

COLOMBIA 338.7 I5978c 1976.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA

CURSO TALLER SOBRE EVALUACION DE EMPRESAS COMUNITARIAS CAMPESINAS ✓
ESTUDIO MUNDIAL SOBRE CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA AGRARIA

HCA CH CO 338.7 I5978c 1976

otá, Abril
1976

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS - OEA
Oficina en Colombia

**CURSO-TALLER SOBRE EVALUACION DE EMPRESAS
COMUNITARIAS CAMPESINAS**

**ESTUDIO MUNDIAL SOBRE CAMBIOS EN LA
ESTRUCTURA AGRARIA (IICA-FAO)**

**Estudio de Casos en Colombia hecho por el INCORA con
Asesoramiento del IICA-CIRA**

Bogotá, Abril, 1976

This One



GH53-POX-P7U7



ESTUDIO MUNDIAL SOBRE CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA AGRARIA (IICA - FAO)

Estudio de Casos en Colombia hecho por el INCORA con asesoramiento del
IICA - CIRA

A. Antecedentes y Objetivos

La organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en asocio con el Centro Interamericano de Reforma Agraria (CIRA) presentó con el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (INCORA), una propuesta con el objeto de realizar un estudio evaluativo de las Empresas Comunitarias como factor de cambio en la estructura agraria del país.

Este trabajo serviría para elaborar un informe mundial que indique la transformación ocurrida en las estructuras agrarias como consecuencia de la instauración de formas asociativas de producción.

Analizada la propuesta de la FAO, se observó que coincidía con los objetivos del Instituto, en el sentido de elaborar investigaciones que le permitiera conocer el funcionamiento de las Empresas Comunitarias.

En tal virtud, el INCORA responsabilizó a las Divisiones de Adjudicación de Tierras y Asentamientos Campesinos para integrar un equipo de funcionarios formados en las disciplinas sociales, agroeconómicas y jurídicas, quienes se encargaron de la ejecución del estudio.

1. Objetivos generales.

- a. Para INCORA. Conocer las características propias de la Empresa Comunitaria.

Conocer el papel de la Empresa Comunitaria dentro del proceso de Reforma Agraria Colombiana.

Derivar conclusiones específicas que permita operar en el desarrollo de los programas.

- b. Para la FAO. Determinar la influencia de esta forma asociativa en el cambio de la estructura agraria colombiana.

B. Guía General para la Investigación sobre Empresas Comunitarias

1. Antecedentes.

2. Objetivos generales.

a. Para INCORA.

b. Para la FAO.

3. Diseño del proceso investigativo.

a. Antecedentes y objetivos de la investigación.

1) **Justificación y objetivos de la investigación a nivel nacional.**

2) **Planteamiento y necesidad de la investigación sobre formas asociativas de producción por parte de la FAO.**

b. **Situación actual de la estructura socioeconómica del país con énfasis especial en la estructura agraria.**

c. **Objetivos generales y específicos de la investigación.**

d. **Marco teórico de referencia.**

1) **Introducción.**

2) **Aproximación teórica al problema objeto del estudio: la Empresa Comunitaria como estrategia de cambio de la estructura agraria.**

3) **Concretación teórica del problema objeto de estudio.**

e. **Metodología.**

1) **Bases de la investigación.**

a) **Limitación de la investigación.**

b) **Delimitación del objetivo de la investigación.**

i. **Objeto de la investigación.**

ii. **Delimitación en el espacio.**

iii. Delimitación en el tiempo (actual y proyección).

iv. Estudio de antecedentes metodológicos relacionados con este tipo de investigaciones.

2) Bases teóricas e instrumentos de la investigación.

a) Marco conceptual.

b) Selección y definición de variables:

i. Explicativas.

ii. Independientes, dependientes.

iii. Orientación de valores.

c) Formulación de hipótesis de trabajo:

i. Estudio de antecedentes (investigaciones anteriores).

ii. Experiencias del equipo.

d) Definición de los términos empleados e indicadores.

e) Establecimiento de los instrumentos adecuados al estudio:

i. Observación directa.

ii. Observación indirecta.

iii. Técnicas auxiliares.

f) Formulación de las preguntas.

g) Orden de las encuestas.

3) Procedimiento de la investigación:

a) Determinación de los aspectos que debe contemplar la investigación:

i. Jurídicos.

ii. Agroeconómicos.

- iii. Sociológicos.
- iv. Culturales.
- v. Organizativos.
- b) Definición de los aspectos comprendidos en la investigación.
- c) Elaboración de la hipótesis de trabajo (según aspectos):
 - i. Generales.
 - ii. Sub-hipótesis o hipótesis de trabajo.
- d) Definiciones operativas.
 - i. Demográficas.
 - ii. Económicas, agrológicas.
 - iii. Jurídicas.
 - iv. Sociológicas.
 - v. Culturales.
- e) Diseño de la muestra: Categorías y estratificación.
 - i. Determinación del universo.
 - ii. Tipo y tamaño de la muestra.
- f. Elaboración de los instrumentos de investigación.
- g. Entrenamiento. Prueba de los instrumentos de investigación.
- h. Recolección de datos.
- i. Sistematización.
- j. Análisis.
- k. Conclusiones y recomendaciones.
- l. Publicación.

JICA
*1825

C. Estructura Socioeconómica de Colombia (con especial énfasis en la estructura agraria)

1. Marco histórico de la estructura de dependencia.

- a. Importancia del estudio histórico. Las causas determinantes de la estructura socioeconómica de un país como el nuestro se remontan al pasado. Acontecimientos que ocurrieron hace siglos o decenios aún se hacen sentir. Por esto no puede comprenderse una política de desarrollo o la estructura socioeconómica de una nación mientras no se verifique este análisis dentro de su contexto histórico.

La necesidad del estudio histórico que planteamos es aún más evidente, si se tiene en cuenta el hecho de que la estructura socioeconómica en América Latina en general y, en particular en Colombia, ha sido promovida no por los mismos países, sino que estos han sufrido la imposición de sus estructuras debido a la correlación y cambios de fuerzas externas.

En este orden de ideas no podríamos explicar a cabalidad, por ejemplo, el proceso de concentración de la propiedad de la tierra sin establecer sus orígenes desde el imperio del Mercantilismo Español y sin analizar el proceso de acaparamiento producido por la contrareforma que se adelantó en el año de 1856 para impedir la aplicación de las medidas redistribucionistas del General Tomás Cipriano de Mosquera.

Además, sin un estudio de las condiciones de dependencia externa es imposible explicar la primacía de un determinado producto en la economía nacional: el monocultivo. Pero este hecho se explica con mediana claridad cuando se encuentra que las economías nacionales de Latinoamérica siempre han cumplido en la economía mundial la función primordial de producir materia prima y alimentos, que la política colonial del Mercantilismo Español fue fomentar la extracción de minerales y la producción de materias primas y que, una vez obtenida la independencia, la economía nacional bajo el Imperio del Libre Comercio continuó con su cometido de producir alimentos y materias primas a cambio de productos industriales de consumo inmediato.

b. Sistemas de dependencia.

- 1) Dominio mercantilista. Iniciación del proceso de concentración de la propiedad de la tierra.

- a) Rasgos generales del mercantilismo. El sistema del Imperialismo Mercantilista que dirigió España se fundaba en el control directo de las colonias para su explotación por medio de tributos y de un comercio reglamentado, elevando al máximo las prohibiciones con el fin de evitar el desarrollo de manufacturas que le hicieran

competencia. En esta época se inicia el desarrollo geográfico de la economía nacional con la ocupación de las tierras altas, mesetas y planicies en las cuales los conquistadores españoles encontraron pueblos indígenas de alta evolución cultural y política. Las elevadas regiones Andinas ofrecieron a los españoles condiciones adecuadas para una existencia sedentaria; las costas fueron regiones utilizables únicamente para la defensa y la economía giró alrededor de la minería. No existe una verdadera economía nacional; sino una serie de economías cerradas y parciales, con mínimas vías de comunicación, sin mercado exterior, con una sola actividad: La extracción de metales preciosos y el envío a España de todo el oro y la plata arrancados de las minas.

El sistema económico impuesto por España a sus colonias impidió el desarrollo de las mismas, ya que los impuestos de estanco, alcabalas, resguardos, encomiendas, prohibición de comercio exterior, etc., obstaculizaron el desarrollo de la economía y significaron una traba infranqueable al desarrollo del comercio y de la industria.

b) Estructura de la economía agraria colonial estancos, diezmos, mayorazgos, correlación-latifundio-esclavitud, resguardos indígenas.

En la estructura de la economía agraria colonial, el estanco constituía una traba al desarrollo de la agricultura, por cuanto se señalaban las regiones en las cuales se podía cultivar el tabaco, quedando fuera de tales sitios prohibida la producción. El tabaco que se cultivaba con autorización debería ser vendido únicamente a los establecimientos del Estado denominados factorías, creados exclusivamente con ese fin. Las factorías vendían nuevamente el tabaco a los consumidores y la diferencia entre el precio de compra y el de venta constituía la ganancia fiscal. Este monopolio de la venta del tabaco por parte del Estado demostraba en su sencilla organización la simplicidad que caracterizaba a la economía colonial.

Otra de las instituciones impuestas por España, que incidió directamente en la concentración de la propiedad de la tierra y que produjo años más tarde la existencia de más de tres millones de hectáreas conocidas como bienes de manos muertas, fue la institución de diezmos. Era esta una contribución reglamentada en las siete (7) partidas del Rey Sabio en cuya Ley 1a. se establecía: "Diezmos es la décima parte de todos los bienes que los hombres ganan y que deben ser dados a Dios como dador de todos los bienes". El Papa Alejandro VI definió en 1499 que las dos terceras partes de los diezmos se cedían a los reyes católicos a perpetuidad. Por esta razón el recaudo de los diezmos durante la Colonia era una de las funciones

de la Real Hacienda. Al declararse la Independencia se suscitó el problema jurídico de decidir si los nuevos estados podían continuar disfrutando de este impuesto. La situación se resolvió con la promulgación del Decreto del 15 de Octubre de 1821 que ordenó continuara la vigencia de la anterior legislación al respecto.

Una Institución Colonial directamente vinculada a la propiedad de la tierra era la denominada mayorazgo, que limitaba la libre enajenación de la propiedad territorial y que consistía en un especial régimen de la herencia inmueble, por el cual las grandes propiedades pasaban indivisibles al hijo mayor, quien no podía enajenarlas. El mayorazgo inmovilizó la propiedad y acrecentó el latifundio. La primera reforma de la estructura de la economía Neogranadina fue la supresión de los mayorazgos por medio de la Ley del 10 de Julio de 1824, la cual estableció en su segundo considerando: "Esta disposición es reclamada por el fomento de la agricultura, industria y comercio, que desde luego prosperará, por la libre circulación de dichos bienes".

Los resguardos indígenas, eran grandes extensiones territoriales conferidas a los pueblos indígenas en propiedad para que habitaran en ellas, las cultivara y, atendieran sus necesidades. Representaban la forma colectiva en la economía agrícola colonial ya que se cultivaba la tierra bajo el régimen de la indivisión. Inicialmente las adjudicaciones a los indígenas se efectuaron en localidades distantes de los centros poblados; pero con el transcurrir de los años quedaron cerca de los grandes centros de consumo. Al terminar la guerra de la Independencia, el Gobierno ordenó la titulación individual con resultados nefastos para los presuntos beneficiarios, quienes perdieron sus tierras al venderlas o entregarlas a los prestamistas en pago de sus acreencias. Esta situación hizo que el Gobierno, en 1832, aplazara el proceso de individualización y prohibiera a quienes recibieron sus lotes, enajenarlos en un período no menor de 30 años.

Esta medida detuvo provisionalmente la creciente tendencia a despojar de sus parcelas a los indígenas para incrementar las extensiones de los latifundios y obligar a los desposeídos de la tierra a alistarse como peones, arrendatarios o aparceros, creando así el gran ejército de mano de obra rural que demandaba la explotación de las grandes haciendas. Esta suspensión provisional de las titulaciones individuales persistió hasta el momento en que la República se desligó del Mercantilismo Español y quedó bajo la subordinación del Imperialismo Libre Cambista Inglés, como más adelante lo analizaremos.

Las Instituciones coloniales reseñadas, principalmente la de los diezmos y mayorazgos favorecieron el fortalecimiento del latifundio. Esta era ya la forma más generalizada de la propiedad territorial, limitando el poder de compra y las posibilidades de consumo de las masas campesinas. Así, el proceso de concentración de la propiedad de la tierra surgió en forma avasalladora, estimulado por estas líneas de la economía colonial y fortalecido principalmente por las cesiones de inmensas propiedades que el Monarca hacía a las comunidades religiosas o a los particulares, aplicando el principio general del derecho colonial de que el Rey era el propietario de todas las tierras de las colonias y en consecuencia podía ceder generosamente la propiedad de ellas o venderlas.

