. El incremento en la productividad agrícola implica algunas combinaciones de insumos reducidos, precios agrícolas reducidos o incrementos en el ingreso agrícola".

Sin embargo, si son valederas estas observaciones para países que están en las primeras etapas del crecimiento económico puede no ser así para otros países ya en etapas más adelantadas, cuando entonces la modernización de las actividades agrícolas que es requerida para estas etapas estará a exigir cantidades crecientes de capital.

#### c. Mercado para Productos Industrializados

La mitad o más de la población de estos países y gran parte de su producción se encuentran en el sector rural. En éste, entonces,

hay un amplio mercado para los productos industriales, y por ello debe de ser dinamizado.

Las incipientes industrias, todavía sin condiciones de competencia en el mercado internacional, deberán dirigir su producción hacia el mercado interno "cuyo crecimiento más intenso estará en relación directa con la integración de las poblaciones del sector rural a la economía de mercado". (26, pp. 52). En consecuencia, al aumentar la productividad agrícola, crecerá también el consumo de fertilizantes, maquinaria, y de otros productos generados en el resto de la economía. A su vez, la población agrícola, debido al aumento de sus ingresos, consumirá más productos manufacturados o industriales, no alimenticios, fortaleciendo la demanda interna. De este modo la economía se estimula y se hace más interdependiente (3, p. 74).

Nurkse expone esta situación de manera muy concisa: "El problema es éste: no hay mercado suficiente de bienes manufacturados en un país en donde el campesino, los trabajadores agrícolas y sus familias, que representan de dos tercios a cuatro quintos de la población, son demasiado pobres para comprar cualquier producto fabril o cualquiera otra cosa, además de lo poco que compran ya. Hay una ausencia de poder adquisitivo real, que refleja la baja productividad de la agricultura (46, pp. 41-42).

Sin embargo, el que las poblaciones rurales constituyan una demanda para productos industrializados implica un incremento en la productividad de la agricultura, conforme Nurkse, pero también y concomitantemente una mejor distribución de la renta en el sector.

#### d. Ocupación de la Mano de Obra

Es éste un aspecto importante de la contribución de la agricultura al crecimiento. Por lo general, se plantea que la mano de obra debería ser liberada por la agricultura para los sectores industriales y servicios. Sin embargo, en estos países, la misión de la agricultura es, antes que esto, la de absorber productivamente una gran cantidad de mano de obra subempleada y desempleada dentro del propio sector agrícola.

Sin duda es una misión difícil, pero que se impone social y económicamente, pues los demás sectores no tienen aún capacidad suficiente para cumplirla. La reforma agraria ha sido también planteada con este objetivo en algunos países latinoamericanos. Será una responsabilidad transitoria, pues el sector agrícola, con el tiempo y el crecimiento económico, asumirá función casi opuesta, o sea, transferir mano de obra a los demás sectores.

## 2. El Proceso Empresarial

El punto anterior caracteriza la responsabilidad de la agricultura en el crecimiento económico de una nación, aunque no necesariamente en el social. Ahora bien, para el cumplimiento de esa responsabilidad, además de exigirse una clara y decidida política de crecimiento nacional y agrícola, se requieren también empresarios agrícolas o lo que es lo mismo, agricultores capaces de ejecutar esa política. En este nivel se relaciona la acción de las empresas y los empresarios y sus condiciones para cumplir con políticas agresivas de crecimiento cuando estas existan. Estos aspectos pueden ser resumidos bajo el título de "proceso

empresarial", donde fundamentalmente se cuestiona la gestión agrícola.

La explotación agrícola es una unidad económica en la que el agricultor practica una cierta combinación de las producciones y de los factores de producción con miras a aumentar su beneficio (20).

Esto significa únicamente que la disponibilidad de los factores no es suficiente para el proceso productivo. La empresa agrícola debe ser vista como verdaderamente es: una "industria biológica" que, como tal, debe recurrir a agentes biológicos y depender del medio físico; que no permite llegar a una plena estandarización factible en la industria; que sus productos son perecederos y se obtienen en períodos fijos o estacionales. Por estos motivos la explotación agrícola dependerá también mucho del hombre. Este es quien, a través de principios técnicos y económicos, buscará las combinaciones y ocasiones más propicias para la producción agrícola.

Indudablemente que esto no es algo nuevo. El hombre siempre fue el elemento clave del proceso productor; pero en el sector agrícola se hace todavía más clara y fundamental su presencia y necesidad. Es el hombre agricultor a quien tocará "ensamblar" los diferentes elementos de la explotación agrícola en un sistema de producción tal que le maximice ganancias a él, particularmente, y a la sociedad a la que él pertenece, en general. Todo agricultor aplica a la explotación un sistema de producción determinado, cuya bondad será función de una eficaz combinación de los elementos que la constituyen.

Con todo esto se llega al criterio y concepto de gestión: ésta es el proceso de elegir el sistema de producción (combinación de producción



y factores de producción) que permita obtener de forma duradera un beneficio elevado, teniendo en cuenta el medio, la coyuntura y las propias posibilidades del agricultor. En otras palabras, significa elegir prioridades o rechazar soluciones, teniendo en cuenta las limitaciones o restricciones que pueden deberse a factores agronómicos, económicos, sociales, psicológicos, etc., limitaciones éstas que, en general, se expresan a través de los costos y precios.

Retomando el concepto de explotación agrícola, que sería la menor célula del proceso productivo agrícola, se llega a aclarar la importancia de la existencia de los elementos de producción y, sobre ellos, la capacidad de gestión que deberán tener los agricultores, tendiente a ensamblar esos elementos en su óptimo grado productivo, técnico, económico y social: racionalidad y eficiencia.

No habrá producción y proceso productivo agrícola duraderos mientras no haya una adecuada gestión agrícola, es decir, un adecuado proceso empresarial. En muchos casos, no existe la verdadera gestión agrícola debido a la total incapacidad e ignorancia de los campesinos o agricultores. Indudablemente que no es ésta la causa del subdesarrollo agrícola; las causas son estructurales, o sea, el sistema vigente, que no favorece la creación o formación de empresarios. Es de notar que la gestión está en relación directa con la existencia de la explotación y de sus posibilidades de desarrollo; si hay la explotación y en condiciones técnica y económicamente aptas podrá haber gestión en su verdadero sentido de transformación evolutiva de la naturaleza, de la economía y de la sociedad.

Ahora bien, al pretender transformar esta situación a través de reformas agrarias, un país deberá prestar mucha atención al elemento humano, que quizás no está preparado convenientemente para asumir solo este proceso. El hecho de que esto no ocurra en un proceso de reforma agraria es suficiente para poner en duda sus posibilidades de éxito y llama a analizar los verdaderos intereses que están tras ese proceso.

La formación de los nuevos gestores del proceso productivo agrícola deberá comprender aspectos técnicos y económicos, además de aspectos conceptuales como los de propiedad y tenencia de los factores de producción.

El éxito de una gestión empresarial bien llevada se manifestará en los beneficios alcanzados por la empresa para sí y para la economía en general.

Estos beneficios son medidos en el nivel de la empresa y la economía. Muchos son los indicadores para esto, pero asimismo parece menester que se busquen o se creen indicadores para que expresen mejor estos beneficios. En la presente investigación no se pretende lo último; sencillamente se emplean algunos índices tradicionales para estudio de la unidad productiva (análisis a micro-nivel) a pesar de toda la dificultad que presentan en cuanto a mostrar con toda claridad y plenitud los beneficios logrados por una gestión empresarial determinada y, más que nada nueva. Sería este incluso un reto que se deja a los evaluadores económicos.

Ahora bien, teniendo en cuenta que en el presente trabajo se hace un análisis comparativo entre dos empresas, los indicadores, aunque no bien ajustados a las necesidades de un estudio más profundo, sin embargo

permiten estudiar relaciones respecto de la gestión empresarial en el nivel de las unidades de producción agrícolas en comparación: empresa comunitaria y empresa individual multifamiliar.

Cabe dejar constancia de que el criterio de análisis de la gestión es siempre comparativo. Por este motivo, es costumbre hacer un levantamiento de las empresas existentes en el área en donde la gestión será analizada, reuniéndolas en grupos homogéneos y separándolas por categorías: de cabeza, promedio y cola. La categoría de cabeza dará entonces la base para el análisis de las demás empresas del área y para las debidas recomendaciones respecto de la gestión. Es este un método bastante simple y además práctico, pues trabaja con patrones concretos realizados en un área agrícola y no con patrones teóricos que a veces son distorcionados con respecto a la realidad.

Sin embargo puede ocurrir que, en un área determinada, dado el nivel de utilización de factores, se obtengan fácilmente índices y beneficios superiores por una explotación que los use más plenamente sin que esto signifique que la "gestión interna" sea el elemento decisivo; sobre todo si se trata de una realización de no más de dos años. Es posible, que ello sea la consecuencia de una determinación del Estado que afecta a un grupo de individuos o a uno solo, o que sea el resultado de la presión o de una postura paternalista de alguna institución gubernamental respecto a los ocupantes de la tierra o de la explotación en cuestión.

Si tal situación existe, puede significar que realmente una nueva empresa tenga buenas y/o mejores posibilidades de obtener resultados superiores a las ya existentes, sin significar que la gestión de la nueva

empresa sea suficiente para garantizar en forma duradera esta posición de ventaja sobre las demás.

Además de estos aspectos, hay que tener en cuenta los problemas que pueden existir respecto del área en que está situada, como por ejemplo: las distintas formas de empresas ahí vigentes, la competencia de mercados y el acceso al crédito.

En conclusión, si una nueva forma de explotación agrícola presenta potencialidades suficientes en términos de uso de factores, pero no está acompañada de un sistema de gestión, también superior al vigente y, además, no tiene acceso suficiente al mercado, al crédito, etc., todo ajustado a sus exigencias, difícilmente tendrá posibilidades de éxito duradero.

Con esto se quiere decir que una nueva forma de explotación sólo será duradera en la medida en que la realidad en donde está situada lo permita y además posea un adecuado sistema de gestión. En caso contrario, a pesar de su potencialidad práctica respecto de algunos aspectos no pasará de ser una forma marginal de empresa, sin perspectivas reales. El simple hecho de que este nuevo tipo de empresa no esté generalizado constituye una condición negativa para superar las adversidades u obstáculos, sean agronómicos, económicos, sociales, psicológicos, u otros, a pesar de una posible potencialidad gestora por parte de sus poseedores o propietarios.

### 3. La Eficiencia Productiva

El último nivel de la implementación de los objetivos de la

contribución de la agricultura al crecimiento económico, tiene que ver con la eficiencia productiva. En última instancia, es en la eficiencia del proceso empresarial donde se encuentra la base primera de la contribución de la agricultura al crecimiento económico.

Diversas son las connotaciones dadas a la palabra eficiencia. Aquí se entenderá por eficiencia el éxito general de la unidad agrícola para alcanzar los siguientes objetivos: a) elevar el ingreso por persona; b) alcanzar el máximo de productividad con el uso de los recursos (productivos); y c) aminorar la carga para la economía que supone la desocupación en el campo. (22, p. 181).

Esta definición reúne los conceptos de eficiencia en la unidad productora, y de ésta en relación a la economía; busca dar el sentido de la óptima combinación de factores internos de la empresa, y toma en cuenta la disponibilidad de los factores equivalentes que existen en la economía y su pleno uso para alcanzar una eficiencia de tipo económico global. Los posibles efectos de este concepto de eficiencia en la economía en general, ya fueron planteados en los items precedentes.

a. En el nivel de la unidad de producción, el aumento del ingreso puede darse de diversas maneras; las principales serían: aumento del valor del jornal o una posibilidad de participación del trabajo en los beneficios de la empresa. Sin entrar en mayores detalles en cuanto a estas dos alternativas, cabe dejar planteada la dificultad de que este aumento del ingreso se dé en el nivel de pago de jornal en la empresa. Ello parece más factible sólo en el nivel de una cierta y limitada participación del trabajo en las utilidades de la empresa.

Se explica esto por el motivo de que, en nuestras sociedades capitalistas, el trabajo sólo es mejor remunerado en la medida de su disponibilidad, o no, en el mercado de factores. O sea, es un factor de producción como cualquier otro. Sería necesario, posiblemente, una modificación en el sistema económico para permitir una reposición de este concepto.

Ahora bien, dentro de este mismo sistema, es posible realizar una cierta redistribución del ingreso en la medida en que se posibilite al individuo la posesión de algún bien de producción: que sea propietario de algo, de acuerdo con el concepto de propiedad en las sociedades capitalistas. Ahí es cuando surge la reforma agraria intentando hacer algo en este nivel y, más aún, cuando son planteadas soluciones del tipo de las llamadas "empresas comunitarias" que, verdaderamente no tienen, hasta ahora, destruido el concepto y la vigencia del asalariado o jornalero como vendedor de fuerza de trabajo en el mercado de trabajo, dependiente del capital.

Quizás la evolución de la economía realizada por cierto tipo de redistribución del ingreso permita la generación de más empleos y, así la mejor remuneración de los asalariados, sin que por ello deje de existir una sociedad basada en el capital y en el trabajo de quien no posee aquél. Es sin duda, un quizás que hasta ahora no pasa de este punto en nuestras sociedades subdesarrolladas.

b. La productividad vendría a significar el aumento al máximo de los productos obtenidos con una dada cantidad de insumo o la reducción al mínimo de los insumos para un nivel dado de productos. En este

punto, se abre una gran cisma entre los científicos sociales y, en el nivel de este estudio, no es posible cuestionar estos aspectos. Sin duda, un equilibrio entre ambas posiciones deberá ser buscado, a pesar de que, en el libre mercado capitalista, la segunda alternativa es la más factible por ser la más interesante para el sistema. Conforme se dijo, dada la imposibilidad de optar a priori por una u otra alternativa, aquí se considerará favorable cualquier dimensión de la productividad. Además, el corto plazo en que se mueve el presente análisis y su reducido ámbito, no permiten constatar variaciones significativas de una alternativa a otra.

c. La ocupación es el tercer componente de nuestro concepto de eficiencia. Por tratarse de los mismos motivos referidos a la productividad, no es posible una opción en cuanto a la mejor alternativa para la economía. De todos modos, dando por establecidos los precios de los factores de producción, en el corto plazo, difícilmente habrá fuerza que desplace o atraiga más o menos mano de obra que la exigida por un criterio de eficiencia interna de la empresa.

Al concluir, es menester una salvedad respecto de la eficiencia: que se la entienda con las precauciones necesarias para que no se opte por panaceas o soluciones parciales. Como ya se dijo, otros aspectos, y en otros niveles, deben ser investigados para permitir un empalme ajustado de los conceptos discutidos y que fueron solamente en un cierto nivel técnico-económico.

Con estos conceptos se quiere más que nada motivar la reflexión sobre el problema estudiado con miras a encontrar opciones definitivas.

Por lo tanto, sirven para una aproximación a los objetivos del presente estudio, y a la vez de base para futuras y más exhaustivas investigaciones.

#### F. MARCO DE REFERENCIA

Establecidos los dos grandes ámbitos en donde se ubica la presente tesis - histórico y técnico-económico - son presentados a seguir los dos elementos que conforman el marco de referencia para este estudio.

A través de un estudio comparativo de la eficiencia productiva entre una empresa comunitaria y una empresa individual se busca verificar en qué medida una y otra alcanzan los objetivos de la reforma agraria en Colombia y en qué medida ciertos elementos conceptuales teóricos de la "empresa comunitaria" se verifican o pueden verificarse en la práctica.

Los dos elementos, que llamamos marco de referencia, son: los objetivos de la reforma agraria colombiana y algunos elementos conceptuales de empresa comunitaria.

##### 1. Los Objetivos de la Reforma Agraria Colombiana

Los objetivos de la reforma agraria colombiana, que se encuentran en la Ley N° 135, de 1961, Artículo 1° del Capítulo I (15), son los siguientes:

"Artículo 1° - Inspirada en el principios 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. Reformar la estructura social agraria por medio de procedimientos enderezados a eliminar y prevenir la inequitativa distribución de la propiedad rústica y su fraccionamiento anti-económico; reconstruir 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 su trabajo personal.
2. Fomentar la adecuada explotación económica de las tierras incultas o deficientemente utilizadas, de acuerdo con programas que provean su distribución ordenada y racional aprovechamiento.
3. Acrecer el volumen global de la producción agrícola y ganadera, en armonía con otros sectores económicos; aumentar la productividad de las explotaciones por la aplicación de técnicas apropiadas y procurar que las tierras se utilicen de la manera que mejor convenga a su ubicación y características.
4. Crear condiciones bajo las cuales los pequeños arrendatarios y aparceros gocen de mejores garantías y tanto ellos como los asalariados agrícolas tengan fácil acceso a la propiedad de la tierra.
5. Elevar el nivel de vida de la población campesina, como consecuencia de las medidas ya indicadas y también por la coordinación y fomento de los servicios relacionados con la asistencia técnica, crédito agrícola, la vivienda, la organización de mercados, la salud y la seguridad social, el

almacenamiento y conservación de los productos y el fomento de la cooperativa.

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

El séptimo objetivo se encuentra en la Ley Primera de 1968, artículo 2º:

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

De estos objetivos, el 1, 2, 3, 5 y 7 son los que tienen relación más directa con el presente estudio.

## 2. Elementos Conceptuales de Empresa Comunitaria

En esta parte son presentados a la reflexión algunos elementos conceptuales de lo que se ha dado por llamar empresa comunitaria y de lo que así es considerado en Colombia.

No es tarea fácil hallar una definición de empresa comunitaria que abarque las diversas formas prácticas existentes de este tipo de empresa ya que el concepto estará influenciado por la estructura o el sistema que la crea. Para esto habría que hacer un análisis histórico del proceso de formación de estas empresas en los diversos países latinoamericanos donde tengan vigencia estas nuevas formas empresariales.

En el presente texto son traídos a discusión elementos que estarían presentes en un concepto de empresa comunitaria (\*) en la realidad

---

(\*) Es bien importante que se tenga en cuenta que toda la discusión sobre empresa comunitaria, en este capítulo y estudio, tiene presente la realidad en donde está ubicada. El propio término -empresa comunitaria- que es usado en todo este estudio, se mantiene no por su fuerza conceptual sino porque en Colombia, cierto tipo de empresa de reforma agraria, recibió este nombre y como tal consta en la legislación agraria de ese país.

colombiana. En algunos casos, posiblemente, parte de estos elementos pueden tener lugar, también para otros países.

Es menester la caracterización de algunos elementos generales de lo que sería la empresa comunitaria en sociedades como las de la región (capitalistas); es decir, intentar teóricamente la aproximación de un hecho que se viene dando desde hace muy poco tiempo y que todavía tiene en sí muchos aspectos desconocidos.

Hablar de empresa comunitaria (agrícola) supone discutir dos conceptos: en primer lugar, el genérico de "empresa", pasando a empresa agrícola y, en segundo término, el de "comunitaria".

En lo que a "empresa" se refiera, son varias las definiciones que diversos autores presentan. La inclusión de algunas de ellas puede ayudar a su precisión.

Así, Jacques Perrin (54, pp. 301-305) presenta los primeros elementos de definición cuando considera a la "empresa" como la unidad socio-económica cuyo fin es el de producir (latu sensu) bienes y servicios, y que jurídicamente es una institución adaptada a la realidad socioeconómica vigente.

Mario Longo (40, p. 113) considera la "empresa" como una organización que reúne los diversos factores de la producción, organizándolos con el fin de efectuar la producción misma (latu sensu). Dice también, que esta ordenación se encuentra en todos los sistemas económicos, con características e importancia diversas. Jurídicamente, continúa, existirá empresa allí donde se despliegue una actividad económica en los límites objetivos de (a) la finalidad de producción o de cambio de bienes o de servicios; (b) la puesta en práctica de un mínimo de organización;

y, en el límite subjetivo, (c) la referencia a uno o varios sujetos titulares de la empresa que hagan de la actividad en cuestión su profesión habitual.

Escandell (23, pp. 63, 65-68) introduciéndose en el nivel de "empresa agrícola", ve la necesidad de añadir algunos elementos a la definición genérica, de manera a especializarla. Así, utilizando a Leal García (39, pp. 56-59) añade los dos elementos siguientes: (a) elemento material, y (b) elemento formal; en el primero incluye el predio y el capital mobiliario; en el segundo, la organización y el plan de explotación de la empresa. Considera, asimismo, como característica de la empresa agrícola, su actividad: el cultivo de la tierra, la silvicultura, la cría de ganado. De ahí deduce que la empresa agrícola, como organización racional de una explotación, cuenta con las notas características de toda empresa, de la índole que sea: una organización por un lado, y factores de producción, por otro. Al final de su artículo, Escandell sintetiza la definición de empresa agrícola como la suma de "cosas más actividades más sujetos" en la agricultura.

Barraclough señala que, como características principales, una empresa agrícola debe, primero, ser capaz de sobrevivir económicamente, aún cuando los precios de los productos agrícolas sean desfavorables; resistir reveses debido a riesgos naturales o fluctuaciones económicas; cumplir con las obligaciones financieras y, a la vez, mantener a las familias que de ella dependen; segundo, producir un excedente para la venta en las ciudades, pues de otra manera no puede contribuir al desarrollo industrial, ni la población agrícola puede adquirir mercaderías

o comprar bienes industriales, necesarios para el desarrollo; tercero, desarrollarse constantemente en el sentido económico, siendo capaz de invertir en mejoras del predio mismo, de suministrar mano de obra abundante a la ciudad, abastecer el mercado con productos alimenticios a bajos precios y además contribuir a las inversiones también no agrícolas a través de impuestos; cuarto, hacer uso total de los recursos disponibles e invertir a largo plazo; y quinto, ser flexible, teniendo en cuenta que dentro de una sociedad en desarrollo todo debe modificarse de manera que llegue a un pleno ajuste de todas sus partes (2, pp. 2-4).

Pierre Viau (74, pp. 319-337) refiriéndose al concepto de empresa en general, presenta algunas de las funciones que ésta debe realizar para cumplir su cometido de productora: la función técnica (fabricación, investigación tecnológica, organización del trabajo, etc.); la función económica (aprovisionamiento de material y materias primas, venta de bienes y servicios producidos, etc.); la función financiera (contabilidad); la función social (todo lo que atrae al hombre como trabajador); y la función de gestión (dirección de la empresa).

A modo de síntesis, de lo expuesto, se podría decir que la empresa viene a ser la unidad socio-económica en la que los diversos factores de la producción son organizados de determinada manera, con el fin de producir los bienes o los servicios o ambos, que la economía necesita.

Es, además, una institución social y, como tal, está adaptada a la realidad socio-económica vigente, lo que significa también que no es concebible dentro de una sociedad en que no se den las condiciones

estructurales para su implantación y desarrollo.

Como productora, deberá cumplir funciones técnicas, económicas, financieras, sociales y de gestión o administración.

Por último, el cariz agrícola de la empresa será dado por dos elementos: primero, lo material, o sea, predio y capital mobiliario, y lo formal, es decir, la organización y plan de explotación; y segundo, las actividades: cultivo de la tierra, la silvicultura, la cría de ganado.

Respecto del segundo término - "Comunitaria" -, su definición abarcaría desde referencias y relaciones con el desarrollo y organización de la comunidad hasta conceptos de asociativismo y colectivismo. En el presente capítulo, sin embargo, solamente se discuten las características de este término en cuanto se relaciona con la realidad colombiana, buscándose de esta manera una aproximación a una definición operativa (\*) de empresa comunitaria.

En su mayoría, estas definiciones están teñidas por ideologías que no concuerdan muy bien con lo que realmente significa este término en la sociedad latinoamericana. Probablemente, la mejor forma de entender este "término fenómeno", sea la de analizar el proceso productivo de nuestros países en su desarrollo histórico. Es ahí donde se percibe la evolución de las relaciones entre propiedad individual (individualista) y posesión de la tierra, que tanto afectan al entendimiento y

---

(\*) Un esfuerzo teórico de definición de este término podría ser interesante para mejor iluminar su utilización o quizás su no utilización. Por no ser objeto del presente estudio no se entra a este nivel de especulación.

aceptación del "comunitarismo" en el nivel de empresas y del sector agrícola. La definición del término comunitario sólo tiene sentido en un contexto determinado y directamente relacionado con alguna expresión específica de esto.

Frente a los grandes desafíos a que está enfrentada la mayoría de las sociedades de la región, y principalmente, sus sectores agrícolas, se plantean formas superiores de empresa, o de procesos productivos. Sin embargo, parece que estas sociedades, subdesarrolladas, o atrasadas, no se dan cuenta de que los conceptos de propiedad están expuestos a ser alterados, y deben alterarse, por la fuerza del propio proceso objetivo de la evolución capitalista y como tal de la evolución de la empresa, o del proceso productivo. La revolución industrial impuso modificaciones profundas en el régimen de propiedad individualista definido a principios del Siglo XIX. Las unidades de producción tomaron "dimensiones colectivas" e, incluso, conforme a Malley (41, p. 217), confirieron a sus detentores un poder económico exorbitante, de tal manera que las pequeñas empresas se vieron progresivamente encerradas en un mecanismo colectivo que vino a limitar su "libertad" de acción. La propiedad individual, ya no es hoy lo que era ayer: la garantía fundamental de la libertad y de la seguridad de los hombres.

Desde el punto de vista económico, la producción se "socializa" cada vez más. La autonomía absoluta de la empresa se torna difícil. Desde el punto de vista social, nótase también una aspiración cada vez mayor a participar en las responsabilidades de funcionamiento de la empresa por parte de sus colaboradores (54, p. 305), sin que por otra parte,

esto signifique que pasen a beneficiarse de ella como propietarios. La condición de propietarios continúa siendo de privilegio de unos pocos poseedores del capital. Asimismo esto parece significar un avance dentro del sistema capitalista de producción.

En este contexto la gran empresa agrícola se impone como condición necesaria a la eficiencia del sistema productivo en su parte correspondiente al sector agrícola y en su todo, correspondiente a la economía nacional. El mayor rendimiento y las nuevas técnicas llevan, irreversiblemente, la unidad agrícola, más y más, hacia la gran empresa, a la producción organizada en gran escala.

Los países subdesarrollados, al no poder implantar grandes propiedades individuales de la tierra, pues lo que buscan es resolver la marginalidad socio-económica que este tipo de tenencia viene produciendo, son compelidos a echar mano de nuevas formas de propiedad o de organización de la propiedad, que se encuadren bajo formas cooperativas de producción, comunales de autogestión, comunitarias, y otras. Con ellas buscan reunir a los agentes de la producción (los hombres) en agrupamientos tales que permitan mayor producción, mayor racionalidad en el trabajo, mayores ingresos, mayor bienestar y beneficios indirectos para la economía en general.

Con lo expuesto se quiere afirmar que, independientemente de posiciones ideológicas o políticas, o de cualquiera otra índole subjetiva, estas formas colectivas surgen y cada día más se tornan insustituibles en las sociedades capitalistas y, más aún, en las subdesarrolladas. Luchar contra ellas quizás sea luchar contra el propio desarrollo capitalista,



por increíble que ello pueda parecer.

En este contexto pasemos a examinar algunas definiciones de empresa comunitaria. Dos de ellas (la primera y la última) están incorporadas a textos sobre empresa comunitaria en Colombia.

Londoño (48, p. 13) define la empresa comunitaria de autogestión campesina como una forma asociativa de producción en la cual los aportes de capital y trabajo se hacen en términos iguales por las mismas personas, las cuales, son copropietarias de las utilidades de reserva y capitalización y asumen por igual las responsabilidades de gestión, administración y trabajo.

Como puede percibirse, la dificultad de dar una definición apartada de una realidad, hace que sus aspectos carezcan de algo nuevo respecto a los conceptos ya antiguos de empresa. No es más que la definición de una sociedad económica tradicional y asimismo poco realística. Así, los aportes de capital y trabajo, necesariamente no se realizan en términos iguales. Quizás ello pueda ocurrir con el aporte de capital; pero no así con el aporte de trabajo. Deberá existir, sí, la igual obligatoriedad de trabajo. Otro aspecto que quizás esté implícito, pero que se debe explicar, es el relativo a la coparticipación responsable en los riesgos y pérdidas de la empresa.

Es interesante observar también que esta definición no menciona cambios fundamentales en las relaciones de producción, como sería propio dentro de un concepto verdadero de comunitarismo, en el que se entendería el beneficio del proceso productivo como la remuneración al trabajo social, y no al capital, o sea, que toda la comunidad se beneficiaría en

igualdad de condiciones y que las condiciones para esta igualdad les daría explícitamente el trabajo, y no el capital.

Entretanto, un planteamiento como este, podría carecer también de objetividad puesto que la empresa comunitaria en discusión está situada en un sistema de producción capitalista y, como tal, no acepta, por fuerza de las propias leyes del sistema, el comunitarismo en su plenitud. Quizás algo este sistema conceda al sector agrícola y así sera posible en él establecer formas más acabadas de comunitarismo del trabajo. Sin embargo, siempre que esto presente ventajas para el sistema económico vigente como un todo y de acuerdo a sus leyes fundamentales.

Por estos motivos, nos parece importante que las definiciones de la empresa comunitaria no omitan aspectos relativos a las relaciones sociales de producción y que sean bien claras en este punto, para evitar confusiones que muchas veces hay interés en favorecer.

La definición presentada, es, en cierto modo, un intento de alcanzar el igualitarismo sin modificar los postulados fundamentales del sistema que se expresa en remuneración del capital. Se plantea el aporte igual para hacer posible una distribución igual. Cabría preguntar: ¿y quién no posee el capital, sino que solamente puede ofrecer trabajo, cómo ingresaría a este tipo de comunidad o comunitarismo?

Pareciera que lo que se está planteando no es nada más que una sociedad (asociación) de hombres que poseen y aporten capital (además, en cantidades iguales) y se dispongan a trabajar (también en "cantidades" iguales) productivamente.

Sin duda puede ser esta una solución parcial, pero es menester

tener en cuenta que no modifica las relaciones de producción entre capital y trabajo y que además y por este motivo puede ser de difícil operación en la forma como se plantea aquella definición: el "igualitarismo" en la aportación de los dos factores productivos antes mencionados.

Deben ser entendidas muy claramente la posición y las posibilidades de la llamada empresa comunitaria en las sociedades capitalistas. Entenderla como algo más allá que un instrumento de modernización, parece faltar a la objetividad y entrar a un plan de formulaciones idealistas que, si llegan a concretarse, significarán el más duro golpe a una alternativa de evolución del sistema capitalista, y que, por otro lado, por lo menos a corto plazo, no sirven a la transformación más radical de éste, directamente.

Otro intento de definición, que, quizás por haber quedado más en el nivel de las características generales, es más ajustable a diversas realidades, es el que apareció en el "Cuestionario para los participantes de la Cuarta Reunión de Ejecutivos de Reforma Agraria 1972" (59) que decía: "Se caracteriza la empresa comunitaria como aquella forma asociativa de producción derivada de los procesos de reforma agraria, donde todos los socios tienen los mismos derechos y obligaciones y por tanto participan por igual en las responsabilidades de gestión y administración de la empresa, cada socio aporta su trabajo personal y el de los miembros de su familia que con él laboren, no utiliza asalariados sino en forma ocasional, las utilidades se reparten en proporción al trabajo personal aportado y está sometida a la "supervigilancia" del estado, a través de los organismos de reforma agraria, los que además pueden

coparticipar en su gestión y administración".

Esta es una caracterización bastante amplia, que permite un mejor ajuste a diversas realidades. En ella ya se percibe un intento de caracterizar posibles cambios en las relaciones sociales de producción. Asimismo, es un intento de definición discutible, puesto que el solo poder contratar mano de obra ocasionalmente puede no ser interesante, en ciertos niveles, en una economía capitalista en tiempo de modernización agresiva, cuando entonces se hace imperativo mantener la mano de obra asalariada.

Especialmente en Colombia, en el momento del presente estudio, la nueva legislación agraria (15) definía empresa comunitaria de la siguiente manera: "Es la forma asociativa de producción agropecuaria por la cual campesinos de escasos recursos estipulan aportar su trabajo, industria, servicios u 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".

Esta definición parece perfilar una realidad más objetiva. No sugiere ni se refiere a aspectos no encontrables en la realidad económica del país, como por ejemplo, la no existencia de asalariados, la necesidad de que todo trabajador sea dueño de la producción, la igualdad de aportes de capital y otros.

Conforme bien dice el principio de la definición, la llamada empresa comunitaria no pretende ser más que una asociación de productores

resguardada por una legislación tradicional que rige las sociedades colectivas civiles que conforman a su vez una figura institucional muy común en nuestras sociedades, sin haber transformado, en su esencia, a estas sociedades aunque lleve el rótulo de colectivas.

El único aspecto que permitiría distorciones es el relativo a que los predios sean rústicos. No hay una explicación de este concepto así como no habría justificación para ser así. Entretanto no altera mayormente el concepto mismo. Más bien se presta a interpretaciones y subterfugios de tipo legal, para el caso de causales de expropiación con un propósito de resguardar los predios no considerados "rústicos".

Un último aspecto presente en esta conceptualización y que no consta en las anteriores definiciones presentadas, es lo relativo a la industrialización y comercialización como responsabilidades de la empresa comunitaria. La mención a estos niveles del proceso productivo significa en cierto modo un avance sobre los demás conceptos y una mayor posibilidad de las llamadas empresas comunitarias, al facultarlas el ingreso en estadios de trascendente importancia para una mayor eficientización del proceso productivo en su sentido más amplio.

En conclusión es una definición con menos elementos de discusión sobre relaciones sociales vigentes de producción, estando, al parecer, más de acuerdo con la realidad, dando así a las llamadas empresas comunitarias una mayor elasticidad de ajuste al sistema económico vigente y a sus necesidades de avance.

De lo expuesto se puede deducir que el concepto de empresa comunitaria vigente, en Colombia, no es un concepto nuevo. Sin embargo, la

empresa de producción agrícola, como tal, es nueva y está en proceso de elaboración. En tales circunstancias es posible que el avance práctico de estas formas de empresa vaya perfilando elementos de definición que posibiliten la conceptualización y el entendimiento de algo realmente nuevo que venga a constituir las bases de replanteamiento del actual sistema de relaciones sociales de producción, para hacer efectivo un verdadero proceso de transformación social, económico, político y cultural de un país.

#### Conclusiones al marco de referencia

De lo expuesto se puede decir que la empresa que más se aproxime al cumplimiento de lo que se espera que aporte la agricultura para el crecimiento económico, realizando un adecuado proceso empresarial será la más racional y ajustada a los objetivos de la reforma agraria en Colombia.

El grado de eficiencia obtenido en el nivel de empresa, reflejado en los indicadores económicos y técnicos, será uno de los tantos elementos para afirmar o negar, que una empresa agrícola es adecuada al proceso de crecimiento del país. Asimismo, las características de la gestión agrícola de esta empresa y sus relaciones con otras formas y niveles del proceso productivo, darán base para evaluar su capacidad de éxito duradero. La empresa comunitaria sólo podrá subsistir como empresa agrícola, en la medida en que cumpla los requisitos conceptuales de empresa, de proceso empresarial y de contribución al crecimiento económico, integrándose enteramente al proceso productivo vigente.

Es importante que quedé bien claro además, que lo que está en

discusión, no es el sistema vigente, como tal - el capitalista - sino algunas de sus manifestaciones o formas, que deben evaluarse con el fin de verificar las dimensiones de sus posibilidades de evolución.

En esta medida, asimismo, debe quedar entendida la posición del presente trabajo: verificar si las nuevas formas de producción agrícola son propias o ajustables al sistema vigente en nuestras sociedades y, específicamente, en Colombia. Con esta misma perspectiva se busca constatar la vigencia práctica de ciertos elementos expresados en los conceptos de empresa comunitaria.

No se pretende, en el presente estudio, hacer la defensa de una u otra forma empresarial agrícola sino lanzar algunos elementos que ayuden a reconocerlas comparativamente.

Ahora bien, el conocerlas mejor significará también hacer un análisis global del sistema socio-económico y político vigente en el país de estudio lo que, por motivos diversos, no es objeto de este trabajo.

## G. OBJETIVOS

1. Objetivo General. Estudiar la forma cómo una empresa comunitaria se adecúa, en un área determinada, para satisfacer los requisitos del crecimiento económico propuestos en una legislación de reforma agraria, comparándola con otra empresa individual multifamiliar mediante indicadores técnicos y económicos.

### 2. Objetivos específicos.

- i) Identificar los elementos técnicos y económicos prevaletes en las empresas en estudio (comunitaria e individual

multifamiliar);

- ii) Analizar los elementos técnicos y económicos prevalentes en cada una de las empresas en estudio;
- iii) Analizar comparativamente, a través de los elementos técnicos y económicos, las dos empresas en estudio;
- iv) Formular hipótesis, emanadas de los datos obtenidos de la comparación de las dos empresas, en relación al papel que pueda jugar la empresa comunitaria dentro de la reforma agraria colombiana.

## H. HIPOTESIS

1. Hipótesis general. En un área de agricultura comercial, la empresa comunitaria como política de reforma agraria, es la que mejor se adapta a las necesidades de crecimiento económico, ya que presenta índices de eficiencia técnica y económica superiores a los que acusan las empresas individuales multifamiliares.

### 2. Hipótesis específicas

a) Factor trabajo: productividad

- 1) La empresa comunitaria presenta una relación entre el valor agregado de la empresa y la cantidad de mano de obra utilizada, superior a la empresa individual (\*).

---

(\*) En el presente texto empresa individual es entendida como la empresa individual multifamiliar, o sea, la explotación con suficiente tierra, para suministrar trabajo a más de 4 hombres año y que sea poseída por un individuo o una misma familia.



- 2) La empresa comunitaria presenta una relación entre el valor de la producción y la cantidad de mano de obra utilizada, superior a la empresa individual.
  - 3) La empresa comunitaria presenta un porcentaje inferior de gasto en mano de obra respecto del valor de la producción que la empresa individual.
- b) Factor tierra: productividad
- 4) La empresa comunitaria presenta una relación de valor agregado por la cantidad de tierra cultivada en hectáreas, superior a la empresa individual.
  - 5) La empresa comunitaria presenta una relación de valor de la producción por la cantidad de tierra cultivada en hectáreas, superior a la empresa individual.
  - 6) La empresa comunitaria presenta una relación entre la cantidad del producto realizado en la empresa y la cantidad de tierra cultivada, superior a la empresa individual.
- c) Factor capital: productividad
- 7) La empresa comunitaria presenta una relación porcentual entre el valor agregado de la empresa y el capital total, superior a la empresa individual.
  - 8) La empresa comunitaria presenta una relación porcentual entre el valor de la producción y el capital total, superior a la empresa individual.
- d) Factor capital: rentabilidad
- 9) La empresa comunitaria presenta una relación porcentual

entre la utilidad neta y el capital total, superior a la empresa individual.

10) La empresa comunitaria presenta una relación porcentual entre el ingreso neto en propiedad y el capital total, superior a la empresa individual.

11) La empresa comunitaria presenta una relación porcentual entre el ingreso neto en arriendo y el capital de explotación, superior a la empresa individual.

e) Factor capital: beneficio-costo

12) La empresa comunitaria presenta una relación entre el valor de la producción y los costos totales, superior a la empresa individual.

f) Factor organización: uso de factores

13) La empresa comunitaria presenta un uso de superficie agrícola útil superior a la empresa individual.