Los inmensos latifundios creados en la forma que se acaba de reseñar eran cultivados mediante el trabajo de los esclavos. Por ello la esclavitud gozaba de amplia hegemonía social en regiones de innegable concentración de la propiedad de la tierra. De ahí que la suspensión de la esclavitud en 1850 creó, por un momento, un instante crítico para el latifundio, crisis de la cual salió más vigoroso cuando el desarrollo económico promovido por el tránsito al Imperio del Libre Cambismo Inglés y la aplicación de la reforma anticolonial de 1850 hicieron de la esclavitud una institución anti-económica. En virtud de esta transformación causada en la economía granadina, al propietario del latifundio le sería más ventajoso desde el punto de vista de los gastos de explotación del latifundio, utilizar el trabajo de hombres asalariados y no el de los esclavos. De ahí que el latifundio, que en un primer momento intentó defenderse mediante la insurrección de 1850, después se plegó cómodamente a la nueva situación, se reconstruyó sobre bases más amplias y fortaleció su existencia. De esta manera, la única medida anti-latifundista que se adelantó en 1850, la eliminación de la esclavitud, fue con el transcurrir de muy pocos años una reforma que favoreció los intereses de los latifundistas.

- 2) **Imperialismo Libre Cambista Inglés: Ascenso de los comerciantes y Terratenientes y orientación de la agricultura hacia el monocultivo.**
 - a) Aspectos generales del sistema Libre Cambista y su adopción en Colombia. A mediados del Siglo XIX Inglaterra había desarrollado una industria que no necesitaba de las armas ni del control político para hacer valer su supremacía. Sus industrias y las grandes masas de sus ciudades le permitían convertirse en consumidor de las materias primas y productos agrícolas alimenticios que exportaban las colonias. En el anterior dominio del Mercantilismo Español los metales preciosos eran el primer artículo de exportación, que ahora se

reemplazaba por los productos agrícolas, brindando grandes oportunidades a los terratenientes. En esta época se agudizó la convicción de que la economía colombiana debía ser esencialmente agrícola. Para los Ministros de Hacienda Juan de Dios Aranzazu y Florentino González, la implantación del Libre Cambio y la naturaleza agrícola de la economía formaban una unidad coherente e indisoluble. Florentino González expresaba: "En un país rico en minas y en productos agrícolas, que pueden alimentar un comercio de exportación considerable y provechoso, no deben las leyes propender a fomentar industrias que distraigan a los habitantes de las ocupaciones de la agricultura y minería de que pueden sacar ventaja. Los granadinos no pueden sostener con las manufacturas la concurrencia de los europeos y de los americanos del norte... debemos cumplir nuestra función; y no podemos dudar cual es, al ver la profusión con que la providencia ha dotado esta tierra de ricos productos naturales. Debemos ofrecer a Europa las primeras materias y, abrir las puertas a sus manufacturas, para facilitar los cambios y el lucro que traen consigo, y para proporcionar al consumidor, a precio cómodo, los productos de la industria fabril ... la riqueza no se obtiene sino produciendo cosas que se puedan vender con utilidad, como nuestros tabacos, nuestros añiles, el café, el cacao, la madera preciosa, el oro, la plata de nuestras minas, que se venden al mercado de Europa y, no fabricando aisladamente y sin máquinas, lienzos y bayetas que se han de vender a la miserable población indígena del país...".* En la memoria de Hacienda de 1848 Don Florentino González repetía: "gravar los artefactos que Europa y la América del Norte pueden enviar a precios baratísimos a todos los mercados del mundo sería un contrasentido económico imperdonable. Libertad para producir y cambiar, he aquí lo que el legislador debe conceder a todos". González se colocaba dentro de la más rígida división internacional del trabajo y estructuraba matemáticamente dos mundos económicos; el de las naciones agrícolas y el de las naciones industriales. Las primeras recibiendo productos industriales y las segundas obteniendo productos agrícolas y materias primas para alimentar su industria.

A mediados del siglo pasado se adoptó en Colombia el Libre Cambio que abrió definitivamente las puertas a las manufacturas extranjeras con el aniquilamiento de nuestra industria y la destinación del país al monocultivo y la monoexportación. Se había realizado la

* LUIS EDUARDO NIETO ARTETA: "Economía y Cultura en la Historia de Colombia", Tomo Primero, Página 208; Editorial Prisma, Medellín, 1970.

división internacional del trabajo en la economía colombiana. En adelante se exportaría tabaco, quina, añil, café y se recibirían en cambio, productos industriales de Inglaterra, Estados Unidos y Francia.

- b) Influencia del cultivo del tabaco en la estructura económica. Antes de que se efectuara el desplazamiento de la población colombiana de las elevadas regiones a las vertientes, se efectuó la colonización de algunos valles interiores, calientes y bajos donde se desarrolló desde la segunda mitad del siglo XVIII el cultivo del tabaco. Una de las primeras medidas que se tomaron con la adopción del Libre Cambio fue la eliminación del monopolio de la compra del tabaco por medio de las factorías, la abolición del impuesto del estanco, pilar de la estructura colonial, que se había mantenido mediante sucesivas leyes dictadas en 1821, 1832, 1835 y la última dictada en 1848 que establecía en su Artículo Primero: "Desde el 1.º de Enero de 1850 será libre en toda la República el cultivo del tabaco, pagándose un beneficio al Tesoro Nacional a razón de 10 reales por cada 100 matas que se siembren". Murillo Toro propuso que el impuesto sobre la siembra fuera abolido y el 16 de Mayo de 1850 se suprimió. El impuesto del estanco significaba en esa época el 50% de los recursos fiscales y con su supresión se beneficiaron no los pequeños cosecheros sino los grandes propietarios que se habían apoderado de las mejores tierras para el cultivo; las cuales aumentaron su precio desapareciendo los valores irrisorios característicos de la vieja economía colonial. La otra entidad beneficiaria fue la compañía de transportes fluviales que controlaba la navegación del Magdalena y tenía como principal renglón el comercio de exportación del tabaco, que alcanzó su máxima cuantía en los años de 1856 y 1857.

Con la supresión del impuesto del Estanco surgió un gigantesco déficit fiscal y la solución preferida por los radicales para solucionar la crisis del erario público fue la enajenación, a precios irrisorios, de miles de hectáreas baldías. El acaparamiento de tierras fue tan intenso que Manuel Murillo Toro presentó a las Cámaras Legislativas un proyecto de Ley que expresaba: "Nadie podrá adquirir en la Nueva Granada más de 1.000 fanegadas de tierras baldías, aún cuando hayan sido de propiedad particular. Si las tierras compradas no se cultivan dentro de los cinco años, su propiedad volverá a la República". El Presidente Hilario López no aprobó esta idea de su Secretario de Hacienda, ocasionando la disparidad y el retiro de Murillo Toro.

El proceso de venta de tierras baldías con el objeto de subsanar el déficit fiscal producido por la supresión del Impuesto del Estanco, llegó a tal extremo que se tramitó en el Congreso Nacional la entrega de 30 millones de hectáreas baldías a una compañía francesa; además de proliferar la celebración de contratos de adjudicación hasta por la cantidad de medio millón de hectáreas. Liévano Aguirre en "El proceso de Mosquera ante el Senado", anota, como producto de sus investigaciones, lo siguiente: "Por contrato entre el Gobierno que sucedió a Obando y el Representante de una compañía extranjera domiciliada en París, se concedió a dicha compañía el privilegio de adquirir con papeles de deuda pública 30 millones de hectáreas de tierras baldías en los lugares del territorio nacional que ella libremente escogiera. Este contrato inaudito aparece publicado en la Gaceta Oficial No. 1857 y no se llevó a efecto por la guerra que se libraba en esos momentos entre Rusia, Francia e Inglaterra por el dominio del Medio Oriente y la oposición de José María Samper en el Congreso... en la Gaceta Oficial aparecen también dos contratos celebrados por el Gobierno del señor Mallarino; el primero con ciudadanos extranjeros asociados con nacionales, en virtud del cual se adjudicaban por un precio irrisorio, satisfecho con papeles depreciados de deuda pública, quinientas mil hectáreas, que incluían los Llanos de Neiva, y parte de los de San Martín; y el segundo con un ciudadano colombiano, adjudicándole la totalidad de las tierras baldías que existieran en las cabeceras del río Magdalena"*.

- c) Ciclo del añil y la quina. Al ser eliminada la exportación del tabaco por la competencia procedente de las áreas del Pacífico, este cultivo es reemplazado por el del añil. Las mayores ventas correspondieron al año de 1870 por el equivalente de \$528.575.00. Viene luego el ciclo de la extracción de la quina, cuya máxima exportación correspondió a 1880 por valor de \$5'123.814.00.

La producción de todos los anteriores cultivos no era cuantiosa y estaba circunscrita a unas pocas regiones. Las regiones no beneficiadas por el respectivo cultivo adolecían de grave penuria económica.

- d) Influencia del cultivo del café. Cuando se habían cumplido los ciclos del tabaco, del añil y de la quina la población llegó a las

* INDALECTO LIEVANO AGUIRRE: El Proceso de Mosquera ante el Senado, Editorial Revista Colombiana Ltda., Tercera Edición, Bogotá, 1971. Página 40.

vertientes donde solo un producto se podía cultivar en condiciones económicas favorables: el café. Este producto no era desconocido, se exportaba en pequeñas cantidades y en 1866, en plena primacía del tabaco, se habían enviado cuatro millones de kilogramos a los mercados exteriores.

El café ocasionó el desarrollo de actividades económicas aún en las regiones que no lo producían e hizo necesaria la construcción de vías de comunicación hacia el río Magdalena, que se convirtió en un presupuesto de la economía nacional. Debido al auge del café, las relaciones entre la agricultura y la industria fueron plenamente determinadas por la agricultura. El procedimiento para destacar el significado que tiene el valor de la producción del café en la creación del mercado interno y la economía nacional, es comparar el valor de la producción del café con los datos de la producción del tabaco y quina del siglo pasado, relacionándolos con la población de las respectivas épocas: "En 1856/57 y 1867 a 1869, con una población que fluctuaba entre 2.500.000 y 3.000.000 la exportación de tabaco ascendió respectivamente a \$3'092.204.00 y \$3'019.931.00. En 1879-1880 y 1881, cuando la población era ligeramente mayor, la quina enviada al exterior tuvo correspondientemente un valor de \$3'349.322.00 a \$5'123.814.00. Ahora bien: en 1945, con nueve millones y medio de habitantes la exportación de café había ascendido a \$182'114.461"*.

Antes, la producción del tabaco, la quina y el añil no era cuantiosa y estaba circunscrita a unas pocas regiones. Sus características eran el reducido valor y la limitada ubicación geográfica. La economía no tenía estabilidad. El café suscitó una transformación paralela de todas las regiones de la nación. El café, anota Eduardo Nieto Arteta en su obra "El Café en la Sociedad Colombiana", ha contribuido a la formación de las clases sociales: "El café crea en Colombia las clases sociales, previa la conservación de los grupos que ya existían ... suscita la formación de una economía capitalista, después de haber ampliado el mercado interno para la futura producción industrial. La burguesía y el proletariado son las nuevas clases sociales. Hay, también, los grandes exportadores de café. El aumento de las importaciones a raíz de la mayor demanda, nos da el comerciante al por mayor, nacional o extranjero. El cuadro queda completo. El café es una revolución económica **". Todos estos hechos se producen mientras surge la

* LUIS EDUARDO NIETO ARTETA: "El Café en la Sociedad Colombiana", Editorial Prisa, Medellín, 1971, Página 24.

** Ibidem, Página 73.

gran crisis del mundo capitalista en los años 30 y Colombia sale de la esfera del Imperialismo del Libre Cambio para ingresar en la del Neocolonialismo.

Antes de analizar la etapa Neocolonial, es indispensable referirnos a las medidas de Reforma Agraria que se iniciaron en 1850 cuando se encontraba en ascenso la tesis del libre cambio. Estas medidas fueron, particularmente, la abolición de los censos, quitándose así los gravámenes patrimoniales a las propiedades y la abolición de la esclavitud, que, como anotamos antes, en un principio fue una medida contra la explotación del latifundio; pero que luego, con el viraje de la economía, facilitó más bien la concentración de las tierras al permitir que estas fueran convenientemente explotadas por el trabajo de asalariados y no de esclavos. Aparte de estas dos reformas, se dictaron entre 1850 y 1861 disposiciones que revisten extraordinaria importancia desde el punto de vista de concentración de la propiedad sobre la tierra, como son las relacionadas con la extinción de los resguardos indígenas y la desamortización de los bienes de manos muertas, que analizaremos en detalle a continuación.

- e) División de los resguardos indígenas. El Artículo 3o. de la Ley 11 de octubre de 1821 había establecido que se garantizaba la propiedad de los resguardos de tierras asignados a los indígenas por las leyes españolas.

La Ley del 6 de marzo de 1832, en su Artículo 7o. prohibió la enajenación de las tierras de los resguardos o de las porciones que se pudieran adjudicar a los indígenas. Pero dentro de las medidas de Reforma Agraria de 1850, la Ley del 22 de julio de ese mismo año autorizó a las Cámaras de Provincia para "arreglar la medida, repartimiento, adjudicación y libre enajenación de los resguardos de indígenas pudiendo, en consecuencia, autorizar a estos para disponer de sus propiedades del mismo modo y por los propios títulos que los demás granadinos". Todas las Cámaras de Provincia aprobaron entonces las normas que tendían a la extinción de los resguardos, mediante la libre enajenación de sus tierras por los indios.