14) La empresa comunitaria hace mejor uso de la superficie agrícola útil regable que la empresa individual.

15) La empresa comunitaria presenta una cantidad de gastos en abonos por unidad de superficie cultivada, superior a la empresa individual.

16) La empresa comunitaria presenta una cantidad de gastos de maquinaria por unidad de superficie cultivada, superior a la empresa individual.

17) La empresa comunitaria presenta una cantidad de gastos en mano de obra por unidad de superficie cultivada, inferior a la empresa individual.

- 18) La empresa comunitaria presenta una cantidad de jornales por unidad de superficie cultivada, inferior a la empresa individual.
- 19) La empresa comunitaria presenta una utilidad neta total (repartida y no repartida) por unidad de área cultivada, superior a la empresa individual.
- 20) La empresa comunitaria presenta un comportamiento y tendencia de los costos variables y fijos, más racional que la empresa individual, en relación con los ingresos.
- 21) La empresa comunitaria presenta una capacidad financiera superior a la empresa individual.

- I. OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES DE LAS HIPOTESIS ESPECIFICAS
1. Relación entre valor agregado y número de jornales
- a) Valor agregado es la suma que se destina a: i) la utilidad del empresario; ii) la remuneración de la mano de obra y la gerencia; iii) los gastos de reposición del capital; iv) los impuestos indirectos. Se calcula restando del valor de la producción los insumos físicos del sector y fuera del sector, y los servicios que provienen de fuera del sector.
- b) Número de jornales es la cantidad de trabajo realizado expresado en jornadas. Jornada es el trabajo realizado por un hombre en diez horas en condiciones normales.
2. Relación entre valor de la producción y número de jornales
- a) Valor de la producción es la suma de: i) ventas de cosechas, subproductos y productos secundarios del año agrícola; ii) venta de animales y de sus productos percibidos durante el año; iii) valor del consumo de productos provenientes del predio, efectuado por el agricultor y su familia; iv) regalías producidas en el predio y dadas como parte de pago por trabajos efectuados en el mismo, valorizadas a precios corrientes; v) valor de los productos entregados al aparcerero; vi) semilla dejada para consumo en el predio, y vii) el cambio en la existencias de producción, cultivos y ganado, entre el comienzo y el fin de un año.

3. Relación porcentual entre gastos en mano de obra y valor de la producción
  - a) Gasto en mano de obra es el que realiza la empresa en pago efectivo de las jornadas trabajadas tanto por la mano de obra propia, o fija, como por la contratada.
4. Relación entre valor agregado y número de hectáreas cultivadas
5. Relación entre valor de la producción y número de hectáreas cultivadas
6. Relación entre cantidad de producto en kilos y número de hectáreas cultivadas
  - a) Cantidad de productos en kilos es la cantidad total del producto realizado en la empresa, sea el vendido o consumido por la empresa como semilla o alimento (caso específico en el presente estudio, el arroz).
7. Relación porcentual entre valor agregado y capital total
  - a) Capital total: es la suma del capital invertido más el capital de la operación o explotación de la empresa, propio y ajeno.
8. Relación porcentual entre valor de la producción y capital total

9. Relación porcentual entre utilidad neta y capital total  
Utilidad neta es el cambio en el patrimonio con utilidades distribuidas, descontadas las amortizaciones o impuestos, o ambos.
10. Relación porcentual entre ingreso neto en propiedad y capital total
  - a) Ingreso neto en propiedad; o resultado neto de la finca en propiedad, es la diferencia entre el total de entradas efectivas y calculadas y el total de gastos efectivos y calculados de la empresa, no considerando el valor calculado del arriendo.
11. Relación porcentual entre ingreso neto en arriendo y capital en explotación
  - a) Ingreso neto en arriendo es la diferencia entre el total de entradas efectivas y calculadas y el total de gastos efectivos y calculados de la empresa, considerando el valor calculado del arriendo como uno de los gastos totales.
  - b) Capital de explotación; o capital de ejercicio para la presente investigación es la suma del valor de la maquinaria o mobiliario mecánico más el valor de los avances a los cultivos.
12. Relación entre valor de la producción y costos totales
  - a) Costos totales es la suma de los gastos totales, los intereses de los capitales propios y las depreciaciones. También es la suma de los costos fijos y variables.

13. Relación porcentual entre cantidad de área usada (Ha.) y superficie agrícola útil propia
  - a) Superficie agrícola útil es la superficie de la empresa agrícola en condiciones de ser utilizada para cultivos.
  
14. Relación porcentual entre cantidad de área cultivada y superficie agrícola útil regable propia
  
15. Relación entre gastos en abonos y superficie cultivada
  - a) Gastos en abonos es el valor de los abonos utilizados en el cultivo.
  - b) Superficie cultivada es el área de la empresa dedicada a cultivo, en un período.
  
16. Relación entre gastos de maquinaria y superficie cultivada
  - a) Gastos de maquinaria son los gastos de combustibles, lubricantes y mantención de la maquinaria utilizada para la producción.
  
17. Relación entre gastos en mano de obra y superficie cultivada
  - a) Gastos en mano de obra son los gastos efectivos y calculados de remuneración, en salarios y regalías, de la mano de obra contratada y propia de la empresa.
  
18. Relación entre número de jornales y superficie cultivada

19. Relación entre utilidad neta total y superficie cultivada
20. Estructura de costos variables y fijos e ingresos
21. Solvencia de la empresa o capacidad financiera. Independientemente de la eficiencia productiva del predio en su estado actual, para fines de la evaluación en relación a posibles solicitudes de crédito, es necesario conocer el estado financiero de la empresa, mediante la interpretación del balance, utilizando los siguientes indicadores:

i) Solvencia general (SG). Indica la capacidad de la empresa para garantizar lo que debe, o el pasivo total (PT), o lo que tiene, o activo total (AT). Se expresa por la relación  $SG = \frac{AT}{PF}$ . El valor mínimo deseable que asignan los analistas a este indicador es 2,0.

ii) Garantía física (GF). Señala la capacidad de la empresa para garantizar el pasivo fijo (PF), a mediano y largo plazo, con el activo fijo (AF). Valor mínimo deseable = 2,0.

Se expresa por:  $GF = \frac{AF}{PF}$  y su valor mínimo deseable es igual a 2,0.

iii) Independencia financiera (IF). Sirve para determinar el porcentaje que representan los bienes que son propiedad del empresario, o sea, el capital contable (CC), en relación a la totalidad de los bienes que utiliza la empresa, o sea, el propio CC más el pasivo.

$$IF = \frac{CC \times 100}{CC + PT}$$

El valor máximo teórico de IF es 100, cuando PT es igual a cero;



si IF es igual a cero, la empresa está descapitalizada, porque CC también es igual a cero; cuando IF tiene un valor negativo, la empresa está en quiebra, porque CC es negativo, debido a que el pasivo total es mayor que el activo total, ya que  $AT = PT + CC$ . Cuando  $IF = 50\%$ ,  $CC = PT$  y, consecuentemente, las obligaciones del PT pueden cubrirse con el CC.

## CAPITULO II

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Como se ha dicho éste es un estudio de dos casos con el fin de identificar problemas y aspectos de la empresa comunitaria, en comparación con otra empresa de tipo individual multifamiliar, situada en una misma zona. Asimismo, posee características de un estudio de mayor amplitud y posibilidades que el simple examen de un caso aislado. Esto es así porque a nivel del área estudiada, existen investigaciones de administración rural que dan los patrones de rentabilidad, productividad y gestión, vigentes. Siendo así tales estudios, además de posibilitar la selección de la empresa individual para ser comparada con la comunitaria facilitarán un mayor número de datos que ayudan a la formulación de conclusiones más atendibles y generalizables.

A. LOCALIZACION DEL ESTUDIO

Para la selección del área de estudio se tuvieron presentes dos criterios: primero, que existiera una empresa comunitaria con un mínimo de dos años de actividades y que llevara control de todas sus realizaciones; segundo, que fuera un área de agricultura desarrollada y con alta potencialidad de producción.

El primer criterio es obvio, pues se estudió una empresa comunitaria. El segundo criterio surgió junto con la hipótesis general de trabajo; para que la experiencia de empresas comunitarias fuera considerada por lo menos como una posibilidad más definida, fue importante que estuviera situada en un área agrícola o pecuaria desarrollada y con buena

potencialidad. Poco valor tendría comprobar un éxito comparativo en áreas rezagadas. Las empresas que fueron materia del estudio están en una misma área, homogénea en cuanto a suelos, clima y actividades agrícolas.

De acuerdo con el papel, que dentro del sistema económico colombiano es asignado a la agricultura, se caracterizan cuatro grandes sectores de producción agrícola (30, p. 60): i) el sector de exportación; ii) el sector de alta productividad; iii) el sector de baja productividad, y iv) el sector de subsistencia.

Por las razones dadas, se escogió el departamento de Tolima y más específicamente, los municipios de Saldaña y Purificación, como área de estudio. En ésta se encuentra la empresa comunitaria "El Baurá" y allí se seleccionó una empresa de tipo individual multifamiliar para la comparación. Esta área es parte del sector agrícola de alta productividad del país.

## B. SELECCION DE LAS EMPRESAS DEL ESTUDIO

De acuerdo con los objetivos del presente trabajo, la unidad de análisis fue la empresa agrícola: una comunitaria y la otra de tipo individual multifamiliar. La selección de ellas obedeció a los criterios siguientes:

- i) Están en una misma área y de agricultura desarrollada;
- ii) Poseen características similares en cuanto a tamaño del predio, actividades agrícolas, suelos y clima;
- iii) Tienen por lo menos dos años de funcionamiento;
- iv) Llevan control de las actividades técnicas y financieras de la empresa; y
- v) La empresa individual comercial fue escogida entre las empresas que se hallan en el promedio del área, en cuanto a índices de rentabilidad, productividad y gestión.

Para cumplir el último criterio se utilizaron como base los estudios de administración rural realizados en el área por el INCORA y la Misión Francesa de Cooperación Técnica (36).

Para la selección de la empresa comunitaria e individual, se procedió de la siguiente manera:

- i) Se analizaron el grado y la potencialidad de desarrollo de las distintas áreas agrícolas en donde habían empresas comunitarias con más de dos años de funcionamiento;
- ii) Se seleccionó el área que reunía las mejores características de desarrollo y que, además, poseía buena cantidad de datos complementarios que facilitarían el estudio, como son

los relativos a estructura de tenencia de la tierra, tipos de suelos, clima y actividades agropecuarias. Esta etapa no se describe en el presente trabajo, pues fue realizada de manera expedita, mediante entrevistas con personal especializado en el campo del presente estudio;

- iii) Se identificó la empresa comunitaria que poseía el mayor número de años de existencia, era bien conducida y que estaba integrada en el tipo de economía vigente en el área, en cuanto a las actividades prioritarias y que además, fuera una empresa que llevaba el control de todas sus actividades;
- iv) Se utilizaron estudios anteriores en el área para identificar a empresas que se situaban en el promedio respecto a rentabilidad y productividad de los factores de producción;
- v) Se seleccionó dentro de este promedio, la empresa individual que poseía más de dos años de actividad, que llevaba control de sus operaciones con agricultura similar a la empresa comunitaria, que poseía el mismo tipo de suelos y clima, que tenía similitud con ésta en cuanto al área total del predio; y
- vi) La actividad principal de ambas empresas fuera la producción de arroz.

C. RECOLECCION DE LOS DATOS

Los datos se obtuvieron de las siguientes fuentes: i) Informaciones oficiales de tipo censal. Sus fuentes son citadas en el texto. La información obtenida en estas fuentes y en otras, fue recogida con ayuda de la Guía (G-1) y en el INCORA especialmente, con la Guía (G-2); ii) En entrevistas con el personal del INCORA, con socios de las empresas, dirigentes de las empresas, y con terceros interesados, según programa previsto. Los datos económicos más específicos fueron recolectados mediante instrumentos especialmente contruidos para tal fin (Guías D.E. en Anexos). Las fichas de entrevistas estructuradas, que constan en el Anexo, fueron empleadas en los casos del personal funcionario del INCORA y de los dirigentes de la empresa.

#### D. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

En la medida que el presente estudio se va desarrollando, se señalan sus limitaciones. Por este motivo, en este capítulo no se entra a las limitaciones de fondo, que son relativas a los aspectos de tipo estructural: político, económico, social y cultural. Las limitaciones metodológicas relativas a la investigación propiamente dicha fueron:

i) Inadecuado sistema contable de las empresas. En ambas, el control y registro de ingresos y egresos no se hacía de acuerdo con un proceso sistemático de contabilidad. La empresa comunitaria, que era la que mejor llevaba las cuentas, no tenía datos precisos de utilidades distribuidas o reinvertidas. La empresa individual era inexacta en la mayoría de sus cuentas tanto de ingresos como de egresos. Esto obligó a que, en diversas cuentas, se hicieran aproximaciones de acuerdo con patrones de costos y uso de factores del área. Se buscó guardar los mismos totales declarados, pero en el nivel de actividades hubo que hacer desgloses aproximados.

Como el detalle de ingresos y costos de las respectivas empresas se hizo por actividades, algunas veces se tuvo que hacer imputaciones que, en la realidad, no se hacen en las empresas, sobre todo en la individual. Tal fue el caso de la actividad "maquinaria propia", que realizaba servicios para la empresa y para terceros. Para posibilitar un análisis más real de esta actividad se tuvo que establecer un costo patrón para ser imputado a la actividad arroz, y un ingreso correspondiente a la actividad maquinaria. Con esto no se alteraron las utilidades declaradas a nivel de empresa, puesto que lo que se hizo fue una simple

transferencia de una actividad a otra.

ii) El corto período de análisis. Debido al corto tiempo de existencia de la empresa comunitaria, no fue posible un análisis de más de dos años. Este es un factor que limitó en mucho el estudio comparativo que se pretendía en esta investigación, a pesar de tener tiempo suficiente para examinar el grado y posibilidades de éxito de una empresa arrocera que realiza dos cultivos al año.

A fines del período estudiado, la empresa comunitaria recién entraba al nivel de las demás empresas tecnificadas del área. La empresa individual estudiada, a pesar de sus años como tal, en manos de una misma familia, se hallaba en proceso de reimplantación y recuperación desde hacía tres años, lo que daba cierto carácter de equidad para la comparación. La ventaja de esta última sobre la comunitaria estaba en que contaba con un equipo de maquinaria bastante completo con seis a diez años de uso.

iii) Condiciones climáticas. El invierno fue responsable de fuertes pérdidas o, por lo menos, fuertes incrementos en los costos de la producción de arroz en el segundo semestre de 1970 y de 1971. Este hecho imposibilitó un análisis de tendencias en las dos empresas estudiadas, debido a que parte de los períodos estudiados fueron afectados por un clima adverso. Por esto, sólo fue posible el análisis comparativo entre ambas y un muy rápido intento de conocer las respectivas tendencias sobre la base de los períodos no afectados por el invierno.



## CAPITULO III

## R E S U L T A D O S

## A. CARACTERISTICAS GENERALES DEL AREA

1. Situación del área en el territorio nacional. El área en donde se asienta el presente estudio se encuentra al sudeste del departamento\* de Tolima. Está dentro del "triángulo económico" colombiano formado por sus tres ciudades principales, Bogotá, Cali y Medellín. Esta área, conformada por los municipios de Saldaña y Purificación, pertenece al distrito de riego de Saldaña que se extiende en la parte plana del valle del río Magdalena, a una altura promedio de 290 metros sobre el nivel del mar, con una superficie de 37.700 hectáreas y con potencial de riego de hasta 12.500 hectáreas por semestre.

El agua para riego de esta área proviene del río Saldaña, un afluente del Magdalena.

2. Importancia relativa del arroz. La producción de arroz, que es el principal producto agrícola de la región en donde se encuentran los municipios de Saldaña y Purificación entre otros, se muestran en las cifras del cuadro N° 5 en relación a la producción nacional de dicho grano.

---

\* División político-administrativa superior del territorio colombiano.

CUADRO N° 5

SUPERFICIE SEMBRADA Y PRODUCCION DE ARROZ EN LA REGION AGRICOLA EN DONDE ESTAN (ENTRE OTROS) LOS MUNICIPIOS DE SALDAÑA Y PURIFICACION

AÑO	SUPERFICIE HAS.	% DEL TOTAL NACIONAL	PRODUCCION TONELADAS	% DEL TOTAL NACIONAL
1965	49.880	13	161.297	23
1966	45.630	13	148.297	22
1967	41.230	14	162.858	25
1968	48.300	17	226.044	28
1969	53.820	21	248.110	33

FUENTE: INCORA. Estudio para determinar las probabilidades y alcances (ya citado), p. 117).

De este cuadro se puede deducir la importancia relativa que tiene el área de estudio y cómo viene expandiéndose en área además de presentar una productividad superior a otras zonas arroceras.

Un estudio del INCORA-Misión Francesa (37) daba para esta área del distrito de riego de Saldaña y para el área aledaña a ésta, del distrito de riego de Coello, la siguiente distribución de los cultivos principales: arroz 75,7%, pasto 13,9%, algodón 7,5%, otros 2,9%.

3. Tenencia de la Tierra y Ocupación. La estructura de la tenencia de la tierra presenta las mismas características de la estructura nacional: alta concentración de la propiedad del suelo.

De acuerdo con estudios del área, aproximadamente la mitad de la población económicamente activa se encuentra desocupada (33). Las alternativas de ocupación para la mayoría de la población rural, incluidos los minifundistas, están en la artesanía, de muy pobres posibilidades de ingreso, o en el trabajo asalariado en los grandes predios. Dada la can tidad de fuerza de trabajo disponible, esta última alternativa hace que se agrave aún más la situación de remuneración, o salarial, con oscilaciones muy pronunciadas de año en año. Las consecuencias son conocidas y han sido publicadas en numerosos informes respecto al área en estudio: bajos niveles de escolaridad, nutrición y salubridad.

4. Potencialidad del Area Agrícola. Dadas las condiciones actuales del distrito de riego de Saldaña, de manera general, el único cultivo capaz de dar resultados satisfactorios y con una cierta seguridad es el arroz. El problema de avenamiento no permite la rotación de cultivos. Algunos agricultores siembran ocasionalmente sorgo, muy poco algodón, y pastos. Las posibilidades de cosecha de arroz son dos en el año.

Una investigación realizada por INCORA-Misión Francesa (36) señaló que más del 65% del producto, en cualquiera empresa del área en estudio, estaba constituido por el arroz.

5. Nivel de Tecnificación. Respecto al nivel de tecnificación del cultivo de arroz, a pesar de las fuertes variaciones debidas a la estruc tura de la tenencia de la tierra, se puede decir que, en el área de estu dio, este grano es explotado técnicamente y en forma intensiva. Un estudio de grupo de empresas, realizado por INCORA-Misión Francesa (36),

encontró un buen nivel tecnológico, alta rentabilidad de los capitales propios, excelentes garantías para el crédito y máxima utilización del crédito a corto plazo.

El uso de semillas certificadas es difundido, aunque es necesario escoger mejor las variedades apropiadas para la región.

El nivel de empleo de abonos, insecticidas y fungicidas es elevado, a pesar de que la fertilización no siempre se realiza de acuerdo con los análisis de suelo.

Dadas la importancia y posibilidades de los cultivos comerciales en el área, se hallan vinculadas a ésta, varias empresas de agrónomos que prestan los servicios de asistencia técnica.