Con la facultad concedida en 1850 para que los indígenas transfirieran sus tierras, en pocos años toda la propiedad de los resguardos quedó concentrada en otras manos, el indígena fue fácilmente inducido a vender su propiedad, pasó a ser arrendatario y la tierra fue destinada a cría o ceba de ganado. El impacto puede apreciarse si se considera que los indígenas constituían el 50% de la

población. El pequeño propietario o campesino fue reemplazado por una población trashumante de peones y arrendatarios, en interminable búsqueda de trabajo en las grandes haciendas. La razón era muy simple: Sin esta medida sería imposible darle impulso a la explotación agrícola que era una imposición del sistema del Libre Cambio; no obstante, se había desechado la otra alternativa que armonizaba con la explotación agrícola, cual era la de establecer un nivel de salarios que estimulara a los habitantes de los resguardos a ofrecer su trabajo. Don Salvador Camacho Roldán explica uno de los efectos de la disolución de los resguardos: "autorizados para enajenar sus resguardos, inmediatamente los indígenas los vendieron a vil precio a los gamonales de sus pueblos, se convirtieron en peones de jornal, con un salario de cinco a diez centavos por día, las tierras de labor fueron convertidas en dehesas de ganado y los restos de la raza poseedora siglos atrás de estas regiones se dispersaron en busca de mayor salario a las tierras calientes, en donde no han mejorado su triste condición. Al menos, esto ha contribuido a la fundación de esas haciendas notables que pueden observarse en todo el descenso de la Cordillera hacia el Sur y hacia el Sureste, hasta Ambalema"*.

Nieto Arteta en "Economía y Cultura en la Historia de Colombia" anota: "las bellas palabras de Don Salvador Camacho Roldán explican la principal de las finalidades de la extinción de los resguardos: creación de una masa proletaria que ofreciera base para el ulterior desarrollo de la Nueva Granada"**.

- f) Desamortización de los bienes de manos muertas. Cuando anteriormente anotamos la vigencia del Imperialismo Mercantilista Español, apreciamos cómo las comunidades religiosas iniciaban la formación de un inmenso patrimonio mediante las cesiones de tierras que recibían por parte del Monarca y el cumplimiento de la obligación de los diezmos por parte de los fieles. Estas tierras, dados sus fines especiales no podía enajenarse ni existía interés en sus usufructuarios de incrementar su rendimiento económico. Desde la época de la Colonia revestía grandes proporciones este problema, como puede apreciarse en la comunicación que Antonio Manso y Maldonado, Presidente de la Audiencia de la Nueva Granada, enviaba al Rey de España: "He reservado para la conclusión otras de las causas

* LUIS EDUARDO NIETO ARTETA: "Economía y Cultura en la Historia de Colombia", Tomo I, Editorial Prisma, Medellín, 1970, Página 179.

** Ibidem, Página 179.

más universales de la pobreza del reino y sus habitantes, tan difícil de remover que solo al poderoso brazo de su Majestad puede ser reservado su remedio. La piedad de los fieles es excesiva: han enriquecido a los monasterios con varias limosnas capellanías que dotan para que las sirvan religiosos, personas sin herederos que fundan una capellanía para que sirva a tal o cual convento . . . poco a poco se han hecho eclesiásticos todos los bienes de calidad, que apenas se contará casa o hacienda que no sea tributaria del eclesiástico, pues la que no lo es de algún convento, lo es de un clérigo secular por tener allí fundada su capellanía".

Ante el hecho de que los bienes de manos muertas constituían a mediados del siglo XIX una tercera parte de toda la propiedad raíz de la nación, el 9 de septiembre de 1861, Tomás Cipriano de Mosquera, Presidente de la República, dictó el Decreto de esa fecha cuyo Artículo 1.º decía: "Todas las propiedades rústicas, derechos y acciones, capitales, censos, usufructos, servidumbres u otros bienes, que tienen o administran como propietarios, o que pertenezcan a las corporaciones civiles o eclesiásticas y, establecimientos de educación, beneficencia o caridad, en el territorio de los Estados Unidos de Colombia, se adjudican en propiedad a la nación por el valor correspondiente a la renta neta que en la actualidad producen o pagan, calculado por crédito al 6% anual".

El General Mosquera explicó al país el histórico Decreto en la siguiente forma: "La propiedad ha estado mal constituida entre nosotros: fue constituida por un Gobierno despótico, por la inquisición y el fanatismo y, por la aristocracia clerical y de sangre. Se constituyó, en consecuencia, oprimiendo a las clases trabajadoras, en beneficio de los privilegiados. Pero esta constitución de la propiedad no es la que corresponde a un pueblo libre; a un pueblo que para usar de su derecho no debe estar embargado por estas trabas. Coloquemos, pues, la propiedad en consecuencia con la Democracia; demos pues la tierra a los que la trabajan y la hacen producir".

Aunque el propósito de Mosquera no fue la venta inmediata de la tierra, se ordenó el remate de algunas propiedades con el propósito de demostrar que, las propiedades eclesiásticas sí encontrarían compradores, por encima de la excomunión canónica lanzada sobre Mosquera y toda persona que, de manera alguna contribuyera a ejecutar el decreto de desamortización. En 1862 se ordenó suspender las ventas porque "se había informado al Ejecutivo que las ventas que se han beneficiado, han recaído en un número reducido de individuos". Con el objeto de evitar la concentración de la propiedad sobre los bienes desamortizados, el Gobierno en Circular de 14

de noviembre de 1862, firmada por Rafael Nuñez expresó: "Se trata de resolver con la desamortización, el arduo e inmenso problema de la distribución equitativa de la propiedad ... creo esta se ha conseguido por medio de las siguientes disposiciones:

- La concesión de plazos para el pago de las propiedades adjudicadas en remate.
- La división en lotes de estas propiedades.
- La supresión de la Fianza Personal que no está al alcance de muchos conseguirla".

El Decreto de desamortización fue aceptado por gremios comerciales y territoriales porque advirtieron la posibilidad de apoderarse de las grandes haciendas eclesiásticas; pero que Mosquera aplazara el remate de bienes de manos muertas, reglamentara los remates para que fueran favorecidas personas de escasos recursos económicos y además ordenara la emisión de billetes de tesorería liberando al Estado de la necesidad de acudir periódicamente a los negociantes en papeles de deuda pública, fue algo inadmisibles para la burguesía criolla, la cual, a partir de ese momento, inició su fuerte oposición a Mosquera, favoreciendo el triunfo de Manuel Murillo Toro para el período Constitucional que se iniciaba en 1864.

Una de las primeras medidas de Murillo Toro fue dictar la Ley 47 del 12 de mayo de 1865, que ordenó la venta inmediata de todos los bienes desamortizados al mejor postor y fijó un plazo máximo de un año para la terminación de los remates. Esta acción ha sido unánimemente considerada por los historiadores como uno de los más escandalosos saqueos de que haya noticia en el país, ya que, como las leyes vigentes permitían el pago de los bienes con "billetes" de deuda pública con grandes descuentos y, una vez dueños del gran volumen de documentos, monopolizaron las compras en los remates.

Cuando Mosquera, en virtud de un gran apoyo popular, regresó al año siguiente al poder, dictó el famoso Decreto de 11 de agosto de 1866, que establecía en su Artículo 1o.: La Junta Suprema Directiva del Crédito Nacional procederá inmediatamente a revisar los expedientes de remate de fincas desamortizadas, e informará al Poder Ejecutivo, cuáles son las enajenaciones en que el erario ha sufrido lesión enorme, considerando el valor de los papeles de crédito dados en cambio y el valor efectivo de las fincas rematadas". El Artículo 3o. del mismo Decreto establecía: "En los informes de

la Junta se prevendrá al Ministerio Público para que promueva los correspondientes juicios de restitución por entero, a virtud de la lesión enorme sufrida por el erario nacional". Además, mediante el Decreto del 10 de agosto de 1866, Mosquera planteó un problema que ha constituido punto principal del debate agrario en el país: El de la legitimidad de la titulación de la propiedad en Colombia. El Artículo 5o. de este último Decreto estableció: "Los particulares y asociados que están en posesión de una propiedad rural, deben presentar los títulos que tengan de la propiedad, los cuales deben ser, conforme las leyes:

-El título de gracia o concesión o venta que se hizo, por el Gobierno Español, conforme las Leyes y Reales Cédulas que se declararon vigentes hasta 1808;

-Las escrituras de venta que se hicieron por las autoridades españolas antes de 1810 y, por las autoridades de los Gobiernos Republicanos de las Provincias Unidas de la Nueva Granada, Confederación Granadina, Estados Unidos de la Nueva Granada hasta la fecha, determinándose claramente los límites naturales y precisos. A falta de estos documentos es título legal la posesión de buena fe por 25 años continuos y, que real y efectivamente hayan poseído los propietarios".

Como el gigantesco proceso de apropiación de la tierra por medio de despojos había tenido su principal auge a partir de 1850, esta medida junto con la revisión de los remates de bienes de manos muertas despertó la alarma y la más decidida oposición de los latifundistas de la República, pues no habían transcurrido los 25 años de posesión tranquila que exigía el Decreto para la validez de los títulos. En consecuencia, no se hizo esperar el golpe de estado contra Tomás Cipriano de Mosquera, que se verificó la noche del 23 de mayo de 1867 bajo la dirección del General Santos Acosta. Inmediatamente depuesto y encarcelado Mosquera, en momentos en que la nación afrontaba los más graves problemas políticos y en gran parte de ella estaba turbado el orden público, al reunirse el Congreso este no tuvo otra preocupación que buscar la manera de poner término a las dos medidas de Mosquera para adelantar la Reforma Agraria, como eran el estudio de la titulación de la propiedad en Colombia y la revisión judicial por lesión enorme de los remates de los bienes de manos muertas. Por ello, sin discusión y sin estudio de ninguna clase se aprobaron intempestivamente las Leyes 41 del 22 de julio y 51 del 20 de agosto de 1867. La primera suprimió el cuerpo de ingenieros integrado para llevar a cabo el catastro científico de la propiedad en Colombia y eximió a los propietarios de

la obligación de presentar sus títulos. El Artículo 3o. de la segunda Ley explicaba las verdaderas causas del golpe de estado y el encarcelamiento de Mosquera. Este Artículo expresaba: "Con la sanción de la presente ley quedan ratificados de nuevo y de la manera más solemne todos los remates de que trata el Decreto Ejecutivo del 11 de agosto de 1866 sobre revisión de remates; y la nación garantiza a los adjudicatarios y a sus sucesores legales, la libre propiedad de los bienes adjudicados en el término de las leyes bajo cuyo amparo se practicaron dichos remates".

En resumen, la Reforma Agraria de mediados del siglo XIX cumplió las aspiraciones de los propietarios territoriales que querían cultivar y comerciar el tabaco libremente. Por ello extinguió el monopolio del tabaco. Además, los propietarios territoriales querían la desaparición de los tributos coloniales que representaban un obstáculo al libre desarrollo agrícola y de las cargas patrimoniales que afligían la propiedad urbana y rural. Por ello obtuvieron la supresión de los diezmos y los censos. Los propietarios territoriales aceptaron la desamortización en los bienes de manos muertas por que esa medida les facilitaba la oportunidad de acrecentar sus propiedades y la obtuvieron. En conclusión: el latifundio salió fortalecido. Se suprimió el latifundio eclesiástico pero se acrecentó y estabilizó el latifundio laico, con miras al desarrollo agrícola, como correspondía a una nación que debía importar manufacturas y exportar alimentos y materias primas de acuerdo con la tesis preconizada por el Libre Cambio.

Por todo lo expuesto, la influencia del Imperialismo Libre Cambista Inglés en Colombia se manifestó con cuatro características esenciales:

- Auge de la clase de los grandes comerciantes y terratenientes.
- Aceleramiento del proceso de concentración de la propiedad territorial.
- Desplazamiento de los sectores artesanales y manufactureros, que retornaron a la agricultura.
- Desviación de la agricultura al monocultivo.

- 3) El neocolonialismo: Surgimiento de la industria liviana a partir de 1930 y dependencia de la maquinaria pesada y el capital financiero norteamericano. La gran crisis de 1930 propició el nacimiento de una industria y una burguesía nacional, ya que permitía suspender la importación de

manufacturas extranjeras. En una primera etapa el Imperialismo se esforzó por exportar la crisis del año 1930 al mundo colonial. Para ello hizo que las colonias aumentaran sus importaciones al mismo tiempo que reducía las exportaciones de las colonias debido al bajo ingreso del pueblo del país dominante. En esta primera etapa el mundo colonial agotó sus reservas.

En una segunda etapa de la crisis surgió una incipiente industria nacional ante la existencia del mercado interno creado bajo el Imperio Libre Cambista y la existencia de capitales acumulados por nacionales. El defecto consistía en que la industria nacional únicamente podía producir bienes de consumo; pero no bienes de producción. El imperialismo perdió así el mercado de bienes de consumo; pero el panorama se presentaba propicio para el mercado de los bienes de producción. Como el establecimiento de una industria nacional exigía equipos y maquinarias de un alto nivel técnico, era necesario adquirirlo; pero la burguesía colombiana no contaba para ello sino, otra vez, con la venta de materias primas, minerales y agrícolas. De ahí la nueva forma de dependencia: el Neocolonialismo.

La dependencia Neocolonial colombiana se fundamenta sobre la base de intercambio de bienes de producción extranjeros por un producto agrícola: el café, cuya importancia en la estructura económica anotamos anteriormente. La industria Neocolonial se constituye en mercado para los bienes de producción de la industria pesada imperialista al paso que no adquiere ninguno de los bienes de consumo elaborados por la industria nacional. Este dominio económico se refuerza con el control monetario. El imperialismo paga las materias primas con su moneda; pero las colonias no pueden comprar las máquinas pesadas, los bienes de producción, con la suya.

Así, a partir de 1930 se inició en el país el proceso de industrialización y con él una serie de modificaciones en el sector agrario, mediante la intervención del sector industrial, que a través de Alfonso López impulsó la aprobación, por parte del Congreso, de la Ley 200 de 1936. Los efectos de esta Ley que en un principio buscaba la conversión de pequeños poseedores en propietarios de tierra, se hicieron nugatorios en la práctica ante la reacción latifundista que propició uno de los períodos más graves de violencia que en el presente siglo ha azotado al país.

Posteriormente, en 1944, la Ley 100 fue el primer estatuto legal que estableció la distribución de tierras como recurso para incrementar la productividad agrícola y reducir el tamaño de las grandes propiedades. Para facilitar esta labor en el Artículo 11 de esta Ley se declaró "de utilidad pública e interés social la adquisición de tierras incultas o insuficientemente explotadas, pertenecientes a particulares" y se facultó al

Estado para intervenir y evitar el fraccionamiento antieconómico de las propiedades. Además, la Ley promovió el interés particular por desarrollar parcelaciones con fines comerciales, dadas las facilidades para conseguir la financiación de los programas. Con la promulgación de esta Ley 100 de 1944 se facultó para el desarrollo de programas de parcelación a la Caja de Crédito Agrario; pero sólo hasta 1948 se creó el Instituto de Parcelaciones, Colonización y Defensa Forestal. Este Instituto, con un reducido capital de \$ 10.000.000.00, inició la adquisición de 51 predios de los cuales distribuyó totalmente 11, adjudicando 465 parcelas sobre un total de 8.033 hectáreas. Este Instituto incurrió en una falta de extraordinaria gravedad como fue el programar actividades con un plan de parcelaciones para personas no vinculadas a la agricultura, además de fraccionar la propiedad en lotes inferiores a las tres hectáreas.

En 1953, se suprimió el Instituto de Parcelaciones, Colonización y Defensa Forestal y se creó en su reemplazo el Instituto de Colonización e Inmigración. La dilución de responsabilidades y el completo caos administrativo resultantes de la intervención, en el manejo del organismo, de una serie de entidades como los Ministerios de Defensa, Obras Públicas, Salud, etc., hicieron prácticamente nugatoria la labor del Instituto.

Es importante anotar que las labores de esta serie de organismos, en cuanto a modificación del estado de tenencia de la tierra, fueron ineficaces, por cuanto la limitación de no transferir la propiedad de la parcela adjudicada a quienes no fueren sujetos de reforma agraria, únicamente se establecía mientras el beneficiario no cancelara totalmente el valor de la parcela. En tal forma que un tercero interesado, aunque no fuera característicamente agricultor, podía liquidar la deuda para que la parcela quedara libre de limitación, adquirirla e iniciar nuevamente el proceso de concentración de la propiedad.

En 1956 se suprimió el Instituto de Colonizaciones e Inmigraciones y todas sus funciones se asignaron a la Caja de Crédito Agrario. La Caja organizó una Sección de Colonizaciones y Parcelaciones adelantando sus primeros proyectos a partir de 1957, dando especial énfasis a la labor de culminar los proyectos iniciados anteriormente por los Institutos mencionados. En ese momento se utiliza la Ley 20 de 1959 que dispuso: "La Caja de Crédito Agrario y las Cajas y Secciones de Ahorro de los Bancos en el país, invertirán el 10% de sus depósitos de ahorros en la ejecución de programas de parcelación de tierras". Además, el Gobierno ordenó la emisión de 50 millones de pesos como fondos para que la Caja adelantara parcelaciones en tierras afectadas por la violencia. Amparada con estas condiciones la Caja, entre los años de 1957 y 1961, afectó un total

de 30 predios sobre una extensión de 25.571 hectáreas, adjudicando parcelas a 2.478 familias. Fuera de estos proyectos, la Caja propició y financió labores de colonización que, no obstante vincular nuevas áreas a la economía nacional, no incidían en la modificación de la estructura de tenencia de la tierra.

Además, es conveniente tener en cuenta la relación entre la concentración de la propiedad sobre la tierra y la concentración de los recursos crediticios; ya que, constituyendo la Caja Agraria la principal fuente de recursos de crédito para el sector agropecuario, es evidente, tomando como ejemplo los años de 1968 y 1969, que si "el 74% de las obligaciones recibieron el 22% de los nuevos préstamos, mientras el 2.24% de las obligaciones (cuya estratificación sobrepasa los \$50.000.00 por obligación) recibió el 39.95% de los valores prestados, sobresaliendo los préstamos mayores a \$150.000.00..."

Siendo 0,686 el índice de concentración del crédito para los años de 1968 y 1969*, podemos afirmar que la concentración del crédito agrícola sigue en manos de pocas personas.

A medida que el sector industrial se fortalece, paralelamente exige control del Estado e interviene por medio de este en la economía, lo que origina que en la década de 1960 existan entidades como el IFI, Superintendencias, Planeación Nacional, etc. con capacidad para intervenir directamente en la Economía Nacional.

En cuanto hace relación a la problemática Agropecuaria es indispensable analizar la relación del capital industrial con el latifundio. Para la década del 60 se presentó un desarrollo considerable del sector industrial productor de bienes para el consumo el cual encontró trabas para su desarrollo en el dominio monopolista de la agricultura y la retención de las tierras por el latifundista que las mantiene prácticamente fuera del mercado.

El antagonismo principal que se presenta entre el latifundista y el industrial tiene su origen en la renta absoluta de la tierra.

Por renta absoluta se entiende el precio que se le paga al dueño de la tierra o de un recurso natural por el uso del mismo. O sea que la renta absoluta la obtiene el terrateniente por el simple poder de disposición sobre la tierra.

* "La Realidad Rural y la Reforma Agraria como factor de cambio", Ponencia ante el Seminario de Directivos, Página 98, Mimeografiado INCORA, Bogotá, 1970.

Así en el proceso de producción agrícola el producto va encareciendo por ese costo adicional que es el de la renta. Este costo mayor se involucra en los costos de producción pues para el agricultor representa un costo fijo, que puede recuperarse al ser incluido en el precio de la mercancía.

Este costo adicional al valor del trabajo involucrado en la tierra, al valor de las ventajas locacionales y a la tasa de "beneficio" medio que se obtiene en todos los ramos de la producción, entra en el precio de los bienes para la subsistencia y las materias primas, produciendo un recargo tanto en el capital constante (materias primas) como el capital variable, bienes de consumo para el trabajador, encareciendo de este modo la producción industrial.

Esta es una de las razones por las cuales el sector industrial impulsó la Reforma Agraria de 1961; Reforma que, no obstante tener el apoyo industrial, le ha sido imposible destruir el poder latifundista como lo podremos ver más adelante.

En el tercer sistema de dependencia, que analizamos, el proceso de concentración de la propiedad, cuya reseña histórica esbozamos anteriormente, alcanzó, de conformidad con los datos de la Misión Lebrét y las investigaciones realizadas por el CIDA en 1962, la magnitud que puede apreciarse en el cuadro que a continuación insertamos:

Categorías de Tamaño	Pedios	Has.	Promedio Has.
2.000 a 5.000	433	1.297.416	2.996
5.000 a 10.000	100	756.566	7.566
10.000 a 20.000	50	720.193	14.403
20.000 a 50.000	30	931.774	31.059
50.000 a más	<u>23</u>	<u>3.368.121</u>	<u>146.440</u>
Totales	636	7.074.070	11.123

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en su Boletín No. 222, correspondiente a enero de 1970, hace un

análisis sobre la concentración de la propiedad de la tierra en la década del 50 y la labor que adelantó el INCORA desde su creación en el año de 1961, hasta el año de 1969. El DANE anota: "Al finalizar la década del 50, el 3.6% de los propietarios de más de 110 hectáreas poseían el 66% de la superficie agrícola, al paso que el resto de ellos, el 96.4% solo contaba con el 34% de ella". Más adelante determina el DANE que el coeficiente de concentración de la tenencia de la tierra en 1960 equivalía a 0,864, mientras que en 1969 el coeficiente de concentración ascendía a 0,818. De lo cual concluye el DANE que la labor del INCORA hasta el año de 1969 modificó el coeficiente de concentración de la tenencia de la tierra, solo en 0,046.

Para obtener los anteriores datos, el DANE se fundamentó en la entrega de 1.194 títulos definitivos sobre 13.656 hectáreas y 4.153 contratos de asignación sobre 55.686 hectáreas, otorgados por el INCORA hasta 1969. Si se tiene en cuenta el total de 723 contratos de asignación provisional sobre 3.989 - 5.722 hectáreas entregadas desde 1969 hasta el año de 1972 y además se contabilizan 5.241 Escrituras Públicas sobre 76.326 - 6.236 hectáreas correspondientes a títulos otorgados durante ese mismo lapso (1969-1972), en el cual el Instituto adelantó en forma preferencial la adjudicación de tierras en común y proindiviso y la constitución de sociedades para la explotación comunitaria de la tierra, el coeficiente sería de 0,818.

Los anteriores datos los analizaremos en la segunda parte del estudio que versará sobre la actual estructura socioeconómica. En esta primera parte nos hemos limitado a demostrar que esta estructura no ha surgido en el último decenio; sino que es producto de una evolución histórica en la cual el papel determinante lo han desempeñado las relaciones de dependencia externa.

2. Estructura económica de Colombia.

- a. Advertencia y limitaciones. Para la realización del presente trabajo se ha partido del presupuesto teórico general de la existencia del fenómeno conocido como la dependencia.

En cuanto a la caracterización del funcionamiento económico interno se ha trabajado fundamentalmente con el libro "La Realidad Rural y la Reforma Agraria como factor de Cambio". Ponencia presentada al Seminario de Directivos del INCORA en 1970 y las publicaciones del DANE, principalmente "Industria Manufacturera Nacional" y los Anuarios General y de Comercio Exterior.

Durante todo el trabajo se ha procurado utilizar los datos en cifras constantes, esto es pesos (\$) del año de 1958. Para las reducciones efectuadas se utilizaron las siguientes relaciones:

En 1960	1	dolar	=	6.65 pesos
en 1963	1	dolar	=	9.00 pesos
en 1966	1	dolar	=	13.50 pesos
en 1968	1	dolar	=	16.30 pesos
en 1969	1	dolar	=	17.30 pesos

Un peso de 1958 valía tanto como:

1.15 pesos en 1960	=	0.8695
1.25 pesos en 1961	=	0.8000
1.64 pesos en 1963	=	0.6097
1.91 pesos en 1964	=	0.5236
2.07 pesos en 1965	=	0.4831
2.40 pesos en 1966	=	0.4167
2.58 pesos en 1967	=	0.3876
2.80 pesos en 1968	=	0.3571
3.05 pesos en 1969	=	0.3279

b. Características fundamentales de la estructura económica colombiana.

- 1) Primera característica: reducción de la industria al sector segundo. La primera característica que se desprende del análisis estructural es la siguiente: La industria, definida por su reducción al Sector Segundo*, se constituye como un mercado para los bienes de producción de la industria pesada de los países desarrollados, mientras que la economía de estos países no se constituye recíprocamente como un mercado para los bienes de consumo elaborados por la industria nacional. En lo fundamental el país subdesarrollado limita sus exportaciones a algunas materias primas y productos agrícolas alimenticios. Al dominio económico se superpone, como es general además, el dominio monetario. El comercio exterior debe hacerse en moneda extranjera, el país desarrollado paga los productos con su moneda, pero los países subdesarrollados no pueden en reciprocidad hacer lo mismo: pagar los productos de la industria extranjera con sus monedas nacionales.

* Sector Primero, medios de producción o conjunto de mercancías destinados a ser consumidos en la producción.

Sector Segundo, medios de consumo o conjunto de mercancías destinadas a ser consumidos directa o individualmente. Artículos de primera necesidad y de lujo.

Con esta caracterización entramos a analizar la industria manufacturera para la década del 60 y tenemos:

Para 1960 la producción industrial de alimentos, bebidas, textiles y vestidos es igual al 56.5% del total de la producción.

Si analizamos el año de 1969 tenemos que la producción industrial para las mismas cuatro ramas es del 47.9% de la producción total. Si bien la participación de estas cuatro ramas, que son por excelencia de consumo, ha disminuido y se presenta como tendencia en toda la década, la producción de bienes de capital generada por nuestra industria es relativamente exigua, pues corresponde al 0.04% de la producción total industrial o sea que para 1968 con una producción industrial total de 15.637 millones de pesos, a precios de 1958, la producción de bienes de capital fue solo de 632 millones. (Ver cuadro No. 1).

Así vemos claramente que la producción se orienta hacia los productos de consumo inmediato y a bienes de consumo intermedio.

Con la introducción de bienes de capital a nuestra economía, aparentemente comienza esta a liberarse del determinante metropolitano, apreciación que no es cierta si analizamos el viraje que da el capital extranjero al hacerse partícipe en la producción industrial nacional de la siguiente manera:

En 1960 con el 21.65% (92 millones de dólares de los 425 invertidos en el país). En 1963 con el 25.36%; en 1966 con el 33.24% y en 1968 representa el 30.68% (192 millones de los 621 totales).