Por otra parte, según una investigación realizada en el área, el sector minifundista, a pesar de tener conocimiento de las prácticas modernas de cultivo, sólo las aplica en parte. Generalmente, sólo utiliza las indispensables para llevar a término el cultivo. Ello se debe a la distancia del mercado, a los patrones de calidad de grano, a la imposibilidad de usar los servicios agrarios existentes y fundamentalmente, al tamaño reducido de los predios, que es la base del problema.

6. Aspecto económico. En el cuadro 6, "Patrones de costos, rendimiento e ingreso", se presentan las cifras para cada uno de los municipios del área de influencia del estudio y, para toda la zona de los distritos de riego, de Saldaña y Coello. Estas cifras sirven para confrontar la situación de las dos empresas estudiadas y comparadas en la presente tesis.

## CUADRO N° 6

PATRONES DE COSTOS, RENDIMIENTO E INGRESO PARA EL CULTIVO DE ARROZ EN LOS MUNICIPIOS QUE SE

SEÑALAN Y EN TODA LA ZONA DE LOS DISTRITOS DE RIEGO DE SALDAÑA Y COELLO

(Explotación mecanizada, con riego)

MUNICIPIO	Valores en pesos colombianos*										INGRESO/ JORNAL \$		
	RENDIMIENTOS					COSTOS						INGRESO NETO	
	Producción Kg/Ha	Valor kilo \$	Valor Producción \$	Jornales N° Valor \$	Insumos \$	Otros Costos \$	Costo Total \$	Por Ha.	% Renta- bilidad**				
Purificación y Saldaña	5.000	2,00	10.000	36	900	2.652	2.285	5.837	4.163	71,3%	115,63		
Area del Proyecto Tolima N° 2-4			8.100	40				5.068	2.432***	47,0%	60,80		

\* 21,50 pesos colombianos = 1 dólar EE.UU. (conversión promedio para primer semestre 1972).

\*\*  $\frac{\text{Ingreso Neto}}{\text{Costo}} \times 100$

\*\*\* Se descontó el valor de arrendamiento de la tierra.

FUENTES: Para los municipios: INCORA, División de Crédito. Costos, ingresos y rentabilidad de los cultivos transitorios, por proyectos y zonas, correspondientes al año de 1968. Bogotá, 1969.

Para la zona del Proyecto Tolima N° 2-4: INCORA Subgerencia de Desarrollo Agrícola. División de Desarrollo Agroeconómico. "Investigación Básica de una Zona del Proyecto Tolima N° 2-4. Bogotá, Septiembre 1970.

7. Servicios. Los más importantes servicios técnico-agrícolas son prestados por el INCORA, las empresas de asistencia técnica y el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). El INCORA, a través de dos de sus proyectos: llamados el 5 y el 2-4. El 5 abarca todas las actividades que, de una u otra manera, están relacionadas con los distritos de riego de Saldaña y Coello: adecuación de tierras para riego, mecanización, y utilización del crédito como instrumento de apoyo.

El proyecto Tolima 2-4 se dedica más a parcelaciones, reestructuración del sistema de tenencia de la tierra, crédito, asistencia técnica a pequeños parceleros, organización de cooperativas y acción comunal. Es responsable también de la parte organizativa de las empresas comunitarias.

La asistencia técnica tanto al sector reformado como al no reformado es realizada por empresas privadas especializadas, o por técnicos individuales vinculados al sistema de asistencia técnica privada, coordinados por el Ministerio de Agricultura.

La capacitación de la mano de obra agrícola, en sus diversos niveles, es realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

La disponibilidad de crédito para quien tenga capacidad de pago es abundante. Además del crédito entregado a través del INCORA, hay organizaciones bancarias como la Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero y los bancos particulares que prestan asistencia crediticia. A este nivel, también, hay algunos almacenes distribuidores de maquinarias e insumos agrícolas en general que hacen ventas financiadas. El responsable de la investigación agrícola en el área es el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) del Ministerio de Agricultura.

La organización que representa los intereses de los productores es la Junta General de Usuarios de Saldaña.

La Federación de Arroceros ofrece servicios para provisión de insumos y realiza alguna promoción arrocerera.

## B. CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS DEL ESTUDIO

### 1. La empresa comunitaria Guasimito

i) Ubicación: La empresa comunitaria "Guasimito" está situada en el predio "Baurá", antigua propiedad individual, en el territorio del municipio de Purificación, en la margen norte del río Chenche y su afluente Guasimo, en la quebrada del mismo nombre cercano al río Magdalena. Esta empresa se encuentra dentro del distrito de riego del Saldaña. Dedicó el ciento por ciento de su capacidad al cultivo de arroz. En su primer año de actividad, cultivó parte de su área con algodón, pero dadas las características de avenamiento, optó por dedicarse exclusivamente al arroz.

El suelo es de tipo franco arcilloso, que es el predominante en el área.

ii) Reseña histórica. Los dueños del predio "Baurá" entraron en negociación con el INCORA, en 1963, para los efectos de venta. Diversos problemas dificultaron los trámites de la compraventa hasta que en 1969, el predio fue entregado al Instituto, el que a su vez, lo transfirió a los agricultores sin tierra y pequeños arrendatarios, sin que se hubiesen finiquitado esos trámites. Los beneficiarios fueron, en su mayoría, los antiguos trabajadores del predio.

Con criterio práctico, el INCORA procedió a su división en parcelas, cada una de tamaño promedio aproximado a las cien hectáreas, y las entregó a grupos de campesinos para que las trabajaran en común. Además se hizo la repartición procurando no reunir más de diez a quince familias en cada grupo. De esta manera el predio "Baurá" fue dividido en siete lotes, para formar siete empresas comunales: seis dedicadas al cultivo de arroz y, una a la ganadería. Apenas se posesionaron los agricultores, una empresa plantó parte de su área con algodón y, otra, sembró algo de sorgo. El cuadro N° 7 refleja la situación en 1970.

La empresa ganadera tuvo problemas por concepto de adecuación de suelos, potreros, compra de ganado, y otros, lo que significa un plazo más largo para entrar a su plena producción.

Se puede ver en el cuadro N° 7 que el aprovechamiento de la superficie agrícola utilizable fue bastante bueno (aproximadamente 88%), pese a ser el primer año. Esta situación continúa hasta el presente.

Si en ese primer año los grupos no alcanzaron posiciones superiores a las mejores del área, en cambio consiguieron superar en mucho los índices de rentabilidad presentados por el predio un año antes de expropiado (\*).

El área explotada con cultivos fue incrementada en 112% y aquella con ganadería fue reducida en 37%, lo que significa además, una orientación de la empresa comunitaria hacia la verdadera vocación y potencialidad de sus tierras y de la zona en general en donde éstas se encuentran.

---

(\*) Fuente: "Evaluación de Parcelaciones". INCORA-División de Crédito (documento interno de trabajo).



CUADRO N° 7

GRUPOS COMUNITARIOS ARROCEROS DE "BAURA"

GRUPO Y NOMBRE DEL LOTE	AREA		AREA SEMBRADA		CULTIVOS			NUMERO DE FAMILIAS
	Total	Riego	1er. Semestre 1970	2° Semestre 1970	Arroz	Sorgo	Algodón	
1. Límones	90	74	--	74	74	--	--	10
2. La Pedregosa Oval	95	93	93	93	122	64	--	10
3. Guasimito	128	100	100	100	160	--	40	11
4. Guasimo	187	171	171	100	271	--	--	20
5. Baurá-Baurá	143	138	138	138	276	--	--	15
6. Corrales	62	60	60	60	120	--	--	6
<b>TOTALES</b>	<b>705</b>	<b>636</b>	<b>562</b>	<b>565</b>	<b>1.023</b>	<b>64</b>	<b>40</b>	<b>72</b>

\* No se computó el Grupo N° 7 que se especializa en ganadería, por imposibilidad de riego en el lote, y que todavía no se había organizado comercialmente. Tiene 118,81 hectáreas y está asignado a seis familias de agricultores. Año 1970.

El valor de la producción agrícola por hectárea cultivada pasó de \$11,700 a \$15,987. El valor de la producción total (agrícola y ganadera) por hectárea pasó de \$4,252 a \$13,940. El margen bruto (valor producción-costos variables) por hectárea de la empresa agrícola pasó de \$3,861 a \$4,956 y, el margen bruto total (agrícola y ganadera), de \$1,399 a \$4,581 (todos estos valores corregidos para 1970).

En términos de empleo, la empresa antes absorbía 18.120 jornales al año y, en 1970, absorbió 43.620 jornales, lo que significa un incremento de empleo de 141%. En hombres/año significa pasar de 75 a 182, considerándose 240 días laborales.

Dos de los grupos comunitarios del Baurá fueron divididos, absorbiéndose nuevas familias; además, algunos otros grupos también lo hicieron. Así se formaron nueve grupos comunitarios, con 92 familias.

iii) Organización y administración de la empresa "Guasimito".

El grupo número 3 fue constituido en empresa comunitaria con el nombre de "Guasimito" y entró a funcionar como tal a partir de 1970, primer semestre. Hasta ahora, debido a que no se han completado ciertos trámites legales para la compraventa de estas tierras, no obstante haber sido entregadas al INCORA, y a los campesinos, no existe una escritura de propiedad que dé a este grupo el dominio sobre sus 128 hectáreas. Según está previsto el INCORA financiará a los campesinos la tierra a largo plazo, con dos a tres años de gracia, a partir de 1970.

Asimismo, este grupo tiene capital suficiente, demostrando el grado de confianza y de éxito ya logrado en esta empresa.

Estructura organizativa. La estructura organizativa existe y su

funcionamiento es satisfactorio, teniendo en cuenta que hace sólo dos años que sus asociados saben lo que es una empresa y un proceso empresarial. Hay una junta directiva constituida por un presidente, un tesorero, un secretario y un coordinador de trabajos. Semanalmente se reúnen todos los socios y adoptan las decisiones necesarias para la marcha de la empresa, a la vez que programan las actividades internas de la próxima semana las que serán supervisadas por el coordinador del trabajo. Algunas veces los técnicos responsables asisten a estas reuniones.

Planes de explotación. Hasta el momento la empresa sólo programa por zafras (semestre o ciclo de cultivo) y en función de los planes de crédito. No existen planes de explotación de mediano o largo plazo, en donde se hagan previsiones de inversiones y evolución de la empresa y sus asociados.

División del trabajo. La división del trabajo dentro de la empresa sigue también el sistema de la zona, o sea, ocupa mano de obra de acuerdo con su especialización, pero buscando utilizar a plenitud aquella disponible en todo momento de la campaña, que es la proporcionada por los socios de la empresa.

iv) Comercialización. Cada grupo comunitario tiene plena autonomía para comprar, vender y realizar cualquier tipo de transacción que le parezca, tanto para adquirir insumos y otros bienes como para entregar la producción.

El grupo "Guasimito" vende la producción a cualquier de los molinos particulares de la región. El algodón que fue cultivado sólo en el primer semestre de 1970 fue comercializado a través de la Federación

Nacional de Algodoneros.

v) Crédito y asistencia técnica. La empresa comunitaria en estudio se beneficia con el crédito ofrecido por el INCORA y por la Caja Agraria para explotación e inversiones.

Del INCORA recibió crédito supervisado hasta 1970 y, crédito del convenio INCORA-Banco Mundial, a partir del año 1971. De la Caja Agraria recibe crédito del Fondo Financiero Agropecuario. La asistencia técnica es prestada por empresas privadas especializadas, que cobran tasas fijas por hectárea.

Las labores de adecuación de tierras como nivelación, canales, y otros, son realizados bajo la supervisión del Proyecto INCORA-5 del Tolima: Distrito de Riego de Saldaña.

b) Algunos aspectos técnico-económicos (\*)

Uso de elementos productivos.

i) El trabajo. La composición y remuneración del trabajo propio y contratado, en las cuatro campañas analizadas en el presente estudio, fue la que se presenta en los cuadros 8, 9 y 10.

La responsabilidad mayor de la empresa en términos de mano de obra está a cargo de los propios socios que realizan todos los tipos de labores culturales complementados por una menor proporción de fuerza de trabajo contratado. El número de socios en la empresa, hasta el primer semestre de 1971 (71A), fue de once familias. A partir del segundo semestre de

---

(\*) Los demás aspectos técnico-económicos de las dos empresas en estudio son presentados en el ítem c, próximo.

este año ingresaron dos familias más.

La fuerza de trabajo por familia se consideró que era de 1,18 jornadas, puesto que los hijos, además de ser muy jóvenes, están en su mayoría en la escuela y las mujeres no trabajan en la agricultura comercial.

En equivalente hombre, la oferta de mano de obra propia fue de 13 hasta el 71A (\*) y de 15 en el 71B (\*) o, también, de 4.160 y 4.800 jornadas/año, respectivamente.

En el primer semestre de 1970 la utilización de mano de obra propia sobrepasó la disponibilidad, debido a que el ciclo del algodón sumado al ciclo de arroz sobrepasa los seis meses.

La segunda campaña de arroz de 1970 fue la que ocupó mano de obra propia más intensamente exigiendo incluso una sobrecarga de trabajo. La mano de obra contratada también fue bastante elevada en este período. Dicha necesidad se debió al invierno adverso y a la incidencia de malezas.

El pago de la mano de obra propia se hace sobre la base del precio del mercado de trabajo. Además, para el cómputo de este pago, que es semanal, se considera que todos los socios aportan la misma cantidad de trabajo. Sólo el operador y el ayudante de operador de la cosechadora combinada reciben más salario durante el período de cosecha. El operador recibió \$35 (pesos colombianos) por jornal y el ayudante \$30; además recibieron un porcentaje por sacos cosechados.

---

(\*) 71A significa Primer semestre de 1971 y 71B Segundo semestre 1971; así también para 1972.

En la última campaña de 1971, no se consiguió ocupar a plenitud la mano de obra propia. Esto se debe a que es bastante variable la exigencia de mano de obra en el arroz y no siempre en los 160 días del semestre se alcanza a ocupar la disponibilidad de mano de obra fija.

Con los planes de expansión de la empresa, que incluyen la adecuación del área no explotada (28 hectáreas) y la adquisición de un tractor, es muy probable que la disponibilidad actual de mano de obra sea ocupada plenamente.

## CUADRO N° 8

## EMPRESA COMUNITARIA

## CANTIDAD Y VALOR DE LA MANO DE OBRA (JORNADAS) PROPIA Y CONTRATADA

(A precios constantes de 71 B)

POR TIPO DE MANO DE OBRA		70 A		70 B		71 A		71 B	
Concepto	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	
<b>MANO DE OBRA PROPIA</b>									
Arroz	1.318	38.674,50	2.075	58.632,31	2.000	63.600,00	2.033	61.000,00	
Algodón	925	26.933,00	---	---	---	---	---	---	
Maquinaria	---	---	---	---	80	4.134,00	105	4.550,00	
<b>TOTAL</b>	<b>2.243</b>	<b>65.607,50</b>	<b>2.075</b>	<b>58.632,31</b>	<b>2.080</b>	<b>67.734,00</b>	<b>2.138</b>	<b>65.550,00</b>	
<b>MANO DE OBRA CONTRATADA</b>									
Arroz	450	13.779,30	1.601	44.732,18	1.038	33.014,76	1.029	30.879,00	
Algodón	1.479	42.524,70	---	---	---	---	---	---	
<b>TOTAL</b>	<b>1.929</b>	<b>56.304,00</b>	<b>1.601</b>	<b>44.732,18</b>	<b>1.038</b>	<b>33.014,76</b>	<b>1.029</b>	<b>30.879,00</b>	
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>4.172</b>	<b>121.911,50</b>	<b>3.676</b>	<b>103.364,49</b>	<b>3.118</b>	<b>100.748,76</b>	<b>3.167</b>	<b>96.429,00</b>	





CUADRO N° 10 (C)

EMPRESA COMUNITARIA

CANTIDAD DE MANO DE OBRA EN EQUIVALENTE HOMBRE/SEMESTRE\*

Concepto	Por Actividad				Por Hectárea			
	70A	70B	71A	71B	70A	70B	71A	71R
ARROZ								
Mano de Obra Propia	8,23	12,96	12,50	12,70	0,13	0,12	0,12	0,12
Mano de Obra Contratada	2,81	10,00	6,48	6,43	0,04	0,10	0,06	0,06
TOTAL	11,04	22,96	18,98	19,13	0,17	0,22	0,18	0,19
ALGODON								
Mano de Obra Propia	5,78	-	-	-	0,14	-	-	-
Mano de Obra Contratada	9,24	-	-	-	0,23	-	-	-
TOTAL	15,02	-	-	-	0,37	-	-	-
MAQUINARIA								
Mano de Obra Propia	-	-	0,5	0,65	-	-	-	-
TOTAL	-	-	0,5	0,65	-	-	-	-
TOTALES								
Mano de Obra Propia	14,01	12,96	13,00	13,35	-	-	-	-
Mano de Obra Contratada	11,05	10,00	6,48	6,43	-	-	-	-
TOTAL GENERAL	25,06	22,96	19,48	19,78	-	-	-	-

\* Se consideran 160 días de trabajo por semestre.

Cantidad días trabajados en el semestre = Hombre/Semestre  
160

ii) La tierra. El uso de la superficie agrícola útil en el período analizado se muestra en el cuadro N° 11 que sigue.

CUADRO N° 11

## USO DE LA TIERRA

CULTIVOS	Primer Semestre 1970	Segundo Semestre 1970	Primer Semestre 1971	Segundo Semestre 1971
Arroz (hectáreas)	60	100	100	100
Algodón (hectáreas)	40	-	-	-
Total (hectáreas)	100	100	100	100
Porcentaje de la superficie agrícola utilizable	100%	100%	100%	100%
Area en monte (Ha.)	28	28	28	28
AREA EMPRESA (Ha.)	128	128	128	128

De las 28 hectáreas en monte es posible habilitar unas 20 hectáreas para riego, ampliando así la empresa arrocera. Se proyecta esta habilitación para 1972-73.

iii) Otros elementos productivos. Según se puede ver en el cuadro (N° 19) de costos, la empresa está usando insecticidas, fungicidas

y abonos, de acuerdo con recomendaciones técnicas.

De todos los elementos productivos (insumos), el que no se está usando eficientemente es el agua. Los propios costos revelan esto, los que se podrán reducir sustancialmente.

En cuanto al uso de maquinaria, ésta era contratada en su mayoría hasta fines de 1971. A mediados de este año, la empresa adquirió una cosechadora combinada, que además de realizar los trabajos de cosecha en la propia empresa, es arrendada a terceros, lográndose así su plena utilización. En el inicio del período de 1972 (fuera del período estudiado en el presente trabajo), la empresa adquirió un tractor de 82 HP, una rastra de 20 discos y un remolque, que además de realizar los trabajos requeridos por la empresa, es arrendado para trabajos fuera del grupo.

Estas dos máquinas entraron a operar a partir de 1972, configurando una nueva empresa productiva para el grupo comunitario en estudio: empresa de maquinaria.

Estudios en el área revelan que una empresa arrocerera que cultive cincuenta hectáreas por semestre puede sostener económicamente un tractor y sus implementos, y una que trabaje ciento cincuenta hectáreas por campaña puede sostener una cosechadora mecánica combinada.

La producción. En el período analizado, la producción de arroz, en kilogramos, obtenida por la empresa Guasimito fue la que aparece en el cuadro N° 12. Los datos detallados de los resultados técnico-económicos pueden verse en los cuadros finales de los anexos del presente estudio (del cuadro N° 19 al N° 25).

## CUADRO Nº 12

## PRODUCCION DE ARROZ DE LA EMPRESA "GUASIMITO"

Años 1970 y 1971

CONCEPTOS	Primer Semestre 1970	Segundo Semestre 1970	Total Año 1970	Primer Semestre 1971	Segundo Semestre 1971	Total Año 1971
RENDIMIENTO en kilogramos	419.710	573.201	992.911*	637.717	639.439	1.277.156*
RENDIMIENTO en kilogramos por hectárea	6.995	5.732	--	6.377	6.394	--

\* En el primer semestre de 1970 sólo fueron cultivadas 60 hectáreas; en las demás campañas, 100 hectáreas.