Para la década del sesenta las importaciones de bienes de capital y de bienes intermedios presentan un crecimiento más o menos equilibrado (en términos absolutos); es así como en 1960 las importaciones de bienes de capital fueron de 225.3 millones de dólares y las de bienes intermedios 252.5 millones de dólares (incluye materias primas) estas siguen creciendo hasta 314.9 millones de dólares en 1969, y 291.3 millones de dólares las de bienes de capital (cuadros números 2 y 3).

El desarrollo de la industria se refleja en un cambio en la composición de las importaciones, dado por una mayor participación relativa de los bienes de capital y una disminución de la participación de los bienes intermedios y de consumo. Para la década del sesenta se presenta un equilibrio entre las importaciones de bienes de producción (de capital e intermedios); ya que del total de importaciones, los bienes de producción, representan más o menos el 90%, las importaciones de bienes de capital equivalen en promedio al 42% y las de bienes intermedios

Cuadro No. 1

Composición de la producción industrial por ramas de industrias 1960-1969

(Millones de \$ de 1958)

	1960	%	1963	%	1965	%	1968	%	1969	%
Ramas Industriales										
Alimentos	2.830	25.5	2.972	22.92	3.662	23.7	4.278	23.0	3.888	21.1
Bebidas	1.006	9.4	1.242	11.3	1.224	7.9	1.335	7.1	1.544	8.4
Textiles	1.647	15.4	2.031	15.7	2.180	14.1	2.363	12.7	2.549	13.9
Vestido	547	5.2	592	5.4	722	4.5	777	4.2	804	4.4
Total	6.030	56.5	6.937	53.5	7.788	50.3	8.753	47.0	8.795	47.8
Resto Industria	4.651	43.5	6.025	46.5	7.682	49.7	9.847	53.0	9.605	52.2
Total Industrial	10.681	100.0	12.962	100.0	15.470	100.0	18.600	100.0	18.401	100.0

Fuente: DANE - Boletín Mensual de Estadística No. 250-251, Pág. 209

Cuadro No. 2

Importaciones Nacionales

(Valor CIF en millones de US\$)

Año	Materias Primas y Bienes Intermedios			Capital			Diversos			Total de la Importación
	Consumo	%		%		Capital	%		Diversos	
1960	34.9	6.7	252.9	48.8	225.3	43.4	5.5	518.6	1.1	
1963	30.8	6.1	255.5	50.5	208.7	41.2	11.0	506.0	2.2	
1966	49.8	7.4	383.1	56.8	234.5	34.8	6.7	674.1	1.0	
1968	51.1	7.9	298.4	46.4	282.1	43.9	11.7	643.3	1.8	
1969 Y	69.6	10.1	314.2	46.0	291.3	42.5	9.5	685.3	1.4	

Y Registro de Importaciones aprobadas por el INCCOMEX. Valores FOB.

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE.

Tomado del XLVII Informe Anual del Gerente del Banco de la República a la Junta Directiva. Página 61.
Rediseñado por el Grupo de Trabajo.

Cuadro No. 3

Estructura de las Importaciones

(Valor CIF en millones de US\$)

Sectores	1960		1963		1966		1968		1969	
	Originalis	%		%		%		%		%
Bienes de consumo	34.9	5.7	30.8	6.1	49.8	1.4	51.1	7.9	69.6	10.1
Bienes de producción	478.2	92.2	464,2	91.7	517.6	91.6	580.5	90.3	616.2	88.5
Otros productos	5.5	1.1	11.0	2.2	6.7	1.0	11.7	1.8	9.5	1.4
Total	518.6	100.0	506.0	100.0	674.1	100.0	643.3	100.0	685.3	100.0

1/ Reagrupados y calculados los porcentajes a partir del cuadro anterior.

el 46%; de manera que si continúa la tendencia, se puede afirmar que la importación de bienes de capital aumentará continuamente mientras disminuye la importación de bienes intermedios, es decir, se presenta una sustitución de importaciones: bienes de capital por bienes intermedios.

Las exportaciones colombianas son básicamente agrícolas, pero se nota cierto aumento en las correspondientes al sector industrial, pues en 1960 las exportaciones de este sector sólo representaban el 6.6% del total, mientras que en 1969 alcanzan un 23.3%, variando drásticamente el esquema tradicional de realización del producto, que antes se verificaba casi totalmente en el mercado interno.

Se puede afirmar que ese aumento de las exportaciones del sector industrial se debe principalmente a que en los últimos años la inversión extranjera ha incidido en los sectores más dinámicos de la industria nacional, como lo son el sector metalmecánico, industrias químicas, la industria de drogas, los combustibles, etc.; a continuación presentamos la distribución de la inversión extranjera entre 1967 y 1970:

Sector Industrial	58%
Servicios	34%
Petróleos y otros	8%

Fuente: Planeación.

Para la década del sesenta las importaciones colombianas están constituidas en un 90% por bienes de producción (ver cuadro No. 3), en cambio las exportaciones están severamente marcadas por las materias primas y alimenticias, especialmente el café, aunque en los últimos años ha habido un crecimiento considerable de las exportaciones de productos manufacturados, las cuales generalmente han estado dirigidas a los países miembros de la ALALC.

Así en 1960 las exportaciones agrícolas sumaban el 76.0% del total de las exportaciones siendo la participación industrial, como vimos, sólo del 6.6%. Para el año de 1969 las exportaciones correspondientes a la agricultura eran del orden de los 2.237.9 millones de pesos, a precios constantes de 1958 y, las exportaciones de la industria sólo de 304.0 millones, correspondiendo a cada sector un 65% y 23.3% respectivamente (ver cuadros Nos. 4 y 5).

Ahora bien, si hemos aumentado el volumen físico de las exportaciones, los valores unitarios de la mercancía disminuyen en razón a la devaluación permanente. Esta devaluación permanente implica una pérdida del

Cuadro No. 4

Exportaciones Colombianas según Sector de Origen para varios períodos de la Década del Setenta

(Millones de pesos de 1958)

Concepto	1960		1963		1966		1968		1969	
	Valor	%								
Bienes del Sector Agropecuario	2.027.6	76.0	1.766.3	71.9	2.048.4	71.6	2.301.8	70.4	2.237.9	55.0
Bienes del Sector Industrial	175.6	6.6	255.4	10.4	396.2	13.9	749.5	22.9	804.0	23.3
Petróleo	462.5	17.3	423.7	17.3	407.5	14.3	211.4	6.5	321.3	9.3
Minería	3.4	0.1	9.7	0.4	7.0	0.2	6.0	0.2	83.2	2.4
Total	2.669.1	100.0	2.455.1	100.0	2.859.1	100.0	3.268.7	100.0	3.446.4	100.0

Fuente: DANE. Anuarios del Comercio Exterior.

Cuadro No. 5

Clasificación económica de las Importaciones

(Valores CIF en millones de US\$)

Año	Bienes de consumo	Mats. Primas y Produc. Intermeds.				Bienes de Capital				Total
		Lubricantes y productos conexos.	Para la agricultura.	Para la industria.	Para la industria.	Materia de construcción.	Para la agricultura.	Para la industria.	Equipos de transp.	
1960	34.9	10.3	15.7	225.9	13.3	20.8	113.0	78.2	5.5	518.6
1963	30.8	9.3	14.3	231.9	14.8	16.9	103.3	73.7	11.0	506.0
1966	49.8	3.2	17.6	262.3	10.6	12.3	130.0	81.6	6.7	674.1
1968	51.1	1.4	8.0	289.0	11.9	19.1	149.2	101.9	11.7	643.3
1969	69.6	4.6	6.4	303.9	14.4	23.2	153.9	99.8	9.5	685.3

Fuente: DANE. Tomado de XLVII Informe Anual del Gerente de la Junta Directiva. Banco de la República. Página 61

valor del trabajo social colombiano en relación al trabajo social de la metrópoli; de manera que cada vez se necesita más trabajo de la metrópoli representado principalmente en equipos y bienes intermedios, así la producción colombiana con destino a la exportación es básicamente agrícola, debido a la considerable participación que en ella tiene el café. Del total de exportaciones de 1960, el café representó un 71.8% y un 62.1% en el año de 1970, correspondiendo al petróleo el 7.8% y a las exportaciones menores el 30.1% (21.3% del sector agropecuario y 88% del sector industrial)*

Aunque se nota una disminución porcentual en la participación del café en el total de las exportaciones, continúa sin embargo, siendo la principal fuente de divisas de nuestro país. Esto hace que en términos generales la economía colombiana gire alrededor de la monoexportación, lo que significa que esta estará afectada directamente por las tendencias que tome el mercado del grano, a nivel internacional.

"Las principales bajas absolutas en el valor de las exportaciones las registraron el café y el algodón. En el primero debido a la reducción en precios y volúmenes de la exportación hacia los Estados Unidos, baja que no pudo ser compensada por el aumento de las ventas a los países europeos. En el algodón la disminución de las exportaciones no tuvo causas externas, sino que se debió a las menores siembras efectuadas en el interior del país, debido a desacuerdos con la fijación del precio interno para las cosechas del producto". (Comentario del Gerente del Banco de la República en su informe a la Junta Directiva. Datos de 1960-1961-1962-1963).

Al analizar el valor de las exportaciones y de las importaciones, en la década del sesenta, vemos que existe un desequilibrio dado por un déficit en la balanza comercial, es así como en 1960 las exportaciones valieron 2.669.1 millones de dólares y las importaciones 2.998.6 millones de dólares, presentándose una diferencia negativa de 329.5 millones de dólares. Este déficit ha ido aumentando y en 1969 tenía un valor de 441.1 millones de dólares. Esta situación demuestra lo siguiente:

Las necesidades de importación de bienes de capital y de materias primas para la industria son suplidas parcialmente por las exportaciones que a la vez son respaldadas por el café, debido a que la industria está

* XLVII Informe anual del Gerente del Banco de la República a la Junta Directiva 1o. de enero a 31 de diciembre de 1970. Páginas 48 y 57.

limitada principalmente a la producción de bienes de consumo y en una ínfima parte a producir bienes de capital.

Para poder suplir las necesidades crecientes de importación se ha venido aumentando progresivamente el financiamiento externo. El siguiente cuadro (No. 6) muestra este aspecto:

Cuadro No. 6

Financiamiento externo de Importaciones de Colombia

(Millones de dólares)

Año	Empréstitos para Importaciones	Porcentaje de las Importaciones Totales
1960	1/	-
1963	20.5	4.6
1966	20.1	3.2
1968	65.0	10.8
1969	70.8	11.0

Fuente: Boletín mensual de estadística, julio de 1970 y marzo de 1971.

1/ Antes no se llevaba este registro.

En resumen se puede afirmar que la industria nacional surge dependiendo principalmente de las exportaciones de café, de las importaciones de bienes de producción y en última instancia del Financiamiento Externo.

- 2) Segunda característica. Falta de correspondencia entre las necesidades de importación y el poder de compra de las exportaciones; entre el crecimiento económico y el desarrollo industrial, de un lado y de otro el

movimiento de los ingresos regulares de moneda extranjera. Esta Ley preside la tendencia de estancamiento que caracteriza el desarrollo neocolonial y se expresa además por un déficit permanente de la balanza comercial que determina el endeudamiento y el sometimiento financiero y la apelación creciente a la inversión extranjera. Al mismo tiempo que trata de evitar la operancia abierta de esta Ley, el desarrollo neocolonial cobra la figura visible de un proceso de sustitución de importaciones que expande la base industrial liviana y semipesada al empuje de sus carencias inaplazables, por lo cual resulta necesariamente contradictorio; se abre un nuevo sector productivo cuando no se puede importar; pero la nueva producción así surgida va a aumentar las necesidades de bienes de capital extranjero que padece el conjunto de la economía y va a ser afectado por las mismas dificultades de importación que pretendía remediar, desde el momento en que ese desarrollo excluye la conquista de la industria pesada*.

El proceso de sustitución de importaciones como puede verse en el cuadro No. 3 ha seguido creciendo hasta el punto que en 1960 fue de 92.2% del total de las importaciones, presentando un ligero crecimiento hacia fines del período en 88.5% del total de las importaciones de 1969.

Hoy la producción de bienes de capital en nuestro país se reduce solo a maquinaria industrial, -entendiéndose como tal motores y otros de industria semipesada-, maquinaria agrícola (maquinaria para beneficiar café, maíz y algunos cereales, así como trapiches, etc.), maquinaria eléctrica y algunos aparatos electro mecánicos, así como montaje y construcción de partes navales, ferroviarias, de aviación y automotores, que como vimos en 1968 sólo alcanza a un 0.04% de la producción manufacturera nacional (ver cuadro No. 7).

c. Aspectos de la estructura económica. Relación entre la Industria y la Agricultura.

Para ver la producción total del país nos referimos al producto interno bruto que mide el valor de la producción final atribuible a los factores de producción ubicados en el país y está constituido por el total de los valores agregados originados dentro del territorio nacional, sin deducir la depreciación de capital.

En este valor están incluidos los pagos por servicios suministrados por el trabajo y el capital, excluyendo la remuneración recibida del exterior por factores nacionales.