## 2. La empresa individual

i) Ubicación. La empresa individual elegida para la comparación está situada en la misma área de influencia de la empresa comunitaria y presenta las mismas condiciones de clima, suelo y agua para riego que esta última. Se halla en el municipio de Saldaña, vecino al de Purificación.

Se beneficia del sistema de riego del distrito de riego de Saldaña.

Aunque cultiva preferentemente arroz, también trabaja en ganadería en un plan de rotación con el arroz, ocupando así áreas en barbecho.

Dada la ventaja comparativa del arroz sobre la ganadería, o ambas en rotación, la empresa desplaza el ganado hacia otras áreas, que se comprarían para utilizar plenamente las actuales tierras en cultivo de arroz.

ii) Reseña histórica. A partir de 1969-1970 esta empresa entró a trabajar a nivel comercial. Hasta entonces era explotada con criterios empresariales mínimos y con muy baja rentabilidad. Los diversos implementos y algunas máquinas agrícolas que poseía, están siendo usados actualmente.

Desde la fecha citada esta empresa es administrada por uno de los miembros de la familia dueña y contó con la ayuda de dos familiares en 1970, y de tres, en 1971.

iii) Organización y administración de la empresa. La empresa en estudio funciona como cualquiera otra empresa individual del área. Los miembros de una familia, un primer grado de parentesco, son socios y dueños, y siempre estuvieron en goce de esta tierra.

La estructura organizativa es bastante simple. Uno de los socios es el administrador, quien tiene el control de la administración. Los demás socios adultos entran como ayudantes. En 1970 eran tres los socios adultos que conformaban la mano de obra propia. En 1971 su número pasó a cuatro. Sus planes de explotación son elaborados semestralmente en función del crédito. No existen planes de medio ni de largo plazo.

La división del trabajo sigue las características de la zona arrocerá; usa la mano de obra especializada para actividades que así lo exigen y, en las demás utiliza mano de obra semiespecializada. Ocupa cinco trabajadores fijos durante todo el año: un operador de maquinaria y su

ayudante, y otros tres trabajadores.

iv) Comercialización. Para la comercialización de sus productos, la empresa individual sigue exactamente los mismos canales y etapas que la empresa comunitaria Guasimito.

v) El crédito y la asistencia técnica son ofrecidos a la empresa individual de la misma manera que a la comunitaria.

b) Algunos aspectos técnico-económicos de la empresa individual.

Uso de elementos productivos.

i) El trabajo. La composición del trabajo propio y contratado en las cuatro campañas analizadas en el presente estudio, se encuentran en los cuadros 13, 14 y 15.

ii) Otros elementos productivos. La empresa individual usa plenamente otros elementos necesarios al proceso productivo del arroz: insecticidas, fungicidas y abonos de acuerdo con las recomendaciones de los técnicos. En el primer semestre de 1970, la mayor parte de la maquinaria era contratada. A partir de entonces, con la adquisición de un tractor y una cosechadora mecánica combinada, la empresa pudo reducir la contratación. Dada su disponibilidad actual de maquinaria e implementos, la empresa vende la capacidad excedente de este equipo, conformando así una actividad económica más.

iii) La tierra. La empresa individual trabaja en tierras propias y en otras arrendadas, distribuidas y utilizadas como se muestra en el cuadro N° 16.

c) Otras actividades. La presente empresa, además de ser productora de arroz y vender servicio de maquinaria, posee un plantel de ganado

## CUADRO N° 13

## EMPRESA INDIVIDUAL

CANTIDAD Y VALOR DE LA MANO DE OBRA PROPIA Y CONTRATADA POR TIPO DE MANO DE OBRA  
(A precios constantes de 71B)

Concepto	70A		70B		71A		71B	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
<b>MANO DE OBRA PROPIA</b>								
<u>Familiar</u>								
Arroz	320	12.190,00	320	11.978,00	480	16.536,00	480	15.600,00
Tractores	160	4.830,00	160	4.746,00	160	5.088,00	160	4.800,00
Subtotal	480	17.020,00	480	16.724,00	640	21.624,00	640	20.400,00
<u>No Familiar</u>								
Arroz	426	12.180,80	426	11.968,96	426	11.227,52	426	10.592,00
Combinada	108	7.264,55	108	9.036,61	108	8.667,62	108	6.152,00
Tractores	186	5.495,85	186	5.400,27	186	5.065,74	186	4.779,00
Ganaderías	80	2.227,55	80	2.188,81	80	2.053,22	80	1.937,00
Subtotal	800	27.168,75	800	28.594,65	800	27.014,10	800	23.460,00
Total	1.280	44.188,75	1.280	45.318,65	1.440	48.638,10	1.440	43.860,00
<b>MANO DE OBRA CONTRATADA</b>								
Arroz	2.700	78.034,40	3.470	98.037,67	3.920	124.750,34	2.850	85.520,00
Total	2.700	78.034,40	3.470	98.037,67	3.920	124.750,34	2.850	85.520,00
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>3.980</b>	<b>122.223,15</b>	<b>4.750</b>	<b>143.366,32</b>	<b>5.360</b>	<b>173.388,44</b>	<b>4.920</b>	<b>129.380,00</b>

## CUADRO N° 14

## EMPRESA INDIVIDUAL

CANTIDAD, VALOR Y COMPOSICION PORCENTUAL DE LA MANO DE OBRA PROPIA Y CONTRATADA POR ACTIVIDADES  
(A precios constantes de 71B)

Concepto	70A				70B			
	Cantidad	%	Valor	%	Cantidad	%	Valor	%
<b>ARROZ</b>								
Mano de Obra Familiar	320	9,2	12.190,00	11,9	320	7,6	11.978,00	9,8
Mano de Obra No familiar	426	12,4	12.180,00	11,9	426	10,1	11.968,96	9,8
Mano de Obra Contratada	2.700	78,4	78.034,40	76,2	3.470	82,3	98.037,67	80,4
<b>Total</b>	<b>3.446</b>	<b>100,0</b>	<b>102.404,40</b>	<b>100,0</b>	<b>4.216</b>	<b>100,0</b>	<b>121.984,63</b>	<b>100,0</b>
<b>COMBINADA</b>								
Mano de Obra No familiar	108	100,0	7.264,55	100,0	108	100,0	9.036,61	100,0
<b>Total</b>	<b>108</b>	<b>100,0</b>	<b>7.264,55</b>	<b>100,0</b>	<b>108</b>	<b>100,0</b>	<b>9.036,61</b>	<b>100,0</b>
<b>MAQUINARIA</b>								
Mano de Obra Familiar	160	46,2	4.830,00	46,8	160	46,2	4.746,00	46,8
Mano de Obra No familiar	186	53,8	5.495,85	53,2	186	53,8	5.400,27	53,2
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100,0</b>	<b>10.325,85</b>	<b>100,0</b>	<b>346</b>	<b>100,0</b>	<b>10.146,27</b>	<b>100,0</b>
<b>GANADERIA</b>								
Mano de Obra No familiar	80	100,0	2.227,55	100,0	80	100,0	2.188,81	100,0
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>	<b>2.227,55</b>	<b>100,0</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>	<b>2.188,81</b>	<b>100,0</b>
<b>71A</b>								
<b>ARROZ</b>								
Mano de Obra Familiar	480	9,9	16.536,00	10,8	480	12,8	15.600,00	13,9
Mano de Obra No familiar	426	8,8	11.227,52	7,4	426	11,3	10.592,00	9,5
Mano de Obra Contratada	3.920	81,3	124.750,34	81,8	2.850	75,9	85.520,00	76,6
<b>Total</b>	<b>4.826</b>	<b>100,0</b>	<b>152.513,86</b>	<b>100,0</b>	<b>3.756</b>	<b>100,0</b>	<b>111.712,00</b>	<b>100,0</b>
<b>COMBINADA</b>								
Mano de Obra No familiar	108	100,0	8.667,62	100,0	108	100,0	6.152,00	100,0
<b>Total</b>	<b>108</b>	<b>100,0</b>	<b>8.667,62</b>	<b>100,0</b>	<b>108</b>	<b>100,0</b>	<b>6.152,00</b>	<b>100,0</b>
<b>MAQUINARIA</b>								
Mano de Obra Familiar	160	46,2	5.088,00	50,1	160	46,2	4.800,00	50,1
Mano de Obra No familiar	186	53,8	5.065,74	49,9	186	53,8	4.779,00	49,9
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>100,0</b>	<b>10.153,74</b>	<b>100,0</b>	<b>346</b>	<b>100,0</b>	<b>9.579,00</b>	<b>100,0</b>
<b>GANADERIA</b>								
Mano de Obra No familiar	80	80,0	2.053,22	100,0	80	100,0	1.937,00	100,0
<b>Total</b>	<b>80</b>	<b>80,0</b>	<b>2.053,22</b>	<b>100,0</b>	<b>80</b>	<b>100,0</b>	<b>1.937,00</b>	<b>100,0</b>



EMPRESA INDIVIDUAL

CANTIDAD DE MANO DE OBRA EN EQUIVALENTE HOMBRE/SEMESTRE\*

Concepto	Por Actividad				Por Hectárea			
	70A	70B	71A	71B	70A	70B	71A	71B
<b>ARÍOZ</b>								
Mano de Obra familiar	2,00	2,00	3,00	3,00	0,03	0,02	0,03	0,04
Mano de Obra No familiar	2,66	2,66	2,66	2,66	0,04	0,03	0,02	0,03
Mano de Obra Contratada	16,87	21,68	24,50	17,81	0,28	0,26	0,24	0,25
<b>Total</b>	<b>21,53</b>	<b>25,34</b>	<b>30,16</b>	<b>23,47</b>	<b>0,35</b>	<b>0,31</b>	<b>0,29</b>	<b>0,32</b>
<b>COMBINADA</b>								
Mano de Obra No familiar	0,67	0,67	0,67	0,67				
<b>Total</b>	<b>0,67</b>	<b>0,67</b>	<b>0,67</b>	<b>0,67</b>				
<b>TRACTORES</b>								
Mano de Obra Familiar	1,00	1,00	1,00	1,00				
Mano de Obra No familiar	1,17	1,17	1,17	1,17				
<b>Total</b>	<b>2,17</b>	<b>2,17</b>	<b>2,17</b>	<b>2,17</b>				
<b>GANADERIA</b>								
Mano de Obra No familiar	0,50	0,50	0,50	0,50				
<b>Total</b>	<b>0,50</b>	<b>0,50</b>	<b>0,50</b>	<b>0,50</b>				
<b>TOTALES</b>								
Mano de Obra Familiar	3,00	3,00	4,00	4,00				
Mano de Obra No familiar	5,00	5,00	5,00	5,00				
Mano de Obra Contratada	16,87	21,68	24,50	16,81				
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>24,87</b>	<b>29,68</b>	<b>33,50</b>	<b>26,81</b>				

\* Se considera 160 días de trabajo por semestre.

## CUADRO Nº 16

## USO DE LA TIERRA EN LA EMPRESA INDIVIDUAL

CULTIVOS	1er. Sem. 1970	2º Sem. 1970	Promedio AÑO	1er. Sem. 1971	2º Sem. 1971	Promedio AÑO
ARROZ						
Area propia	60	48	54	65	70	67,5
Area arrendada	--	35	17,5	35	--	17,5
TOTAL	60	83	71,5	100	70	85,0
TAMERO						
Area propia	48	60	54	43	38	40,5
Area en arriendo	--	--	--	--	--	--
TOTAL	48	60	54	43	38	40,5
PASTOS						
Area Propia	10	10	10	10	10	10
Area en arriendo	--	--	--	--	--	--
TOTAL	10	10	10	10	10	10
VIVIENDA						
Area propia	3	3	3	3	3	3
TOTAL	3	3	3	3	3	3
AREA TOTAL EMPRESA						
Area propia	121	121	121	121	121	121
Area en arriendo	--	35	17,5	35	--	17,5
TOTAL GENERAL	121	156	138,5	156	121	138,5

que se explota sin criterios técnicos.

La producción.

En el período analizado la producción en kilogramos de la empresa individual fue la que se muestra en el cuadro N° 17.

CUADRO N° 17

PRODUCCION DE ARROZ DE LA EMPRESA INDIVIDUAL, EN KILOGRAMOS

Años 1970 y 1971

CONCEPTOS	Primer Semestre 1970	Segundo Semestre 1970	Total Año 1970	Primer Semestre 1971	Segundo Semestre 1971	Total Año 1971
Rendimiento Total (Kgs.)	405.125	615.187	1.020.312	656.250	384.375	1.040.625
Rendimiento por hectárea	6.752.08	7.411.89	-	6.562.50	5.491.07	-

NOTA: Las áreas cultivadas con arroz varían cada semestre.

Respecto a la producción y demás resultados técnico-económicos véase los cuadros finales de resultado del estudio (Anexos: del Cuadro N° 26 al N° 32).

## C. RESULTADOS TECNICOS-ECONOMICOS

### 1. Presentación y análisis de los resultados.

Las dos empresas, si bien poseen características físicas muy similares, no tienen el mismo tiempo de existencia. Esto debe tenerse en cuenta en todos los análisis de resultados; por ejemplo: la empresa individual inicia el período de estudio haciendo inversiones con un patrimonio establecido y elevado, mientras que la empresa comunitaria sólo llega a estar en situación de iniciar un proceso de inversiones e incremento del patrimonio a fines del período estudiado. Ahora bien, por un lado, esto es una limitación, por otro, ello daría más vigor si los resultados fueran favorables a la empresa comunitaria.

Con lo expuesto y teniendo presente las reservas por limitaciones del estudio ya mencionadas, se presentan a continuación los resultados de la investigación. Para efecto de una mayor claridad, este ítem se dividirá en los siguientes puntos:

- i) Presentación y análisis de los cuadros que contienen los datos básicos del estudio (Anexo B), Cuadros 19 a 33 (ambas empresas); y
- ii) Presentación y análisis comparativo de los índices de eficiencia de las empresas (Anexo C, Cuadro 34).

i) Presentación y análisis de los cuadros de datos básicos. Algunos resultados, a nivel de la actividad arrocera, otros, a nivel de empresa en general, aparecen en cuadros específicos sobre el cultivo del arroz y cuadros ya totalizados de la empresa. Cada cuadro es comentado a la vez respecto de ambas empresas. El orden es el que sigue:

- a.- Cuadro con los "Costos de Producción" del arroz (Nº 19 y Nº 26).
- b.- Cuadro con las "Producciones de Arroz" (Nº 12 y Nº 17).
- c.- Cuadro con las "Inversiones" de la empresa en los períodos 1970 y 1971 (Nº 22 y Nº 29).
- d.- Cuadro con las "Depreciaciones" de la empresa (Nº 22 y Nº 29).
- e.- Cuadro con el "Inventario" de la empresa (depreciado) (Nº 22 y Nº 29).
- f.- Cuadro con la "Situación del Crédito" para la empresa en los períodos 1970 y 1971 (Nº 21 y Nº 28).
- g.- Cuadro con el "Flujo de Caja" de la empresa (1970/71) (Nº 23 y Nº 30).
- h.- Cuadro con el "Estado de Patrimonio" (Balance) de la empresa (1970-71) (Nº 24 y Nº 31).

Todos los datos de los cuadros de resultados representan valores corregidos para 1971, segundo semestre, salvo cuando se señale lo contrario.

a) Costos de producción del arroz.

Sobre la base del patrón de costos del cultivo del arroz en el área del estudio, que da para los costos de operación totales una variación de 5.000 a 6.000 pesos por hectárea, se puede decir que las dos empresas están en una buena situación. (Hay que tener en cuenta que los patrones no están corregidos para 1971). Además, hay estudios que presentan patrones de costos totales que, actualizados a 1971, varían de \$7,460 a \$8,595. Cabe hacer notar que, entre ambas empresas, la comunitaria presenta los menores costos por hectárea.

Las diferencias básicas se encuentran en tres renglones principalmente: mano de obra, arrendamiento, y aprovisionamiento. En mano de obra, la empresa individual tiene una carga de jornales por hectárea muy elevada en relación a la comunitaria, situándose por encima del patrón de la región que es de cuarenta jornadas por hectárea. En arrendamiento, también la empresa individual aparece sobrecargada y debido a esto presenta costos por hectárea más elevados en dos períodos. En aprovisionamiento, la empresa comunitaria está en inferiores condiciones que la individual debido a gastos elevados en agua (tarifa volumétrica). En cuanto a este último renglón, no es posible precisar un concepto, pues la empresa que muestre costos menores en este nivel, puede estar usando insumos en cantidades inferiores a las necesidades, lo cual vendrá a repercutir en la producción y en los ingresos.

Entre los períodos estudiados, se ve que, en el de 1970, segundo semestre, ambas empresas presentan los mayores costos por hectárea. Esto se debe en su mayor parte al invierno que, en este período, afectó el cultivo, principalmente durante la cosecha y las labores culturales.

En los cuadros del Anexo C (Indices), se pueden encontrar mayores detalles respecto de la composición de los costos (estructura de costos, ingresos y utilidades).

b) Producción de arroz.

Estos cuadros aparecen en la parte de la descripción de las empresas (cuadros N° 12 y N° 17) y se presentan más adelante en el Anexo C (Indices) por lo que no son analizados ahora.

c) Inversión, d) Depreciación y e) Inventario.

En términos de maquinarias, las dos empresas realizaron casi las mismas inversiones. Ambas adquirieron cosechadora mecánica combinada, tractor, y algunos equipos. La empresa comunitaria sólo realizó tales inversiones a fines del período de estudio. Así, el tractor y los equipos, comprados con fondos propios de esta empresa, no alcanzaron a realizar una campaña productiva. Esta compra "autofinanciada" es un punto de apreciación de la empresa comunitaria, que demuestra un interés y una disposición de hacer crecer la empresa por parte de sus actuales dueños.

Las depreciaciones están de acuerdo con las normas contables aceptadas.

En cuanto al inventario, la empresa individual presenta una ventaja indiscutible debido al tiempo de su existencia. El de la empresa comunitaria está constituido sólo por la tierra hasta el primer semestre de 1971. Asimismo es un inventario no pagado. A pesar de que el inventario de la empresa individual está más distribuido y diversificado, la empresa comunitaria al final del año de 1971 presentaba un valor de inventario superior. Ahora bien, hay que señalar que esta última empresa posee un conjunto de equipos agrícolas (dos tractores y una camioneta), además de los inventariados, que ya están depreciados enteramente, razón por la cual no forman parte del inventario que se analiza en el presente trabajo.

f) Situación del crédito.

Ambas empresas obtuvieron préstamos del INCORA y del Fondo

Financiero Agrario (F.F.A.). Las dos hicieron pleno uso del crédito a corto plazo para cultivos (arroz), y además, obtuvieron créditos de mediano plazo por casi el mismo monto, para adquisición de máquinas.

En el período analizado, la empresa comunitaria tuvo el mayor movimiento de crédito. Ninguna tiene obligaciones vencidas; al contrario, las han pagado, muchas veces, con anticipación. Como crédito no bancario, la empresa comunitaria obtuvo uno para compra del tractor y equipos; es un crédito que otorga la compañía vendedora de estos aparatos.

g) Flujo de Caja.

Ingresos: En el año de 1970, la empresa comunitaria ingresó en caja \$3,285,166.30, siendo el 70,2% de ese monto por concepto de créditos. Fue el primer año de actividades cuando no hubo transferencia del año anterior. En 1971, ingresaron \$3,707,112.70, siendo el 1,7% por concepto de transferencia del ejercicio anterior, el 65,3% por venta de producción y el 32,9% por concepto de créditos. La participación del arroz en los ingresos de producción, en 1970, fue de 85,1% y, en 1971, de 92,2%.

La empresa individual, en el año de 1970, ingresó a caja \$2,931,484.41, siendo el 3,8% por concepto de transferencia del ejercicio anterior, el 75,2% por venta de producción, y el 21% por concepto de créditos recibidos. En el año 1971, ingresaron \$3,304,650.40, siendo el 10% transferencia del ejercicio anterior, el 73% venta de producción, y el 17% por concepto de crédito recibido. La participación del arroz en los ingresos de producción, en 1970, fue de 82,3% y, en 1971, de 80%. Ello se resume de la siguiente manera:



## DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS

## DE LAS DOS EMPRESAS

(en porcentajes)

Concepto	EMPRESA COMUNITARIA		EMPRESA INDIVIDUAL	
	Año 1970	Año 1971	Año 1970	Año 1971
1. Transferencia del ejercicio anterior	-	1,7	3,8	10,0
2. Venta de producción	70,2	65,4	75,2	73
3. Participación del arroz en el ingreso total	( 59,7 )	( 65,3 )	( 61,7 )	( 57 )
4. Participación del arroz en el ingreso de producción	( 85,1 )	( 92,2 )	( 82,3 )	( 80 )
5. Crédito	29,8	32,9	21,0	17,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Egresos: En 1970, la empresa comunitaria tuvo egresos por \$1,466,242.70, correspondiendo el 98,5% a costos de operación, y el 1,5% a costos de adecuación de tierras. En 1971, los egresos fueron \$2,016,964.59, siendo el 74,9% por costos de operación, y el 25,1% por inversiones. Respecto de los costos, se puede ver también en los cuadros de resultados (Anexo C) la composición de los costos de operación tanto en el arroz como en la empresa en conjunto. En 1970, los costos de operación del arroz constituyeron el 81,2% del total de egresos y,

en 1971, el 69,3%.

La empresa individual, en 1970 tuvo egresos por \$1,922,083.12, siendo el 71,9% por costos de operación, y el 28,1% por inversiones y adecuación de tierra. En 1971 los egresos fueron de \$1,607,621.32, siendo el 96,4% por costos de operación, y el 3,6% por inversión y adecuación. La participación de los costos de operación del arroz en el total de egresos fue del 60,2%, en 1970 y, del 78,8%, en 1971.

Utilidades: En utilidades totales, la empresa comunitaria arrojó un total de \$838,000.19, en el año 1970 y, \$752,398.11, en el de 1971. La empresa individual mostró \$596,672.29 y \$1,050,544.08, respectivamente. En lo que se refiere a utilidades para reinversión hay una marcada diferencia entre ambas; ello se debe a que, mientras una distribuía utilidades para 11 y 13 familias, la otra, la individual, hacía la retención de utilidades para una familia (en verdad son dos familias de un mismo grupo familiar). Al respecto es suficiente ver el renglón de utilidades repartidas en los flujos de caja de las dos empresas: la empresa comunitaria repartió, en 1970 y 1971, \$761,600 y \$717,000 respectivamente; la individual, \$216,809.81 y \$281,361.95.

En 1971 la empresa comunitaria no retuvo fondos para reinvertir en 1972. Esto se debió a la entrada de dos nuevas familias, que hizo que las once más antiguas se distribuyeran todas las utilidades retenidas, para evitar complicaciones futuras. Esta fue una decisión inconveniente desde el punto de vista empresarial, a pesar de que con ello se evitaron problemas de índole personal, que pudieron afectar a la sociedad y a la empresa.

Como un adelanto a las conclusiones cabe subrayar el aspecto relacionado con las utilidades. Es exáctamente en este nivel en el que debe recaer la discusión de la posible ventaja de la empresa comunitaria sobre la individual. Para esto habrá que medir los efectos causados en la economía total por concepto de la redistribución del ingreso. ¿En donde habrá un mayor poder multiplicador? y ¿con qué intensidad y en qué niveles se debe hacer esta redistribución dentro del sistema económico vigente en el país?

Es probable que la redistribución sea ineficaz, si no se produce una adecuada orientación del uso y se establece una limitación de montos y reorganización del mercado. Esto sucede por los siguientes motivos:

- i) por no retener suficientes fondos para reinversión en la propia empresa, corriendo riesgos de descapitalización;
- ii) porque un ingreso, por concepto de utilidades, muy elevado respecto del ingreso percibido anteriormente por la gente de la empresa comunitaria, a menos que tenga una adecuada preparación económica para realizar sus gastos e inversiones, puede llevarla a una situación artificial de nivel de vida, aspiraciones sobrevaloradas y, desperdicio de sus fondos;
- iii) porque el desajuste entre estructura de ingresos y estructura de mercado puede más de una vez reducir la eficiencia de la economía. (Por la poca difusión de las empresas comunitarias, en la actualidad, este fenómeno puede no tener lugar o no ser percibido).

En conclusión, no se puede establecer un criterio definitivo, dada la falta de estudios más profundos con nivel más global. De acuerdo con algunos lineamientos de la teoría económica del crecimiento,

asumiendo que son correctos, es probable que la empresa comunitaria presente condiciones para impactar el mercado por concepto de redistribución de ingresos, caso sean considerados aspectos como los mencionados anteriormente.

#### h) Situación del patrimonio (Balance)

Las empresas en estudio presentan diferencias bastante significativas a nivel del patrimonio. La empresa comunitaria comenzó a producir, en 1970, con el patrimonio de la tierra únicamente; asimismo, la tenían en deuda. Este hecho arrojaba, ya en ese año, un capital neto de \$844,600, que se debía a la diferencia entre el valor actual y el valor de compra.

Para efectos del análisis de la gestión empresarial, se consideró un valor igual para la tierra en activo y pasivo, que viene a dar el patrimonio por gestión. Estas diferencias, que aparecen en el balance principal y en cada campaña, son descontadas para que sea posible un análisis más real de la realización efectiva de la empresa. También se consideró el patrimonio por utilidades, para posibilitar una mejor comparación entre ambas empresas.

Conforme al cuadro N° 24, en la parte "Balance para Análisis de Gestión", el cambio en el patrimonio durante el período analizado fue de \$2,007,547.61, que está constituido por utilidades distribuidas durante el tiempo mencionado, utilidades para reinversión e inversión en máquinas, construcciones y adecuación de tierra. Respecto a la adecuación de tierra, no se consideró como una inversión tradicional sobre la cual se

impone una depreciación sino que se tomó un valor que es incorporado a la tierra, reevaluándola en lo correspondiente a la adecuación. Esto se hace sólo para revalorar la tierra a nivel del "balance de gestión".

Durante todo el período de estudio, el valor de la tierra se mantiene en el pasivo, porque todavía no se había iniciado su pago. A este respecto, es necesario aclarar que tal valor fue calculado sobre la base del valor que el INCORA pagó a la antigua dueña de la hacienda "El Baurá". Hasta ahora, no ha sido determinado el monto exacto que cada empresa comunitaria deberá pagar.

Las inversiones realizadas por la empresa comunitaria se concentraron todas en el año 1971. La empresa individual, a su vez, empezó con un patrimonio efectivo real de \$2,075,600. En los años analizados, obtuvo un cambio de patrimonio con utilidades acumuladas por valor de \$994,253.18. Esta cifra, menor que la de la empresa comunitaria, se debe al hecho de que la empresa individual ya estaba capitalizada con un patrimonio establecido desde antes del período de estudio, mientras que la comunitaria apenas empezaba su capitalización. Ello hace, que obligatoriamente, su cambio de patrimonio sea superior, sin que esto quiera significar alguna superioridad de ésta sobre aquella. Esto impide incluso, una comparación más a fondo entre ambas empresas en el nivel de balances. A este respecto, se pueden sacar conclusiones por separado para cada una de las empresas, sin hacer comparaciones.

La única comparación permisible sería en términos de patrimonios en el año de 1971, que muestra una buena situación contable de ambas

empresas, y principalmente de la comunitaria, teniéndose en cuenta el período de sólo dos años de funcionamiento. Se dice "una situación contable", porque efectivamente, la empresa individual tiene dos tractores y diversos equipos más que por el tiempo de uso, ya se encontraban totalmente depreciados y por lo tanto, no formaban parte de un patrimonio contable. Con todo, constituyen un valor en términos reales para la empresa, tanto en patrimonio realizable como en capacidad productiva, sin mayores costos de depreciación.

## 2. Presentación y análisis comparativos general de los índices de eficiencia de las dos empresas

Con excepción de unos pocos índices de eficiencia, todos los demás ponen a la empresa comunitaria en posición superior a la individual. Esta superioridad, no siempre es acentuada, pudiéndose concluir que, en muchos aspectos, las dos empresas alcanzan resultados casi idénticos.

Factor trabajo. En el nivel de la empresa como un todo, la productividad del factor trabajo se calculó sólo para el año de 1971; se usó para tal fin el valor agregado por cada empresa en este año.

La empresa comunitaria presenta un valor agregado por jornada de \$178.68 y, la individual, uno de \$122.15. A pesar de que ésta tiene un valor agregado superior al de la otra, su valor agregado por jornada se vio perjudicado por el exceso de "jornadas" utilizadas por la individual en relación a la comunitaria (Véase cuadros de "Cálculo del Valor Agregado", N° 25 y N° 32, Anexo B).

En la producción de arroz, la diferencia entre ambas empresas es más acentuada. La comunitaria, durante todos los períodos estudiados,

presentó una productividad superior a la individual. En promedio, en el mismo período alcanzaron un valor de producción por jornada de \$302.15 y \$170.39, respectivamente.

Factor tierra. La productividad del factor tierra en términos de valor agregado, también fue calculada para las empresas en el año de 1971\*. También en este aspecto, la empresa comunitaria es superior a la individual; a pesar también de que ésta realizó un valor agregado superior al de la comunitaria, posee una relación inferior de valor agregado por hectárea utilizada. Este dato viene a confirmar en parte, estudios de administración en el área que recomiendan pleno uso de la tierra con el cultivo del arroz por encima del 60 al 65% de la superficie agrícola utilizable. Otras actividades hacen perder fundamentalmente la productividad de la tierra y del capital.

El valor agregado por hectárea utilizada fue de \$5,615.22 y \$4,349.82 para las empresas comunitaria e individual, respectivamente.

En relación a la actividad arrocera, la situación es muy similar. La empresa comunitaria presenta un valor de producción por hectárea cultivada, como promedio del período, de \$11,898.18, y la individual, de \$11,840.76. A la vez, la situación se invierte respecto de la cantidad de producto por hectárea cultivada. Esto se debe a que ciertas variedades de arroz tienen mejores precios en el mercado pero que son de baja productividad.

---

\* Cuando se usa el valor agregado, en el presente trabajo, se está computando todo el año, o sea, las dos producciones de arroz y las demás actividades productivas de la empresa en el mismo período.

Factor capital: Productividad. El capital existente en la empresa comunitaria, en 1971, era de \$4,094,772.09, constituido por el activo fijo depreciado más el capital de operación, que incluye la depreciación. Para efectos del cálculo de productividad del capital total de esta empresa, se utilizó el valor agregado del año 1971. Esta productividad fue del 27,4%. Ahora bien, con el fin de obtener la productividad del capital productivo sólo se descontó del capital total, el valor de las viviendas y esto dio una productividad del capital del orden del 29,2%, que es una tasa mejor que la anterior.

La empresa individual en ese mismo año presentaba un capital total de \$4,067,886.37. La productividad alcanzada fue del 28,9%, incluyendo la vivienda en el capital total y del 29,5%, sin incluirla.

En términos de productividad del capital, se calculó además, una relación porcentual de valor de la producción en el año por capital total en el mismo período. Esta relación arrojó una posición bastante ventajosa para la empresa comunitaria respecto a la individual. En 1970, la empresa comunitaria alcanzó una relación del 73,74% y la individual, una del 57,0%. En 1971, alcanzaron 58,7% y 58,6%, respectivamente.

La situación de ambas, en este nivel, es muy parecida.

Factor Capital: Rentabilidad

Para la rentabilidad del capital, que básicamente es una relación de utilidad o ingreso neto por capital utilizado, se usaron tres indicadores, según se puede observar en la operacionalización de las variables de las hipótesis. Todos son índices para la empresa como un todo. La relación porcentual entre utilidad neta y capital total se aplicó



sólo para el año de 1971. Fue calculada de la siguiente manera:

Empresa comunitaria:

1.	Capital total	\$ 4,094,772.09
2.	Utilidad neta (véase cuadro de cálculo del valor agregado, Anexo B)	904,616.81
3.	Rentabilidad del capital (%)	22,09%

Empresa individual:

1.	Capital total	\$ 4,067,886.37
2.	Utilidad neta	798,676.65
3.	Rentabilidad del capital (%)	19,63%

Como se puede ver, hay una posición satisfactoria de estas empresas, en términos de rentabilidad de capital, frente a la situación del mercado de capitales. Asimismo, la empresa comunitaria se encuentra en ventaja sobre la individual.

Los otros índices ayudan a comprender el fenómeno del arrendamiento que es intensamente practicado en labores arroceras, en el área de estudio. Son ellos: el ingreso neto en propiedad por el capital total, en porcentaje, y el ingreso neto en arriendo por el capital de explotación, en porcentaje.

En estos dos índices, también la empresa comunitaria se comporta mejor que la individual. Sólo en el segundo semestre de 1971, ambas empresas redujeron sus índices de producción debido a factores climáticos.

Es interesante relacionar estos indicadores con el de beneficio-costo de la empresa; con una relación beneficio-costo superior a 1,50,

aproximadamente, parece que el arrendamiento es del todo favorable.

#### Factor capital: Beneficio-Costo

Se calculó la relación beneficio-costo para la empresa y para la actividad arroz. En estos dos niveles la empresa comunitaria se mostró superior a la individual. En promedio, para el período de estudio, la empresa comunitaria arrojó en su conjunto una relación de 1,60 y la individual, 1,55. En la actividad de arroz arrojaron 1,64 y 1,52, respectivamente.

El valor mínimo aceptable para una relación beneficio-costo es de 1,00. El nivel en que las dos empresas se encuentran es satisfactorio en cuanto a esta relación.

#### Factor organización

La presente investigación considera la organización como el cuarto factor o elemento productivo. Su expresión se da indudablemente a nivel de los factores antes analizados; pero también se puede expresar en otros términos, que tienen que ver con aquéllos, pero que poseen connotaciones un poco distintas. Entre ellos podemos considerar:

i) Área utilizada. Ambas empresas ocupan el ciento por ciento de la superficie agrícola útil. En arroz, la comunitaria usó en promedio, el noventa por ciento de la superficie agrícola regable; la individual, el 56,2% de su superficie agrícola propia regable. Considerando el área arrendada, este segundo promedio podría haber sido superior al sesenta por ciento.

ii) Gastos en insumos físicos y servicios. Como criterio para

evaluar el nivel de tecnología se tomaron los gastos en abonos y en maquinaria por superficie cultivada. No es un criterio muy adecuado cuando no se tienen los patrones de recomendaciones técnicas para el área y para cada empresa. Es probable que sea tan tecnificada la que gasta más en ciertos insumos como la que gasta menos, en la medida en que ambas es tén cubriendo con eficiencia técnico-económica las necesidades del culti vo.

Si se utiliza como elemento de comparación el estudio que en esta área realizó INCORA-Misión Francesa sobre la gestión agrícola (36), respecto de los gastos de abono, la empresa comunitaria estaría en el grupo de cabeza y, la individual, en la parte inferior del grupo de promedio. En cuanto a maquinaria, las dos empresas se sitúan en el grupo de cabeza, según el estudio mencionado.

iii) Mano de obra utilizada y su remuneración. En este nivel se encuentran las diferencias más pronunciadas entre las dos empresas. La eficiencia de la mano de obra en la empresa comunitaria es superior a la individual. Es muy común en el cultivo de arroz, que en un año, se exija más mano de obra que en otro, como también en una empresa más que en otra, debido a factores muy especiales del arroz que pueden afectar a una y no a la otra. Asimismo, la diferencia respecto al uso de jornadas por hectárea, vendría a ser grande y sin justificación técnica ni económica. La empresa comunitaria, que presentó la mejor situación a este respecto en el segundo semestre del año de 1970, se apartó de su promedio de jornadas utilizadas. Esto se debió, sobre todo, a los efectos del invierno, lluvias y viento, en la época de cosecha.

En cuanto a remuneración de la jornada, en la empresa comunitaria no se observa diferencia entre lo pagado a la mano de obra propia (socios), y a la contratada. La empresa individual, que posee tres niveles de mano de obra, sí presenta variaciones; la mano de obra familiar y la no familiar, que son fijas, acusan una remuneración decreciente. Esto se explica porque el pago real tiene un promedio constante en los cuatro períodos estudiados y, al ponerlo en valores constantes de 1971, se produce este fenómeno.

iv) Utilidades netas totales. Se utilizaron dos criterios para el cómputo de la utilidad neta. Para el análisis de la actividad del arroz, se usó la utilidad de flujo de caja, o sea, ingresos totales menores egresos y amortizaciones. Para el análisis de la empresa, se calculó la utilidad a través de la suma del cambio en el patrimonio (de gestión), más las utilidades distribuídas y las no reinvertidas en períodos analizados del año de 1971. Para la empresa se calculó este índice de utilidad neta por hectárea usada, solamente para el año de 1971.

En estos dos niveles y a pesar de una pequeña diferencia, la empresa comunitaria arrojó índices superiores a la individual. En la actividad arrocera, la empresa comunitaria y la individual arrojaron, respectivamente, \$4,702.16 y \$4,025.15 por hectárea cultivada. Para la empresa, se presentaron también, en ese orden, valores de \$5,843.82 y \$5,603.10 por hectárea usada.

v) Estructura de costos e ingresos. En relación al estudio de gestión realizado en el área, ya mencionado, la empresa comunitaria presentó la mejor composición de costos totales. Con 63,2% del ingreso bruto, en costos totales queda en el límite entre el grupo de promedio y el de cabeza. La empresa individual, a su vez, se encuentra en la parte inferior del grupo promedio con 64,8% del ingreso bruto en costos totales.

Tanto a nivel de la actividad del arroz como de la empresa, la comunitaria se encuentra en posición superior a la individual. En el arroz es más acentuada esta diferencia.

Estas estructuras de costos son lo contrario respecto a la relación beneficio-costos ya presentada. De ahí que tienen importancia las observaciones hechas anteriormente.

En cuanto a la relación costos variables y costos fijos, ambas empresas, en lo que se refiere al arroz, se encuentran cercanas al nivel de las estudiadas por INCORA-Misión Francesa (36). La empresa individual presentó un costo variable (%) inferior a la comunitaria. Esto se debe a la mayor cantidad de máquinas que posee la primera y que acarrea un costo fijo porcentualmente más elevado que el de la segunda.

vi) Solvencia de la empresa. Las diferencias más acentuadas entre las dos empresas, se encuentran en los índices de solvencia. Como se puede ver en el Cuadro Nº 33, la comunitaria está muy por encima de los límites mínimos aceptables. Esto quiere decir que, a pesar de estar en posición inferior a la individual, presentó siempre capacidad financiera para sus movimientos de préstamos o endeudamientos. La

razón para esta diferencia está en que la empresa comunitaria recién iniciaba la producción y la conformación de un patrimonio capaz de darle capacidad financiera superior. Además, poseía una deuda fija por concepto de tierra, que al no existir, le habría permitido en 1971 alcanzar un índice de 7,28 para la solvencia general, considerándose incluidas las utilidades distribuidas, que fueron bastante mayores que las distribuidas por la individual, y que ayudaban a la conformación de un activo superior. Sin duda, esta última empresa, de acuerdo con este criterio, también habría arrojado un valor superior en la solvencia general: 16,04.