* Arrubla - Op. Cit. Página 144-148

Industria manufacturera 1968 - Fabricación de bienes de capital
(Miles de \$ a precios corrientes)

Productos	C O N S U M O I N T E R M E D I O					
	Producción bruta	Materias Primas		Trabajos efectuados por contrato.	Combustibles y lubricantes.	Consumo de energía eléctrica.
		De origen nacional	De origen extranjero	Total		
<u>Fabricación de maquinaria no eléctrica.</u>						
Maquinaria motriz	9.027	3.231	3.225	6.456	85	19
Maquinaria agrícola	112.589	38.394	13.502	51.896	253	847
Maquinaria industrial	158.218	46.049	24.957	71.006	304	1.424
Partes para maquinaria	91.403	25.006	5.061	30.067	2.086	801
Otra maquinaria	16.680	3.050	7.525	10.575	-	4
<u>Fabricación de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos.</u>						
Maquinaria eléctrica	300.393	95.325	76.164	171.489	132	1.686
Aparatos electromecánicos	138.761	43.362	25.619	68.981	734	289
Alambres y cables para conducción eléctrica.	191.821	41.977	71.176	113.153	923	258
<u>Construcción de material de transp.</u>						
Construcción y rep. navales	56.235	17.650	9.175	26.825	-	211
Const. y rep. equipo ferrov.	62.747	26.446	11.812	38.258	-	592
Const. y montaje de automov.	524.805	139.626	237.301	376.927	3.080	1.566
Const. y montaje de aviones	115.258	11.906	38.448	50.354	-	1.142
Total ...	<u>1.761.257</u>	<u>492.022</u>	<u>523.965</u>	<u>1.015.987</u>	<u>7.597</u>	<u>8.656</u>
						<u>14.836</u>

Cuadro No. 8

Origen por Ramas de Actividad del Producto Interno Bruto a Precios Constantes de Mercado

Años	Sector Agropecuario.	Pesca y Caza	Silvicult. Tala y Corta	Minería	Industria Manufacturera.	Construcción.	Comercio	Transportes	Comunicaciones.
1958	7.146.2	31.6	79.3	738.5	3.590.2	665.3	3.044.6	1.130.9	113.2
1959	7.504.8	31.5	79.4	857.1	3.388.8	740.5	3.370.4	1.212.3	120.7
1960	7.512.5	35.3	78.7	888.7	4.128.9	695.2	3.568.3	1.336.5	133.0
1961	7.807.6	70.5	82.3	831.0	4.375.8	789.6	3.747.9	1.448.5	144.4
1962	8.062.7	67.3	89.0	827.5	4.676.6	845.1	3.939.7	1.547.6	169.2
1963	8.107.3	67.8	85.8	931.2	4.898.6	767.8	4.067.6	1.627.6	175.9
1964	8.564.0	80.1	86.5	1.006.6	5.182.2	768.9	4.390.3	1.710.8	202.9
1965	8.559.6	85.4	88.7	1.082.1	5.431.5	787.1	4.588.2	1.788.6	224.8
1966	3.847.2	80.0	97.9	1.040.9	5.792.5	926.0	4.932.3	1.905.2	246.9
1967	9.300.5	89.2	102.2	1.054.3	6.000.3	1.118.3	4.990.1	1.908.2	272.9
1968	1.933.8	107.3	104.9	1.018.3	1.371.3	1.232.5	5.329.4	2.016.8	294.5
1969	10.249.5	130.9	108.8	1.202.1	6.836.2	1.350.4	5.702.5	2.188.7	316.9
1970	10.690.6	135.5	117.7	1.173.3	7.404.1	1.402.1	6.127.7	2.404.4	851.8

(continúa página siguiente)

(Figura Cuadro No. 8)

Años	Electricidad, gas y agua.	Bancos, Seguros, otras fincas y finca raíz	Alquileres no de viviendas.	Servicios personales.	Servicios del Gobierno	Total
1958	144.9	422.5	1.050.2	1.527.2	997.9	20.682.5
1959	165.4	492.5	1.124.8	1.582.2	1.006.5	22.176.9
1960	193.1	586.1	1.208.8	1.669.2	1.070.1	23.123.4
1961	186.7	651.1	1.293.8	1.713.5	1.157.5	24.300.2
1962	239.0	768.2	1.376.8	1.779.2	1.227.4	25.615.3
1963	257.9	792.7	1.471.3	1.880.0	1.325.7	26.457.2
1964	268.4	903.1	1.529.5	1.944.1	1.375.4	28.088.8
1965	292.9	953.6	1.713.9	2.053.0	1.450.6	29.100.0
1966	310.7	909.8	1.826.3	2.142.7	1.509.8	30.658.2
1967	352.0	1.036.6	1.943.9	2.228.2	1.550.3	31.947.0
1968	376.5	1.111.2	2.059.4	2.344.3	1.602.5	33.902.2
1969	408.8	1.216.2	2.184.4	2.433.2	1.682.0	36.060.6
1970	450.3	1.432.5	2.310.4	2.652.0	1.841.6	38.490.0

Cuadro No. 9

Distribución porcentual del origen por ramas de actividad del producto interno bruto a precios constantes de mercado

Años	Sector Agropé- cuario.	Pesca y Caza	Silvicultu- tura Tala y Corta.	Minería	Industria Ma- nufacturera.	Construcción	Comercio	Transportes	Comuni- caciones
1958	34.5	0.2	0.4	3.6	17.4	3.2	14.7	5.5	0.6
1959	33.8	0.1	0.4	3.9	17.5	3.3	15.2	5.5	0.6
1960	32.5	0.2	0.3	3.9	17.9	3.0	15.4	5.8	0.6
1961	32.1	0.2	0.3	3.4	18.0	3.3	15.4	4.0	0.7
1962	31.5	0.3	0.3	3.2	18.3	3.3	15.4	6.0	0.7
1963	30.6	0.3	0.3	3.51	18.5	2.9	15.4	6.1	0.7
1964	30.5	0.3	0.3	3.6	18.5	2.7	15.6	6.1	0.8
1965	29.4	0.3	0.3	3.7	18.7	2.7	15.8	6.1	0.8
1966	28.9	0.3	0.3	3.4	19.9	3.0	16.1	6.2	0.8
1967	29.1	0.3	0.3	3.3	18.8	3.5	15.6	6.0	0.9
1968	29.3	0.3	0.3	3.0	18.8	3.6	18.7	6.0	0.9
1969	28.4	0.4	0.3	3.4	19.0	3.7	15.8	6.1	0.9
1970	27.8	0.4	0.3	3.1	19.2	3.6	15.9	6.2	0.9

(continúa página siguiente)

(sigue cuadro No. 9)

Años	Electricidad, gas y agua.	Bancos, Seguros, otras finanzas y fincas raíz.	Alquileres de viviendas.	Servicios personales.	Servicios per gobierno.	Total
1958	0.8	2.2	5.1	7.1	4.5	100.0
1959	0.8	2.5	5.2	7.2	4.7	100.0
1960	0.8	2.7	5.3	7.1	4.8	100.0
1961	0.9	3.0	5.4	6.9	4.8	100.0
1962	1.0	3.0	5.6	7.1	5.0	100.0
1963	1.0	3.2	5.7	6.9	4.9	100.0
1964	1.0	3.3	5.9	7.0	5.0	100.0
1965	1.0	3.3	5.9	7.0	4.9	100.0
1966	1.0	3.3	5.9	7.0	4.9	100.0
1967	1.1	3.2	6.1	6.9	4.7	100.0
1968	1.1	3.3	6.1	6.9	4.7	100.0
1969	1.1	3.4	6.0	6.9	4.7	100.0
1970	1.2	3.7	6.0	6.9	4.8	100.0

Cuadro No. 10

Relación porcentual de la producción Agropecuaria Pesos Constantes

(de 1958)

	1960	1963	1966	1968
% De la producción agropecuaria que se exporta	24.15	19.30	20.33	23.18
% De la producción agropecuaria que se consume en la industria	25.14	25.30	24.42	31.31
% De la producción agropecuaria consumida en alimentos	<u>50.70</u>	<u>55.40</u>	<u>55.20</u>	<u>45.51</u>
Total	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>	<u>100.00</u>

El producto bruto interno es exactamente igual a la suma de los gastos de consumo, la formación interna bruta de capital y de las exportaciones netas de bienes y servicios*.

Si observamos los cuadros 8 y 9, vemos que la producción mayor del país está en el sector agrícola que alcanza en 1960 a 7.512.5 millones de pesos de (1958) y equivale al 32.5% de la producción total del país. Para 1969 es de 10.249.5 millones equivalente al 28.4% del total de producto interno bruto, lo que permite apreciar que la producción en términos absolutos ha venido incrementándose en forma constante, mientras la participación relativa ha venido disminuyendo en igual forma, con el correspondiente incremento de otros sectores como el industrial que tiene una tendencia al crecimiento, así en 1960 la producción industrial fue de 4.128.9 millones de pesos (de 1958) y participó en la constitución del producto interno bruto en el 17.9% y en 1969 tenemos una producción de 6.336.2 millones o sea el 19.0% del producto interno bruto total.

No obstante esta tendencia a la disminución del sector agrícola en la participación del producto interno bruto, sigue siendo el sector más importante de la economía nacional. Tanto más si vemos que este sector suministra el 70% del valor de las divisas totales que entran al país (ver cuadro No. 4), mientras que este mismo sector sólo en 1960 participa del 7.2% de la importación y del 43% en 1969 (cuadro No. 5), en cambio la industria sólo produce el 6.6% de las divisas en 1960 y el 23.3% en 1969 consumiendo el 65.3% y el 66.8% para estos mismos años respectivamente.

La producción agropecuaria nacional que tiene un valor bruto de 8.395.3 millones de pesos en 1960 y de 10.249.5 en 1969 (precios constantes de 1958), cuadro No. 10, se distribuye en un 24.16% para la exportación en 1960 y de un 23.18% en 1968. Para los mismos años la industria consumió el 25.14% y el 31.31% de esta producción agropecuaria. En forma de alimentos el consumo total representa el 50.70% y el 45.51% respectivamente (ver cuadro No. 5).

Podemos observar que en la década del 60 el sector industrial va aumentando progresivamente el consumo de bienes agropecuarios, lo que explica como veremos más tarde el interés del sector industrial en el campo.

El sector agropecuario demanda al sector industrial para el año de 1960, 234 millones de pesos (de 1958) y en 1968, 517 millones, de los cuales 113 fueron bienes de capital y, los 404 restantes bienes de consumo intermedio. Nótese

* Banco de la República, Cuentas Nacionales. Página 4.

que en esta clasificación no se encuentran involucrados los productos alimenticios de origen industrial que se consumen en el campo, pues no existen estadísticas al respecto (ver cuadros números 7 y 11).

Cuadro No. 11

Valor de la producción del Sector Industrial consumida por el Sector Agropecuario

(Millones de pesos - 1958)

1960	1963	1966	1968
234	344	550	517

En cuanto al consumo de materias primas y bienes de capital, la agricultura en el período 1960-1969 ha demandado al exterior en 1960, 37.5 millones de dólares que equivalen al 7.2% de las importaciones totales y en 1969, 29.6 millones de dólares que corresponden al 4.3% de las importaciones.

Se observa una disminución en la importación en el total de bienes de producción consumidos por el sector agropecuario y que corresponde a las materias primas y productos intermedios, ya que estas se han venido produciendo en el país, sobre todo insecticidas y fungicidas. Esta afirmación es válida si observamos que la importación de bienes de capital ha pasado del 20.8% en 1960 al 23.2% en 1969.

1) Impacto del capital en el sector agrícola*. Los gastos corrientes y las inversiones que demanda el proceso de la producción agrícola en Colombia se financian a través del Gobierno, de fondos propios de los agricultores y de préstamos o inversiones externas.

La información existente es deficiente y escasa hasta tal punto que nos hemos visto obligados a tomar en su totalidad la parte concerniente a

* Ver Ponencia ante el Seminario de Directivos Planeación Op. Cit. Páginas 81 - 102

este punto presentada en "La Realidad Rural y la Reforma Agraria como factor de cambio" y, que sólo llega en su análisis hasta 1967.

- 2) Sector público. Las inversiones del Gobierno Nacional en el sector agropecuario para el año de 1961, ascendieron a 957 millones para llegar a la suma de 2.870 millones en 1967 es decir que las inversiones del sector público en la agricultura se triplicaron en 1967 con respecto a 1961 (precios corrientes), ver Cuadro No. 12.

Si observamos los precios constantes de 1958 se aprecia que el máximo incremento se efectuó en 1965 cuando este rubro llegó a \$ 976 millones, 146% con respecto a 1961, en el cual se tenía \$ 671 millones (100%).

"El aumento en la inversión del Gobierno no depende únicamente del ahorro del Gobierno sino también de los préstamos externos a través de la generación de los fondos de contra partida. Estas se definen como los pesos generados por la venta de dólares provenientes de empréstitos externos".*

Cuadro No. 12

Gastos de inversión del Gobierno Nacional en el Sector Agropecuario

Año	Millones de Ps.						
	corrientes	<u>2/</u>	%	<u>1/</u>	%	%	%
1961	957	100		670.6	-	100	-
1962	1.129	118		733.6	18.0	109	9.4
1963	1.685	176		866.3	49.2	129	18.1
1964	1.792	187		844.1	6.3	126	-2.5
1965	2.212	231		976.2	27.4	146	15.6
1966	2.087	218		774.7	-5.6	116	-23.0
1967	2.870	300		962.8	37.5	144	24.3

1/ Monto en millones de pesos constantes de 1958, precios implícitos en el ingreso bruto nacional real, gastos de consumo del Gobierno (cuentas nacionales Banco de la República).