Los índices de solvencia inmediata y de liquidez no fueron calculados, porque ninguna de las dos empresas presentaba un pasivo circulante.

Finalmente, estos índices vienen a confirmar lo adecuado de la empresa individual seleccionada como elemento de comparación para el estudio de la empresa comunitaria. Es una empresa capitalizada, que en el conjunto de las empresas comerciales del área, se encuentra en una posición superior. Tal aspecto ya fue citado al comienzo del trabajo y es de fundamental importancia para este estudio de casos.

## CAPITULO IV

## DISCUSION DE LOS RESULTADOS

Antes de entrar a discutir el alcance de las hipótesis a través de los resultados del presente trabajo es menester hacer dos salvedades: primero, por ser un estudio de casos, la aceptación o rechazo de las hipótesis no da validez amplia y definitiva a ciertas premisas. Del presente estudio es posible apenas despejar elementos para discusión e implementación de otras investigaciones más profundas y amplias. Segundo, se deberá tener en cuenta que, además la empresa comunitaria seleccionada puede no ser representativa del conjunto de empresas comunitarias del país, en cuanto a resultados técnico-económicos.

Estos dos aspectos aconsejan a que no se puede rechazar una u otra de las formas de empresa estudiadas por el hecho de ser una superior a otra en la presente investigación. Son necesarias otras investigaciones para que sea posible un consenso respecto a las formas estudiadas.

De esta manera la posición favorable de una de las empresas estudiadas en relación a la otra, apenas significa que la superior en este caso tiene posibilidades de ser así siempre que se verifiquen las mismas condiciones y características del contexto estudiado.

## A. VERIFICACION DE LAS HIPOTESIS

Las hipótesis del presente estudio fueron comprobadas casi en su totalidad. Todos los índices de productividad del factor trabajo (Hipótesis 1, 2 y 3) son superiores en la empresa comunitaria. Esto, por

reducción del uso de este factor y además, por haber pagado exactamente el precio de mercado por toda la mano de obra utilizada por la empresa, fuese propia o contratada.

También es superior la productividad económica de la tierra (Hipótesis 4 y 5) y el valor agregado, como asimismo el valor de la producción de arroz, aunque con pequeña diferencia. En cambio, la producción física (Hipótesis 6) es superior en la empresa individual.

Como se puede observar, no se trata de que una tierra sea más productiva que la otra, sino que la combinación de los factores de producción se da mejor en la empresa comunitaria.

El capital, en cuanto se relaciona con el valor agregado de la empresa (Hipótesis 7) es más productivo en la individual. Ahora bien, si se examina más a fondo este indicador, cabe ponerlo en duda por dos motivos: primero, en 1971, el capital de la empresa comunitaria comprendía, en parte, un tractor y varios implementos, que no alcanzaron a usarse en el período del análisis que cargados a la cuenta del capital total, significan reducir la relación capital/valor agregado, dando una impresión de inferioridad y a su vez, la empresa individual alcanzó a realizar dos campañas con este mismo tipo de capital; segundo, la empresa individual posee más de dos tractores y diversos equipos agrícolas, que a pesar de no estar considerados en el capital, por hallarse totalmente depreciados, se encuentran en trabajo. Esto obligaría a que su valor agregado fuera superior a lo realizado. Por lo tanto, si por un lado esta relación es favorable a la empresa individual, por otro y por los motivos expuestos, es cuestionable.



En valor de producción por capital total (Hipótesis 8), la productividad de la empresa comunitaria es superior. Para este índice, en los períodos estudiados, se debe tomar como más valedero para la comparación el de 1971 A, debido a que, en 1970, esta empresa aún no había formado un capital de trabajo suficiente para sostener su proceso productivo. Además, en el período 1971 B, cargó a su capital el valor de máquinas que no alcanzaron a producir. Asimismo, ese período no es completo como para establecer una relación más exacta, aunque sirve para permitir inferencias que no tienen un interés directo para este estudio, como son las ventajas comparativas de que la empresa arrocera posea, o no, un capital inmovilizado en maquinaria agrícola, teniendo en cuenta los bajos costos de la maquinaria contratada y los bajos ingresos que permitirían tales aparatos en poder de la empresa que incurre además en costos relativamente altos.

En lo que se refiere a la rentabilidad del capital total, medida en términos de la utilidad neta de 1971 (Hipótesis 9), la empresa comunitaria también supera a la individual, aunque la situación de ésta en cuanto a este índice y otros, no es mala. Específicamente, respecto a este índice, en relación a la rentabilidad del factor capital en el mercado, que fue aproximadamente del 14% en el período tomado, la posición de la empresa individual es buena.

Los otros dos indicadores de rentabilidad de capital, ingreso neto en propiedad por capital total e ingreso neto en arriendo por capital de explotación (Hipótesis 10 y 11) también muestran posición ventajosa para la empresa comunitaria. Para estos dos índices se desprecia lo relativo

al período 1971 B por haberse apartado en mucho de los demás períodos.

La empresa individual resultó altamente perjudicada en el período 1970 B, en lo que se refiere a ingreso neto en arriendo debido al pago muy elevado que hizo por arriendo de las 35 hectáreas que utilizó en el mismo período.

La relación beneficio-costos (Hipótesis 12), medida en valor de producción por costos totales, pone una vez más a la empresa comunitaria en posición ventajosa. Por este índice, para toda la empresa y la actividad arrocera, se puede concluir que en ambas empresas, la actividad arroz es más beneficiosa que las otras.

Como último aspecto de las hipótesis está el elemento productivo que se ha denominado "organización"; también podría llamársele "gestión", o "administración" en sentido amplio que en cierta medida, ya se expresó en algunos índices de producción y productividad anteriores. Asimismo, se incluyen otros índices que permiten un mejor análisis de la organización de las dos empresas en estudio.

Tradicionalmente, las utilidades sirven como medida de eficiencia de la organización. Así también se entiende aquí, pero se agregan otros índices que permiten apreciar las utilidades en función de las posibilidades reales de las empresas en estudio. En una visión general de los índices seleccionados para la operación de este factor es posible concluir que, también según esta medida, la empresa comunitaria está en posición favorable: usa mejor los factores como tierra y trabajo y, además, aplica una tecnología adecuada. En cuanto a uso de la maquinaria, que es uno de los dos índices para examinar el nivel de utilización

de algunos insumos, ambas empresas recurren a la mecanización con intensidad parecida siendo superior la individual.

Los estudios realizados en el área, permiten concluir que la empresa comunitaria usa más racionalmente la tierra que la individual, al aprovechar en promedio un noventa por ciento de la superficie regable, en tanto que la individual sólo usó el 56,2%; se percibe asimismo, un incremento en la utilización del área propia regable con arroz, por parte de esta empresa individual.

Respecto al uso de abonos también vale lo mismo.

En el uso de jornales, la empresa comunitaria es superior; utiliza menor cantidad de jornales por hectárea, a la vez que remunera al factor trabajo estrictamente de acuerdo con los precios de mercado.

Este aspecto es bastante importante a tenerse en cuenta. No es en el aumento de uso y remuneración de la jornada que la empresa comunitaria puede tener ventajas. En verdad, el costo de este factor (como de los demás) no es alterable por una o varias unidades de producción, principalmente cuando lo que se busca es la capitalización o acumulación de capital. En caso de que esto no fuera realizado, difícilmente esta empresa tendría capacidad de competencia en un mercado capitalista.

En cuanto a la retribución del trabajo, la empresa comunitaria quizás sólo sea superior a la individual en el nivel de la repartición de utilidades. Asimismo, obedece al principio básico del sistema económico vigente: redistribución a los propietarios que circunstancialmente son trabajadores y no redistribución al trabajo en general de todos los trabajadores. Esta no es una crítica sino una realidad objetiva.

Dado los objetivos y leyes del sistema, en general, será muy difícil retribuir el trabajo mediante las utilidades. La capitalización y acumulación de capital sólo es posible sobre la base del asalariado no beneficiado con las utilidades. Así, la empresa podrá subsistir como unidad productiva dentro del sistema económico vigente y ser eficiente para sí y, probablemente, para este sistema. Esta redistribución de utilidades a los socios de la empresa comunitaria (\*) varió en el período estudiado entre 4.000 y 5.000 pesos por mes, para cada familia asociada.

En cuanto a las utilidades, que vendrían a ser la dimensión última del factor "organización", además de los índices ya analizados se presentan la relación de las utilidades con superficie cultivada (Hipótesis 19) y la relación de estructura de costos e ingresos (Hipótesis 20). En todas estas relaciones, la empresa comunitaria muestra promedios superiores a los de la individual. En estos niveles la mayor diferencia entre ambas se observa en la relación, obtenida en el año 1971, entre utilidad neta y superficie utilizada. Ahora bien, teniendo en cuenta que uno de los componentes de esta utilidad neta es el cambio en el patrimonio y como la empresa comunitaria hizo su máxima capitalización en este mismo período, este índice resulta perjudicado.

Además, por poseer un patrimonio casi completo para la sustentación de su proceso productivo, la empresa individual no necesita altas inversiones y por lo tanto, los cambios en su patrimonio pasan a ser muy

---

(\*) La redistribución de utilidad es independiente del pago de los jornales propios aportados al proceso productivo.

pequeños de año a año, lo que no quiere decir que se encuentre en posición inferior a la comunitaria.

Como último elemento de análisis para la verificación de las hipótesis están los índices de capacidad financiera o de solvencia de las empresas (Hipótesis 21). Estos son usados también para análisis del factor organización porque en cierta medida y guardando las relaciones de estos índices con otros ya presentados, es posible evaluar ese factor o elemento productivo.

La empresa individual presenta las mejores relaciones de capacidad financiera. Esto se explica por el hecho de que es más antigua que la comunitaria. Además, no tiene una deuda sobre la tierra. Por otra parte, la comunitaria presenta índices superiores a los mínimos exigidos para considerarse con capacidad financiera.

En síntesis, de las 21 hipótesis formuladas, 17 son verificadas con evidencia, y 4 no son verificadas (6, 7, 16 y 21).

A continuación se presentan en forma resumida, los índices de eficiencia que se encuentran en el Anexo C. Se trata de promedios del período (1970 y 1971), y de datos que fueron sacados sólo para el año de 1971.

## CUADRO Nº 18

## RESUMEN DE LOS INDICES DE EFICIENCIA

Factor	Índice	Actividad o Empresa	Comunitaria o Individual	Promedio Período Estudiado	Año de 1971
TRABAJO (MANO DE OBRA)	1. Valor agregado (\$) Nº Jornales	EMPRESA	C <sup>a</sup> I <sup>a</sup> **		178,68 122,15
	2. Valor producido (\$) Nº Jornales	ARROZ	C. I.	378,75 226,37	
	3. Gasto mano de obra x 100 Valor producción	ARROZ	C. I.	8,19 13,57	
TIERRA	4. Valor agregado (\$) Nº hectáreas usadas	EMPRESA	C. I.		5.615,22 4.349,82
	5. Valor producción (\$) hectáreas cultivadas	ARROZ	C. I.	11.890,18 11.840,76	
	6. Cantidad producto (Kg) Hectáreas cultivadas	ARROZ	C. I.	6.374,68 6.554,38	
CAPITAL Productividades	7. Valor agregado x 100 Capital total	EMPRESA	C. I.		27,4 28,9
	8. Valor producción x 100 Capital total	EMPRESA	C. I.		Año de 70 58,7 46,05 58,6 36,90
	9. Utilidad neta x 100 Capital total	EMPRESA	C. I.		22,09 19,63
Rentabilidades	10. Ingreso neto en prop x 100 Capital total	EMPRESA	C. I.	17,64 14,24	
	11. Ingreso neto en arr. x 100 Capital explotación	EMPRESA	C. I.	34,38 15,81	
	(Beneficio-Costo)	12. Valor producción (\$) Costos totales	EMPRESA	C. I.	1,60 1,49
		ARROZ	C. I.	1,64 1,52	
ORGANIZACION	13. Area utilizada x 100 S.A.U. propia	EMPRESA	C. I.	100 100	
	14. Area cultivada x 100 S.A.U. regable propia	ARROZ	C. I.	90 56,2	
	15. Gastos en abono (\$) Superficie cultivada	ARROZ	C. I.	942,39 699,03	
	16. Gastos en maquinaria (\$) Superficie cultivada	ARROZ	C. I.	2.223,14 2.246,78	
	17. Gastos en mano de obra (\$) Superficie cultivada	ARROZ	C. I.	548,19 1.574,33	
	18. Nº Jornales Superficie cultivada	ARROZ	C. I.	31,79*** 52,47	
	19a. Utilidad neta total (Zilujo) Area cultivada	ARROZ	C. I.	4.702,16 4.025,19	
	19b. Utilidad n.c. (balance) Area utilizada	EMPRESA	C. I.	4.567,45 2.958,05	
	20. Estructura de costos e ingresos	EMPRESA	C.	100,0	
			ingreso	100,0	
			costo variable	51,2	
		utilidad bruta	48,7		
			costos fijos	11,9	
			utilidad neta	36,8	
		I.	100,0		
			ingreso	100,0	
			costo variable	47,5	
utilidad bruta		52,4			
		costos fijos	17,3		
		utilidad neta	35,1		
ARROZ	C.	100,0			
	ingreso	100,0			
	costo variable	52,0			
margen bruta	48,0				
	costo fijo	9,7			
	utilidad neta	38,3			
I.	100,0				
	ingreso	100,0			
	costo variable	55,4			
margen bruta	44,6				
	costo fijo	11,4			
	utilidad neta	33,2			
21. Solvencia empresa	EMPRESA	C.	(Mínimo deseables)	Años de (1970)(1971)	
a. Solvencia general	AT	2	2,19	2,22	
	PT				
b. Garantía física	AF	2	2,10	2,19	
	PF				
c. Independencia financiera	CC x 100	50%	54,31	55,09	
	CC + PT				
a. Solvencia general	I.		10,11	14,75	
	AT				
	PT				
b. Garantía física	AF		8,76	11,21	
	PF				
c. Independencia financiera	CC x 100		90,13	93,22	
	CC + PT				

<sup>a</sup> Comunitaria

\*\* Individual

\*\*\* En la región del estudio esta relación es 40

Solvencia General: Garantía de lo que debe (PT) con lo que posee (AT) la empresa.  
 Garantía física: Garantía para el pasivo fijo (PF) a mediano y largo plazo con el activo fijo (AF).  
 Independencia financiera: Determina el porcentaje de bienes que son propiedad del empresario o sea el capital contable o capital (del balance) (AT-PT), respecto a la totalidad de los bienes que utiliza la empresa o sea el propio capital más el pasivo.

B. MEDIDA EN QUE SE HAN ALCANZADO LOS OBJETIVOS

De acuerdo a los marcos del presente estudio, sus resultados permiten pensar que la empresa comunitaria puede contribuir al crecimiento económico dentro del sistema socio-económico vigente tanto o más que la empresa individual.

Así, su producción y productividad son iguales o mayores que los alcanzados y posibles de la empresa individual, siendo común a ambas el uso del capital para inversiones.

Por otra parte, el mercado para productos industriales parece ser favorecido con la empresa comunitaria, al realizar ésta una distribución de ingresos, si bien hay que estudiar más a fondo cuál de ambas estará en mejores condiciones para realizar la acumulación de capital en la economía toda. Este parece ser el factor decisivo para saber, verdaderamente, desde el punto de vista técnico económico, si la empresa comunitaria está llamada a sustituir a la empresa individual y en que proporción y criterios.

En cuanto a ocupación de la mano de obra, tal vez la empresa comunitaria alcance este objetivo indirectamente, siempre que consiga dinamizar la economía. Directamente, no tendrá condiciones para emplear más gente que una empresa individual de iguales características, en condiciones óptimas.

Se puede concluir, también, que la empresa comunitaria estudiada está realizando mejor el proceso empresarial que la individual.

De esta manera, a través de la empresa comunitaria estudiada, y al nivel del presente estudio, se habrían alcanzado los objetivos de la

reforma agraria establecidos en la ley N° 135 de 1961, Capítulo I, Artículo 10, y en la Ley Primera, de 1968, Artículo 20. Algunos de ellos son alcanzados por la empresa comunitaria al modificar la situación anterior de uso y producción de la tierra (\*). (Según se presentó en la descripción de la empresa "Guasimito", página 80 - Objetivos 1 y 2). A otros objetivos se llega mediante un racional y eficiente proceso productivo capaz de competir con cualquiera empresa individual (Objetivo 3), proceso que, al realizar una mayor distribución del ingreso (Objetivo 5), posibilitaría la ampliación de mercados y la dinamización de otros sectores desde que se comprobaría su capacidad de generar un proceso de acumulación capitalista en la economía, superior a la capacidad de la empresa individual. Por supuesto, ello requeriría que la forma comunitaria de producción se generalizara.

Alcanzados los objetivos 1, 2, 3 y 5, son a la vez, alcanzados los demás objetivos de la reforma agraria Colombiana que son el 4, 6 y 7.

---

(\*) Véase página 42, en la presente tesis: Los objetivos de la Reforma Agraria Colombiana.



## CAPITULO V

## CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

El presente trabajo de investigación de un caso, enfoca sólo un aspecto de la problemática de la empresa comunitaria; compara una empresa comunitaria con una empresa individual multifamiliar en cuanto a sus aspectos técnico-económicos y posibles relaciones con los objetivos de la reforma agraria colombiana.

Sin embargo, este capítulo que presenta las conclusiones del estudio, incluye algunas implicaciones de la empresa comunitaria en un contexto más amplio dentro del cual ésta se ubica.

Es necesario dejar constancia que sólo se presentan los aspectos más críticos de este estudio. Otros aspectos, también críticos, no son presentados por no tener una relación mayor con los propósitos del presente trabajo.

A. ASPECTOS PRACTICOS

1. La empresa comunitaria parece estar capacitada, como unidad física, en cuanto a aspectos de eficiencia técnico-económica, a realizar el proceso empresarial con las mismas posibilidades y, en el caso del estudio, superior a lo realizado por las empresas individuales multifamiliares (\*).

2. En lo que a empleo se refiere, la empresa comunitaria no emplea más gente que la empresa individual multifamiliar; por lo contrario, como es de esperarse de una unidad de producción eficiente, esta tenderá a reducir costos y uso de factores a través de un uso más eficiente de los disponibles o del uso de sustitutos más rentables (\*\*).

3. La empresa comunitaria es inmediatamente beneficiosa en cuanto a ingresos personales al realizar una mayor distribución de los beneficios de la producción. Sin embargo, esta distribución se hace en base al mismo criterio que para este fin es usado en las empresas individuales: a los propietarios. La diferencia está en que en aquélla son más los propietarios que en las individuales.

4. La mayor distribución del ingreso realizada por la empresa comunitaria podrá tener repercusiones favorables en el mercado consumidor local y quizás permitiendo así una dinamización de la economía que tal vez

---

(\*) Mantenedas iguales condiciones físico-ecológicas (tamaños, suelos, clima, etc.).

(\*\*) No hay que olvidar que este tipo de empresa es planteada dentro de un sistema económico dado.

repercutirá también en la ampliación del mercado de trabajo.

Sin embargo, es cuestionable la dinamización de la economía en términos de esta redistribución principalmente a niveles bajos de ingreso, puesto que es probable que con tal medida se agoten posibilidades fundamentales, para la sobrevivencia de una economía, al nivel de la acumulación de capital para inversiones o reinversiones productivas. A este nivel se sugiere estudios más profundos capaces de dar mayor luz sobre los niveles rentables de distribución de ingresos en relación con la economía en general.

5. En cuanto a generación de empleos a través de la empresa comunitaria, es posible formular expectativas favorables en la medida que sean puestas en producción tierras que ahora no son utilizadas productivamente y que están bien situadas en relación al mercado. Ello, sin embargo, no ocurrirá por tratarse de una empresa comunitaria. Cualquier política expansionista con otros tipos de empresa podrá lograr lo mismo.

6. El valor socio-político de la empresa comunitaria no es discutido por no haber sido objeto del presente estudio.

7. En síntesis, el argumento a nivel de problemas técnicos y económicos, capaz de dar vigencia a la empresa comunitaria estará en su posibilidad de dinamizar la economía a través de sus consecuencias redistributivas del ingreso. En sus demás aspectos relacionados con producción y productividad, a nivel de empresa, la capacidad de la empresa comunitaria puede ser considerada teórica y prácticamente la misma que la de cualquiera otra empresa individual en condiciones óptimas o en iguales condiciones.

8. Otros aspectos no analizados en el presente trabajo pueden revelar que la empresa comunitaria sea un instrumento adecuado de sustitución de estructuras de producción rezagadas y tradicionales (métodos poco eficientes o ineficientes de producción) ayudando así a nuestras economías en su etapa de evolución modernizante.

Entre estos aspectos y a título de ejemplo, se puede considerar la posibilidad de reducción de los costos de la reforma agraria; para que nuevos empresarios, con una nueva disposición, puedan ser más capaces de enfrentar los problemas de la sustitución de métodos y técnicas de trabajo productivo; de ser alcanzado una integración horizontal y vertical más racional del proceso productivo; etc.

9. La concreción de un proyecto de implantación de empresas comunitarias podrá sufrir restricciones, dado que ofrece riesgos indirectos a la estructura socio-económica vigente; ya que rompe el carácter individual de la propiedad privada sin que ello suponga romper su carácter privado. Debido a ello, quizás, sean las dificultades para legislar sobre la materia, no obstante que la empresa comunitaria puede ser tan eficiente como la individual en el nivel de unidad de producción y, quizás, más eficiente que ésta, en el plano de la economía en general, para contribuir decisivamente a la implantación y consolidación de un capitalismo industrial dentro del país.

No basta que los resultados técnicos y económicos sean superiores a los sistemas productivos vigentes para que sea posible implementar un proyecto de implantación de la empresa comunitaria. Hay que considerar el sistema económico en su conjunto, como una sola estructura económica,

política, cultural y social y poseedora de intereses establecidos. En cierto momento, estos últimos pueden ser más fuertes que las posibilidades económicas de un tipo de empresa.

## B. ASPECTOS TEORICOS

1. La realización de economías de escala. La empresa comunitaria no puede ser considerada solamente por su capacidad para realizar economías de escala cuando éstas tengan vigencia en un área determinada. Esta es una condición necesaria, pero siempre que se la vea en una dimensión social y económica. Las economías de escala pueden ser realizadas por una empresa de ciertas dimensiones, bajo el control de un solo individuo, el dueño (agravando así los problemas de tenencia de la tierra y concentración de la riqueza) o por una empresa de tipo comunitario. La diferencia entre ambas, que se debe tener en cuenta, está en que como la segunda es poseída y controlada por los agricultores que la trabajan, retribuirá o, más bien, distribuirá la propiedad y la riqueza, pudiendo crear así un mercado consumidor más amplio y diversificado, además de un mayor bienestar social. De acuerdo con lo planteado en capítulos anteriores, esto sería fundamental para la expansión industrial en los países subdesarrollados. Lo que habrá que analizar más a fondo es si en realidad la distribución de la riqueza así lograda permite la acumulación capitalista por parte de la economía y si se logra dicha acumulación.

Mirado el problema desde este punto de vista, la empresa comunitaria sería una forma empresarial más racional, económica y socialmente, por lo menos en términos del momento histórico que viven los países subdesarrollados. Es probable, también, que la implantación de empresas comunitarias sea factible en áreas donde sean posibles rendimientos constantes a escala, al ser factible reducir los costos de los servicios complementarios necesarios para atender al proceso productivo, lo que estaría

también dentro del concepto de economía de escala aunque a nivel nacional o de economía general del país.

2. La generación de empleo. Parece importante también reconocer que ciertas posibilidades son atribuidas impropriamente a la empresa comunitaria; la cuestión del empleo es una de ellas. Sostener que esta empresa tiene capacidad para generar más empleo que la individual es falso. Si la composición de costos y el uso de los factores son los mismos, tanto para la empresa comunitaria como para la individual, las posibilidades de la primera serán iguales que las de la segunda, en cuanto a uso del factor trabajo.

Directamente, la empresa comunitaria no genera incrementos de empleo; indirectamente, quizás, al crear mercado para expansión de los demás sectores, que entonces absorberían mano de obra.

Lo dicho, sin embargo, no implica que no pueda haber empresas comunitarias en posición superior a muchas individuales en cuanto a empleo de mano de obra, pero esto se deberá apenas a cuestiones de gestión o intereses de los empresarios individuales frente a los comunitarios, más bien a las deseconomías de ciertos sistemas productivos.

Respecto a este problema hay que considerar un aspecto más. En las áreas de minifundio de los países, que a la vez que subdesarrollados son superpoblados, con economías de baja capacidad para absorber plenamente la mano de obra disponible, subempleada o desempleada, es discutible la posibilidad de que la mejor solución será la empresa comunitaria. Schiller (62, p. 54), al respecto, dice lo siguiente: "es indudable que, en la estructura de la granja individual de un campesino,

las condiciones previas para retener la población excedente, para la que no hay otras posibilidades de trabajo fuera de la agricultura, son mejores que en el caso de granjas colectivas (comunales o cooperativas) - (observación del autor). El desempleo oculto o subempleo que prevalece en las regiones de sobrepoblación rural se pone a descubierto con la transición a la agricultura cooperativa".

A pesar de ser un planteamiento bastante interesante y que en parte vendría a confirmar lo ya expresado, es probable que en ciertos casos pueda carecer de evidencias suficientes. En ciertas áreas o regiones de minifundio, principalmente en países subdesarrollados con muy bajos ingresos, es posible que, mantenido el fenómeno del subempleo, al pasar de formas minifundistas a colectivas, se podrían lograr ciertas mejoras en el nivel de los índices de rentabilidad y así remunerar mejor la mano de obra disponible como también producir algún aumento de producción, a pesar del subempleo. Sin embargo, esto siempre sucederá en un plazo corto y en la medida que los índices de eficiencia de empresas aledañas fueran bajos. Caso contrario, la misma competencia daría la plena vigencia al planteamiento de Schiller.

Estos planteamientos son hechos sólo en términos de discusión; es menester que se realicen estudios detallados en el campo de la empresa comunitaria frente a la cuestión empleo o absorción de mano de obra.

3. Costos de la reforma agraria. Los costos de la reforma agraria y demás servicios complementarios pueden favorecer la opción por las formas comunitarias de producción agrícola. Este aspecto al que ya se



hizo referencia en el Capítulo I, a pesar de ser importante, puede hasta poner en peligro la racionalidad del proceso empresarial comunitario, al dejar de lado la preocupación por los estudios de factibilidad para implantación de estas empresas en el nivel de cada área agrícola del país. Allí serán muy interesantes los estudios de costos de oportunidad para verificar en qué medida puede ser compensada una baja en la eficiencia del proceso productivo, caso en que ello se diera, en pro de una baja en los costos de operación de una reforma agraria o de servicios complementarios o afines.

4. La capacitación técnica y organizacional. A primera vista la capacitación técnica y organizativa es tan fundamental para el éxito de la empresa comunitaria como para cualquiera otra empresa. Entretanto, aquélla, conformando un cuerpo nuevo de empresarios y una nueva organización laboral y valorativa, exigirá un proceso de capacitación muy bien elaborado y relacionado con este nuevo tipo de economía agrícola.

5. El interés político. Se puede deducir de lo expuesto anteriormente, que las condiciones básicas para el éxito e implantación generalizada de la empresa comunitaria, puede ser resuelto hasta cierto punto en el nivel de empresas y mercados o, más bien, en niveles económicos y técnicos. Por otra parte, estas posibilidades pueden reducirse mucho, si a nivel político, o de estado, no se plantean con claridad las pretensiones de tal forma empresarial y, más aún, lo que se pretende en términos de crecimiento o desarrollo económico nacional.

Tales intereses se expresan o se dejan ver a nivel de planes y

políticas de crecimiento o desarrollo y en legislaciones especiales y nuevas.

La existencia de planes y políticas nacionales y regionales de desarrollo agrícola es factor decisivo para el éxito de cualquiera empresa, como lo es para las empresas comunitarias, que probablemente exigirán nuevos términos y criterios de planificación y política agrícola.

También es de fundamental importancia la existencia de una legislación clara y específica respecto a estas formas de agrupación para la producción. La duda o la confusión a este respecto será siempre motivo de retorno hacia formas arcaicas de producción.

6. "Interés" del interés político. Al entender el interés político como simple manifestación verificada en los niveles de planificación y legislación, cabe indagar el motivo de este interés, o sea, que es lo que está verdaderamente implícito en las manifestaciones explícitas del aparato estatal.

A pesar de que no es la intención del presente trabajo realizar indagaciones a tal profundidad, cabe dejar planteado que pueden existir intereses no manifestados y que están por detrás del interés político. Serán los verdaderos intereses de ciertos grupos en el poder. Así, si los grupos en el poder no están interesados en determinadas políticas de crecimiento o desarrollo, probablemente no intentarán formular planes ni legislación que las permitan. Tales intereses podrían estar en desacuerdo con posibles nuevas formas empresariales agrícolas, como sería el caso de la empresa comunitaria.

De todos modos es importante tener presente que el desinterés manifiesto en el nivel del estadista, no se debe a que el estado no quiera interesarse sino a que los grupos en el estado carecen de interés y, como tal, será muy difícil conseguir algo en términos de modernización o reformulación del estatus.

A este nivel, también se podrán encontrar algunas políticas y legislaciones que no coinciden con lo planteado. Son los casos en que, por determinadas presiones sobre la estructura económica vigente, sea interesante y necesario realizar algunas concesiones. Como consecuencia, obviamente, se encontrarán acciones marginales que buscan apenas aplacar el problema, pero no resolverlo. Este caso puede verificarse en países en donde las presiones demográficas son tan fuertes sobre los sectores y áreas controladas por una minoría elitista, que vale la pena planificar y legislar ciertas formas de acción que permitan obviarlo, ya que en caso de no ser resuelto puede atentar contra la seguridad de esa minoría.

7. Valores. Diversos tipos de valores podrán también condicionar la formación y desarrollo de nuevas formas empresariales como las comunitarias. Los valores ligados a la composición o agrupamiento familiar y de la propiedad parecen ser los más importantes que deben tenerse en cuenta para la implantación de formas comunitarias de explotación de la tierra. La estructura familiar, más o menos cerrada, dará también mayores o menores posibilidades de integración comunitaria. También el valor o concepto de propiedad, como una forma individual de goce de la tierra, puede afectar las posibilidades de implantación de empresas comunitarias.

De esta manera, serían éstos algunos de los elementos más importantes que deben tenerse en cuenta para la institución de empresas comunitarias como formas de explotación agrícola (\*). Es menester dejar constancia de que hay relaciones muy estrechas entre estos elementos y que ellos en general son todavía de carácter hipotético para Colombia, a pesar de que algunos aspectos ya han sido evidenciados en un caso estudiado en ese país (11).

Para terminar con lo referente a algunos aspectos de la economía comunitaria y como consecuencia normal de lo expuesto, es menester que se elimine toda posibilidad de asumir posiciones dogmáticas, teñidas muchas veces por ideas políticas, respecto a la forma ideal de empresa comunitaria, para que ésta pueda ser estudiada objetivamente. Cada país, región, o realidad, tendrá una forma distinta de agricultura, de grupo o de agrupamiento. El objetivo final quizás pueda ser común en muchos países o sistemas aunque ello no excluye que no dejarán de ser distintas las maneras y formas que asumirán las empresas para llegar allá. Quizás puedan tener, algunas veces, sólo en común el nombre. A este respecto, Schiller parece demostrar mucha objetividad al afirmar que no es problema de principio o de ideología el que se de preferencia al cultivo individual o al colectivo (62, p. 5).

Es muy probable que la tendencia poco objetiva de encarar estas formaciones comunitarias se deba a que por largo tiempo fueron objeto de

---

(\*) Para más detalle al respecto se sugiere la lectura del trabajo de Bosco Pinto (55).

estudios más de tipo ideológico y sociológico que de estudios agronómicos, técnicos y económicos o integrales. "Sería un error estar en principio en contra o a favor de la granja colectiva o de la cooperativa de producción por razones políticas o ideológicas, y considerar de inmediato un paso indeseable" (62, p. 38).

Con todo esto no se niega la importancia que pueda tener lo político y lo ideológico en procesos similares o en estos mismos procesos. Tampoco se niega la importancia que puedan tener éstos en el condicionamiento de aquéllos. Hay una integridad estructural entre todos estos aspectos. Entretanto, la abstracción de lo político e ideológico es necesaria para una mejor aproximación al problema en su nivel técnico-económico. A partir de este nivel, entonces, se puede lograr la crítica y quizás la desmistificación de un proceso político e ideológico y así proyectar un nuevo plan de acción que, a su vez, tendrá nueva expresión política e ideológica, ya más objetiva y coherente con una visión integral de la realidad.

C. UNA ULTIMA PALABRA SOBRE EMPRESA COMUNITARIA

Dentro de la perspectiva del concepto de empresa comunitaria, Espinosa (24, pp. 19-20), en un intento de precisar formas o tipos de ellas, considera dos posibilidades: la primera es la empresa colectiva propiamente dicha, fundada con aportes de tierra y capital de varios propietarios, para dar lugar al nacimiento de una nueva personalidad jurídica, titular de dichos bienes y que asumirá los riesgos de la explotación, teniendo los socios los derechos inherentes en proporción al valor de sus aportes; la segunda es la explotación colectiva de tierras pertenecientes a varios asociados, los que conservarán la propiedad titulada de la tierra, bienes y derechos, pero con disfrute común. Estos dos tipos no excluyen la característica de empresa privada.

Oteyza (53, pp. 22-23), refiriéndose a la agricultura de grupo o asociativa, como se identifica a las llamadas empresas comunitarias que están surgiendo en los países latinoamericanos, dice: "Dentro de este grupo cabe incluir aquellas fórmulas que van desde la ayuda mutua hasta la explotación en común, según diversas fórmulas jurídicas, pasando por las agrupaciones para la explotación conjunta de la maquinaria o de las tierras y el ganado (integración horizontal) o la integración vertical en sus diversos grados". En tal medida, a pesar de ser muy superficial, esta inclusión no deja de ser importante, por romper con ciertos patrones muchas veces existentes respecto de formas de explotación "comunitaria".

La integración horizontal puede limitarse desde un proceso bien simple, en que algunas explotaciones agrarias de tamaño reducido deciden

sustituir algunos de sus medios de producción propios por otros más eficaces pertenecientes al conjunto de ellas, hasta los más elevados grados de integración y fusión, en donde alcanzan incluso a perder su identidad jurídica como empresas individuales.

Es importante no intentar meter en un molde a estas formas mediante definiciones ideales, absolutas y últimas.

Cada país o región, frente a condiciones objetivas específicas, deberá crear el tipo de empresa comunal que mejor le convenga.

Oteyza, citando algunos autores, se expresa muy claramente al respecto: critica a muchos reformistas por pretender encontrar la forma o tipo de empresa a prueba del tiempo: "Por ello pierden (los reformistas) tiempo y dinero en configurar el modelo y darle la mayor rigidez y firmeza. Sin embargo, resulta cada vez más evidente que la agricultura más próspera será la del país cuyas leyes agrarias permitan, con un mínimo de dificultades, una adaptación continua de la explotación al proceso de desarrollo". (53, p. 15).

Quienes piensan con criterio fijo, no se dan cuenta de que una explotación agrícola deja de ser viable o factible cuando sus rentas dejan de ser satisfactorias, tanto desde el punto de vista personal, individual y más aún, desde el punto de vista del país. Esta satisfacción puede ser tachada de subjetiva en cuanto a lo individual, pero en lo social o nacional (macro) es perfectamente posible que sea analizada y criticada objetivamente.

"Lo inteligente será no constituir explotaciones inviables hoy, o que puedan dejar de serlo en un mañana próximo, sino tratar de conseguir

fórmulas para que dejen de ser inviables las que hoy lo son y continúen siendo "viables" mañana las que en la actualidad tienen ese carácter". (53, p. 16).

Una aclaración a este planteamiento de Oteyza es necesaria, con el fin de que no sea entendido como la proclamación del modelo de empresa a prueba del tiempo. No es la determinación del tamaño o la capacidad de una empresa lo que dará la posibilidad de permanente viabilidad a un proceso productivo sino el que estas empresas estén asentadas en estructuras y conceptos de tenencia flexibles, de modo que permitan la expansión horizontal y vertical del proceso productivo, garantizando mejor su responsabilidad de proporcionar trabajo y renta a los elementos de una sociedad, de manera que sea afirmado también la condición de sus componentes como hombres libres, propietarios de los frutos de su trabajo.

Así, deberá buscarse la forma o tipo de empresa que pueda hacer coincidir la eficacia económica con el progreso social. "En este aspecto, podrán jugar un papel muy importante aquéllas (empresas) que sean capaces de añadir a la dimensión económica de la gran empresa una dimensión social y comunitaria" (53, p. 29).

Existe un aspecto que debe ser mantenido, sea cual fuera el tipo de empresa comunitaria o comunal: es la gestión de la empresa. Esta deberá ser compartida igualmente por todos los socios: cogestión.

En cuanto a las funciones de una empresa, citadas anteriormente, la empresa de tipo comunitario o comunal o colectiva se diferencia fundamentalmente de una individual, tradicional, por la gestión. Las demás



funciones son o pueden ser iguales (esto, siempre, dentro de una sociedad capitalista).

Es menester dejar señalado que la empresa comunitaria no rompe el concepto de propiedad privada ni el concepto de empresa. Esto es importante para ser entendido y aceptada como una empresa más (quizás incluso perfeccionada) dentro del sistema capitalista, y no como una entidad o institución incompatible con el sistema vigente en las sociedades latinoamericanas.

En conclusión, las empresas comunitarias sólo son definidas concretamente cuando están enmarcadas en el contexto histórico estructural de las economías y sociedades nacionales e internacionales así como en los procesos de reforma agraria. De esta manera y por este motivo, en este capítulo y en este trabajo, se plantea la empresa comunitaria bajo el concepto de empresa capitalista que tendrá que jugar con las mismas leyes de este sistema.

El intento de definición de empresa comunitaria por parte de ciertos autores, olvidando las leyes del sistema vigente, falla quizás, no desde el punto de vista teórico y de proyección de una empresa para un sistema socio-económico no capitalista sino que, objetiva y prácticamente, desde el punto de vista de la realidad de diversos países que realizan reformas agrarias y que plantean la formación de empresas comunitarias como una estrategia para salir adelante en un proceso de modernización capitalista.

Por otra parte, negar a priori esta nueva forma de empresa es también dejar de ser objetivo para asumir prejuicios puramente subjetivos

provenientes de intereses diversos con difícil sustentación económica desde el punto de vista de la economía en general.

Un estudio más profundo de la estructura socio-económica colombiana permitiría situar con precisión estos problemas en su realidad actual.

Esta misión acogerá a todos los que tengan inquietudes en este nivel, a quienes se invita a la reflexión y a continuar en el desarrollo de esta tesis para su superación. Que sea una reflexión en la práctica del permanente descubrimiento y transformación de nuestra realidad: nuestra acción.