2/ Fuente: DNP. Planes y Programas de Desarrollo en 1969-1972, páginas 1-28. Tomado de "La Realidad Rural y la Reforma Agraria como factor de cambio", página 83.

* DNP. Planes y Programas de Desarrollo 1969-1972, páginas 1-32. Citado en la "Realidad Rural y la Reforma Agraria", página 84.

3) Sector externo.

- a) Inversiones directas. Al 31 de diciembre de 1969 la inversión sumaba 80 millones de pesos*.

Además desde mayo de 1967 a junio de 1969 el Consejo Nacional de Política Económica aprobó inversiones para el sector agropecuario por valor de 22 millones de pesos, provenientes en un 73% de los Estados Unidos y el 27 restantes de otros países**. En los años de 1968 y 1969 se han otorgado 24 millones de dólares a la agricultura, lo que equivale a 430 millones de pesos.

El monto en dólares aprobados por préstamos internacionales, destinados al sector agropecuario es el siguiente:

Cuadro No. 13

Préstamos externos aprobados para el Sector Agropecuario
(1961 - 1969)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Millones de dólares	8.0	-	12.5	11.0	-	46.3	21.2	11.4	49.0

Fuente: DNP. Op. Cit. Capítulo IV - Cuadro No. 4

- b) Inversión privada. En el cuadro No. 14 se puede apreciar la distribución y los cambios del capital en el período de 1960 a 1970.

Este cuadro nos muestra que el capital crece en el sector agropecuario a una tasa del 3% anual y que su expansión denota una progresión ascendente más o menos uniforme.

- 4) Distribución del capital agrícola***. Partiendo de la información del CIDA que anota que "según el DANE, en 1959, el valor contable de las

* XLVI Informe del Gerente del Banco de la República.

** DNP. Op. Página 1 - 119. Citado en "La realidad Rural y la Reforma Agraria como factor de cambio", página 84.

*** Concentración de capital - Páginas 88-89.

mejoras y habitación de tierras, las plantaciones y las pasturas, las construcciones, instalaciones y equipos, la maquinaria y el ganado reproductor y de trabajo, ascendía a \$ 14.935 millones de pesos en 1.958, considerando el número de las explotaciones y superficies incorporadas a la agricultura en 1960, se tiene que el capital invertido en cada finca era aproximadamente de \$ 12.000 para 1958 y \$ 600.00 por hectárea para el 60 respectivamente (sin incluir el valor de la tierra).

Estos sin duda, son promedios muy bajos en cualquier parte del mundo*.

Cuadro No. 14

Cifras estimadas del capital en el Sector Agropecuario

(Millones de \$ de 1958)

	1958	1960	1961	1962	1963	1964	1970
Capital existente en el Sector Agropecuario ✓	14.676	15.301	15.789	16.295	16.880	17.551	22.790
Variación	100	104	108	111	115	120	155

1/ Expresa el valor de reposición, depreciado a precios de 1958, de los bienes de capital reproducibles, tangibles y duraderos, incluyendo construcciones, mejoras agropecuarias y ganado excluyendo la tierra, por carecer de información adecuada.

Fuente: DNP. Tomado de "El uso de la Maquinaria Agrícola en Colombia", Página 19 Naciones Unidas CEPAL 1967.

Citado en "La Realidad Rural y la Reforma Agraria como factor de cambio", Página 87.

En el cuadro 15, se representa la distribución del capital suscrito en acciones en 44 sociedades agrícolas** que demuestran la distribución del capital en estas sociedades, así como su respectiva concentración: antes de cuantificar estos aspectos se debe considerar que "las cifras pueden ser un indicador sin sesgo del poder de decisión en la dirección de la empresa, por un lado y en la distribución de las utilidades de ella, por otro lado".

* CIDA. Tenencia de la tierra y Desarrollo Socioeconómico del Sector Agrícola. Colombia 1966. Página 165.

** Antecedentes para políticas de Empleo en Colombia. PREALC.

PREALC anota que el 22.5% de los accionistas poseen el 0.1% del capital mientras que por otro lado el 5.9% de los accionistas controlan el 71.3% del capital suscrito en las compañías agrícolas, lo que indica que existe una mala distribución y concentración del capital.

Lo anterior queda establecido con el hecho de que el 48.2% de los accionistas controlan únicamente el 1% del capital y el 4.1% controla el 64.8% del capital suscrito en las sociedades agrícolas*.

- 5) Concentración del capital en la agricultura. Según muestra el índice de Gini existe una concentración del 0.876, corroborando la concentración del capital agrícola en manos de pocas personas, ya que el 16% de los accionistas controlan el 88% del valor de las acciones y consecuentemente de las utilidades.
- 6) Crédito para la agricultura. El sector agropecuario ha tenido dos frentes crediticios principales que son el sector público y el sector privado (Bancos Comerciales). El cuadro No. 16 nos muestra que el sector público aportó el 45.8% del capital invertido en el campo en 1964 y la Banca privada invirtió el 54.2%. Ya para el año de 1968 el sector público tiene la mayor inversión siendo de 1.195 millones de pesos (constantes de 1958) equivalentes al 69.1% del total invertido.

Si observamos el cuadro No. 17, podemos ver que el sector agrícola generó en renta de la tierra y beneficio para el año de 1960, 5.054.6 millones de pesos (del 58) en 1966, 5.837.9 millones; siendo la inversión del Gobierno y Bancos privados sólo el 20.5% de este capital generado, lo que nos permite establecer que sólo una quinta parte del capital que genera el sector, revierte a él en forma de capital financiero.

- d. Estructura de la tenencia de la tierra en Colombia. En este capítulo se presentan las formas de tenencia de la tierra que imperan en el país, según el tamaño de los predios y las características principales de algunos tipos de tenencia y explotación, como también la incidencia de dichas formas en la estructura agraria nacional.

El estudio sobre "Tenencia de la Tierra y Desarrollo Socioeconómico del sector Agrícola", efectuado por CIDA, indica que la forma de tenencia predominante en Colombia (Fuente: DANE 1964 y las cifras del censo nacional agropecuario), es la explotación dirigida por el propietario; pero hace la

* La Realidad Rural

Distribución del valor de las acciones y de los accionistas - Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca

(44 Sociedades)

Escala de Acciones por Accionista	Accio- nistas	%		Acciones	%		Valor Acciones (000 \$)	%		Acumu- lativo
		Sobre Total	Acumu- lativo		Sobre Total	Acumu- lativo				
De 1 a 100	93	15.7	13.7	7.500	-	98	-	-	-	
De 101 a 250	123	8.8	22.5	21.505	-	136	-	-	-	
De 251 a 500	179	12.7	35.2	67.161	0.1	367	0.2	0.2	0.2	
De 501 a 750	82	5.5	41.0	49.402	0.1	472	0.3	0.3	0.5	
De 751 a 1.000	101	7.2	48.2	91.874	0.1	838	0.5	0.5	1.0	
De 1.001 a 2.500	259	18.5	65.7	433.924	0.6	4.381	2.5	2.5	3.5	
De 2.501 a 5.000	142	10.1	76.8	522.979	0.7	4.917	2.8	2.8	6.3	
De 5.001 a 7.500	57	4.1	80.9	391.146	0.5	3.592	2.1	2.1	8.4	
De 7.501 a 10.000	44	3.1	83.0	376.226	0.5	6.289	3.6	3.6	12.0	
De 10.001 a 15.000	52	3.7	87.7	627.873	0.8	6.818	3.9	3.9	15.9	
De 15.001 a 20.000	21	1.5	89.1	369.828	0.5	3.205	1.8	1.8	17.7	
De 20.001 a 25.000	13	0.9	90.1	294.325	0.4	702	0.4	0.4	18.1	
De 25.001 a 30.000	7	0.5	90.6	189.934	0.2	652	0.4	0.4	18.5	
De 30.001 a 40.000	39	2.8	93.4	389.095	1.8	11.783	6.7	6.7	25.2	
De 40.001 a 50.000	10	0.7	94.1	475.300	0.6	916	0.5	0.5	25.7	
De 50.001 a 70.000	15	1.1	95.2	827.272	1.1	8.928	5.1	5.1	30.8	
De 70.001 a 100.000	10	0.7	95.9	840.295	1.1	7.676	4.4	4.4	35.2	
De 100.001 y más	57	4.1	100.0	69.896.933	90.9	113.229	54.8	54.8	100.0	
Total	1.404	100		76.872.590	100	175.009	100	100		

Fuente: PREALC - Tomado de "La Realidad Rural y la Reforma Agraria como factor de cambio".

Cuadro No. 15

Nuevos préstamos y descuentos de Bancos Comerciales, Caja Agraria e INCORA, según destino económico
Sector Agropecuario

(Millones de pesos 1958)

Año	Créditos de Entidades		\$	%	Agricultura		Ganadería	
	Públicas 1/	Crédito de Entidades Privadas 2/			Total	Total		
1964	750	888	1.638	100.0	895	54.6	743	45.4
1965	669	527	1.196	100.0	759	63.4	438	36.6
1966	776	518	1.374	100.0	1.131	65.7	471	34.3
1967	925	785	1.710	100.0	1.237	71.9	480	28.1
1968	1.195	533	1.725	100.0	1.550	67.9	554	32.1

Los datos fueron calculados a partir del cuadro presentado en: La Realidad Rural y la Reforma Agraria. Página 93 que cita como fuentes: DANE - Boletín mensual de estadística No. 228 y Créditos Supervisado de INCORA.

1/ - Fuente de Crédito Agropecuario en Colombia, Análisis y Proyecciones. Gabriel Abella Suárez, Alberto Osorio Martínez, Bogotá, junio de 1970. Tesis Pág. 43 U.N.

2/ - Diferencia entre el total de crédito y el crédito a Entidades Públicas.

Cuadro No. 17

Valor agregado bruto del Sector Agropecuario

(Precios constantes de 1958)

(Millones de pesos)

Año	Agricultura y otras Producciones	Ganadería	Total	Remuneración		Renta de la Tierra + beneficio
				al Trabajo	1/	
1960	5.079.3	2.295.8	7.375.1	2.320.5		5.054.6
1963	4.881.0	2.666.9	7.547.9	2.658.5		4.889.4
1966	5.849.3	2.722.2	8.571.5	2.733.6		5.837.9
1969	6.788.1	3.027.2	9.765.3	3.043.2		6.722.1

1/ Cuentas Nacionales.

Fuente: DANE. Boletín Mensual de Estadística No. 225 - Página 180.

salvedad de que en muchos casos y especialmente en los predios mayores, la operación se hace por intermedio de administradores.

El siguiente cuadro muestra las diferentes formas de tenencia que existían en Colombia en el año de 1964.

Cuadro No. 18

Forma de tenencia	Área		Explotaciones	
	Has.	Porcentaje	Número	Porcentaje
Propiedad privada	18.231.918	75.2	748.655	62.7
Arrendamiento, aparcería y otros arreglos	1.954.761	8.1	277.870	23.3
Ocupadas sin título	2.064.045	8.6	44.063	3.7
Bajo otras formas de tenencia	468.981	1.9	25.492	2.1
Bajo más de una forma de tenencia	<u>1.510.007</u>	<u>6.2</u>	<u>97.757</u>	<u>8.2</u>
Total	<u><u>24.229.712</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>1.193.837</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

Se puede observar que las formas de tenencia diferentes de la propiedad privada constituyen una minoría; sin embargo debe tenerse en cuenta que ellas están representadas por 445.182 explotaciones.

El cuadro presenta básicamente dos características:

- Una exagerada concentración de la propiedad de la tierra. El 75.2% de la superficie total corresponde a tierras de propiedad privada.
- En segunda instancia aparece el arrendamiento y aparcería que comprende el 23.3% de las explotaciones.

Para captar mejor el problema es necesario conocer en detalle la distribución de la tierra según la tenencia y el tamaño de las explotaciones y los cambios en la concentración de la propiedad hasta 1970.

"No es necesario entrar en amplias explicaciones para enfocar las tendencias de la tenencia de la tierra; si bien es cierto que ha disminuido en un porcentaje mínimo la existencia de predios de gran superficie, este porcentaje no alcanza a compensar ni siquiera en parte lo que está sucediendo con la pequeña propiedad, en donde la tendencia a la minimización es mucho más fuerte agudizándose cada día con mayor intensidad, como se puede observar al comparar el porcentaje de área ocupada por los predios menores de 5 hectáreas entre 1964 y 1970 y los índices dados en la curva de Lorenz**.

Según la curva de Lorenz hasta 1964 el cambio en la concentración de la propiedad rural fue de 0.256 y para 1970 fue de 0.880.

Presenta el estudio citado una relación entre el número de propietarios y el tamaño de los predios para el Departamento de Cundinamarca y dice: existe una diferencia de 29.888 propietarios con relación al número de predios; de esta diferencia 23.238 corresponden a predios menores de 5 hectáreas. Además, concluye diciendo que esta relación es similar para 10 departamentos que se tomaron como muestra, lo cual da pie para afirmar que esta situación es común en todo el territorio nacional.

El boletín mensual de estadística No. 222 de enero de 1970, presenta algunos aspectos sobre la distribución de la tierra en Colombia, que complementan el tema, se afirma allí que en el año de 1960, el 3.6% de los propietarios de más de 100 hectáreas poseían el 66% de la superficie agrícola, al paso que el resto de propietarios (96.4% sólo tenían el 34% de ella). No obstante, las explotaciones pequeñas y medianas eran las generadoras de la producción agrícola en un alto porcentaje.

En las explotaciones de más de 10 hectáreas, aquellas de nivel comercial acusan grados descendentes de aprovechamiento, lo que hace que buena parte de la superficie-utilizada lo sea únicamente en poca o regular medida.

A nivel nacional es evidente que la mayoría de las fincas que son de propiedad del productor se encuentran entre las menores de 10 hectáreas. El área de tierra arrendada se acerca a un 30% de la superficie total de las explotaciones de menos de cinco hectáreas.

En el cuadro-No. 21 se puede observar que la mayor parte de la superficie ocupada sin título se encuentra en explotaciones mayores o sea que más del 8% de la superficie total en explotaciones mayores de 40 hectáreas está en tierras ocupadas sin título.

* Tomado de "Debate Agrario Documentos". Pág. 3

Cuadro No. 19Distribución de tierras

(Número de explotaciones)

Tamaño de las explotaciones (Has.)	Total	Tenencia			Manejo	
		Propias	Arrendadas	Otras	Productor	Admor.
Menores de 10	925.750	554.581	250.802	120.367	914.703	11.047
De 10 Has. a 99	241.010	168.360	29.296	43.354	222.568	18.442
De 100 a 499	36.010	26.901	2.001	7.108	26.597	9.413
De 500 a 999	4.141	3.349	162	630	2.193	1.948
Más de 1000	2.761	2.127	86	548	1.141	1.620
Total	1.209.672	755.318	282.347	172.007	1.167.202	42.470

Fuente: CENSO Nacional Agropecuario 1960

Cuadro No. 20Distribución de la tierra(Por tamaño de las explotaciones)
(Hectáreas)

Tamaño de las explotaciones (Has.)	Total (Has.)	Tenencia			Manejo	
		Propias	Arrendadas	Otras	Productor	Admor.
Menos de 10	2.403.725	1.475.748	557.668	370.309	2.354.089	49.636
De 10 - 99	6.891.248	4.906.827	730.141	1.254.280	6.177.277	713.971
De 100 - 499	6.990.471	5.334.192	394.765	1.261.514	4.926.679	2.063.792
De 500 - 999	2.730.764	2.234.139	107.730	388.895	1.425.985	1.304.779
Más de 1000	8.321.619	5.828.679	218.970	2.273.970	3.008.684	5.312.935
Total	27.337.827	19.779.585	2.009.274	5.548.963	17.892.714	9.445.113

Fuente: CENSO Nacional Agropecuario 1960.

Cuadro No. 21

Formas de tenencia en Colombia

(% en cada grupo de tamaño)

Tamaño (Has.)	Total	Propias	Arrendadas	Ocupadas sin título	Otras formas	Mixtas
Hasta 0.5	100	65.5	28.0	1.3	2.0	3.2
De 0.5 a 1		59.7	30.5	1.4	1.9	6.6
De 1 - 2		57.5	29.1	2.0	1.8	9.6
De 2 - 3		55.8	27.7	2.5	1.6	12.4
De 3 - 4		60.1	24.4	2.6	1.6	11.3
De 4 - 5		59.7	23.3	2.9	1.6	12.5
Subtotal	<u>100</u>	<u>58.6</u>	<u>26.5</u>	<u>2.4</u>	<u>1.7</u>	<u>10.8</u>
De 5 - 10	100	64.9	19.3	3.3	1.7	10.8
De 10 - 20		68.8	15.5	4.9	1.7	9.1
De 20 - 30		71.4	12.3	6.9	1.8	7.6
De 30 - 40		72.8	10.4	8.4	1.6	6.8
De 40 - 50		73.2	8.9	9.8	1.9	6.2
Subtotal	<u>100</u>	<u>69.7</u>	<u>14.0</u>	<u>6.2</u>	<u>1.7</u>	<u>8.4</u>
De 50 - 100		73.0	7.6	12.7	1.5	5.2
De 101 - 200		75.5	6.3	12.1	1.3	4.8
Subtotal	<u>100</u>	<u>74.3</u>	<u>6.9</u>	<u>12.4</u>	<u>1.4</u>	<u>5.0</u>
De 100 - 500		78.5	5.2	10.5	1.6	4.2
De 501 - 1.000		82.9	4.0	7.1	1.8	4.2
De 1.001 - 2.500		83.1	3.7	7.0	2.1	4.1
De 2.501 y más		76.4	3.4	8.1	3.6	8.5
Subtotal	<u>100</u>	<u>79.7</u>	<u>4.2</u>	<u>8.4</u>	<u>2.3</u>	<u>5.4</u>
Total	100	75.3	8.1	8.5	1.9	6.2

Además, si quiere tener una idea más acertada del porcentaje de tierras que son manejadas por el dueño, se debe sumar la columna de tierras propias y la de las ocupadas sin título, de manera que al seleccionar dos clases de tamaño, se tiene como resultado que en las explotaciones entre dos y tres hectáreas solamente el 65% de las tierras pertenecen al productor, mientras que en las de 200 a 500 hectáreas cerca del 90% es de propiedad del productor* (el término productor lo utiliza el censo nacional como sinónimo de propietario).

En la tenencia de la tierra en Colombia en primera instancia está dada por la consolidación del complejo latifundio-minifundio. Como se observa en el cuadro anterior, del total de predios, el 79% aproximadamente son propios y de una extensión que varía entre 500 y más de 2.500 hectáreas. Por otra parte se ve que en los predios cuya superficie oscila entre 0.5 y 5 hectáreas el 58.6 son propios.

A esta característica de la tenencia (latifundio y minifundio) la sigue en importancia la aparcería, arrendamiento y diversas variaciones de este sistema.

Redondeando cifras, las tierras en arrendamiento suman en el país 2.487.000 hectáreas cifra que en apariencia es poco importante si se compara con las 20.567.000 hectáreas que aparecen en el censo (resumen nacional, primera parte, página 15) como explotadas por los propietarios. Entre estas tierras figuran en gran proporción latifundios ganaderos que ocupan escasa mano de obra que generalmente se le paga un salario, pero comunmente acompañado de obligaciones personales más o menos serviles.

El censo agropecuario, hace una diferenciación en el arrendamiento de la tierra, según la forma de pago, así: 650.000 hectáreas con pago en efectivo, 1.104.000 hectáreas cuyo pago se hace en aparcería y 90.680 hectáreas en las que el pago se efectúa en prestación de servicios.

En el estudio del CIDA, Albert Berry y James Elgurn calcularon que el canon que se destina al arriendo de la tierra varía entre 12 y 13% del valor del Producto Bruto que se obtiene por unidad de superficie; que las tierras de mayor fertilidad cercanas a los mercados, cobran arriendos del 30 y 40% del producto extraído por unidad territorial; que en los arreglos de aparcería el terrateniente obtiene generalmente entre una cuarta parte y la mitad del producto originado por el trabajo campesino.

* Tenencia de la Tierra y Desarrollo Socioeconómico del Sector Agrícola. CIDA. Página 112.

En cuanto a las explotaciones que son manejadas por el propietario, o bien por el administrador, debe hacerse hincapié en el hecho de que realmente este fenómeno no tiene implicación directa en los rendimientos de la finca; lo importante aquí es que en Colombia el ausentismo en muchos casos, tiene relación con la existencia de propietarios de medianas fincas, ubicadas en diferentes municipios e incluso en diferentes regiones del país.

Este hecho indica que existe un latifundio disfrazado y que está representado por una serie de predios medianos en manos de un solo propietario.

Aceptando que en general el latifundio es una gran extensión de tierra de buena calidad aledaña a las vías de comunicación y con capacidades para llegar al mercado; extensión que sobrepasa la capacidad de trabajo familiar, haciendo necesaria la contratación de mano de obra extraña, que por lo demás es reducida en comparación con el uso potencial de los suelos, que acusa una ausencia de técnica adecuada, prefiere formas atrasadas de producción, como la aparcería y la ganadería extensiva, se puede aseverar que en Colombia esta forma de tenencia es la predominante y no la empresa capitalista, en donde se aprovechan totalmente los recursos productivos.

Esta clase de propiedad se sostiene como consecuencia del marco económico colombiano que induce al incremento de grandes capitales representados en tierras.

Ahora bien, el minifundio está definido por una extensión pequeña de tierra, que no alcanza a absorber la mano de obra familiar y cuya producción es insuficiente para el consumo de la familia; por tanto su explotación es anti-económica. Esto hace que el campesino minifundista tenga unos ingresos muy bajos y en consecuencia pésimo nivel de vida, desnutrición y gran subutilización de la mano de obra. Este hecho se agrava con el fraccionamiento que sufre el minifundio provocado, trayendo un excedente de población que va aumentando progresivamente y un desplazamiento de mano de obra no calificada a la ciudad.

D. El Proceso del Asentamiento Campesino en Colombia

De conformidad con la Ley de Reforma Agraria, una vez determinada la cabida de los predios adquiridos, seleccionados los adjudicatarios y consolidado el plan de explotación, se entrega la tierra en forma definitiva a los campesinos sin recurrir a períodos de preadjudicación.

Cuando hay necesidad de construir obras de adecuación de tierras; en el evento de que la adquisición del predio se haya adelantado mediante el procedimiento de expropiación y dentro de este orden al Juez de la causa la entrega material de predio sin haber concluido

el juicio; cuando dentro del predio se encuentra instalado un número mayor de campesinos de los que económica y socialmente permite asentar la cabida del fundo y por esto sea necesario adquirir más tierras, el Instituto recurre a una etapa de preadjudicación utilizando para ello la entrega provisional de la tierra mediante contratos de asignación, los cuales tienen una duración máxima hasta de dos (2) años. Transcurrido este plazo, o antes si desaparecen las causas anotadas, se convierten en títulos definitivos de adjudicación.

1. El asentamiento individual. Las tierras que el Instituto adquirió mediante compra o expropiación fueron entregadas a los campesinos, en un principio, en forma individual, de acuerdo con el sistema que la Ley 135 de 1961 estableció para las Unidades Agrícolas Familiares.

- a. Delineamientos generales de las adjudicaciones individuales. Las tierras que se adjudican están destinadas principalmente a la constitución de Unidades Agrícolas Familiares. Se entienden por tales los predios que, explotados en condiciones de razonable eficiencia y de acuerdo con sus características físicas, pueden suministrar a una familia corriente ingresos adecuados para su sostenimiento; para el pago de la deuda que contrae al adquirir la Unidad Agrícola y para el mejoramiento de la vivienda, equipo de trabajo y nivel de vida; además, debe tratarse de una extensión que no requiere normalmente sino del trabajo del propietario y de su familia, salvo el empleo de mano de obra en ciertos períodos de la labor agrícola, para los cuales es insuficiente la fuerza de trabajo familiar.

Los adjudicatarios de una Unidad Agrícola Familiar contraen una serie de obligaciones tendientes a impedir la subdivisión del predio y su absorción en Unidades de explotación mayores, no menos que a mantener la destinación de la parcela a favor de los trabajadores agrícolas.

Las obligaciones aludidas son:

- Sujetarse a las reglamentaciones que sobre uso de aguas, caminos y servidumbres de tránsito dicte el Instituto de Reforma Agraria.
- Someter a la previa aprobación del Instituto cualquier proyecto de enajenación o arrendamiento del predio, cualquiera que sea el tiempo en que intenta la transferencia.
- Afiliarse al sistema de seguro de vida que el Instituto determine.

En la matrícula de propiedad de cada Unidad Agrícola Familiar se debe dejar constancia de su carácter especial y los Registradores de Instrumentos Públicos no pueden inscribir ningún acto de transmisión de dominio a terceros, si en la respectiva escritura no se ha transcrito la comunicación del Instituto en que conste que este ha renunciado a ejercer el derecho preferencial de compra.

El derecho preferencial de INCORA para readquirir las Unidades Agrícolas Familiares puede ser ejercido:

- Cuando el adjudicatario intente venderla y el Instituto no autorice la transmisión del dominio por juzgar que contradice el espíritu y los objetivos sociales de la Ley.
- En los juicios ejecutivos o de venta en pública subasta que se sigan contra el propietario.
- Las Unidades Agrícolas Familiares sólo pueden venderse a personas pobres o de escasos recursos, preferencialmente a los arrendatarios, aparceros o asalariados de los predios donde ellas se constituyan.
- El Instituto puede declarar la caducidad de los contratos de asignación o adjudicación no sólo en caso de incumplimiento de las normas legales, reglamentarias o contractuales, sino en caso de muerte del beneficiario de la Unidad Agrícola. En el evento de la muerte del propietario, el Instituto pagará el valor de las tierras y mejoras respectivas, mediante depósito, ante el Juez de la causa, a favor de la sucesión del fallecido y, la adjudicará preferencialmente al heredero que mejor llene los requisitos reglamentarios.

2. Proceso de selección de adjudicatarios, tanto para asentamientos individuales como colectivos. Antes de proceder al otorgamiento de los Contratos de Asignación o de Adjudicación de las tierras, se adelantan por parte del respectivo Proyecto del INCORA las siguientes labores:

- a. Determinación en asocio de los campesinos de la clase de explotación del predio.

Reglamentación del período en que han de efectuarse las inscripciones de los campesinos aspirantes a tierra, lugares de recepción, elección y convocatoria de la Junta de Revisión.

Este organismo está integrado por cuatro (4) campesinos seleccionados por los aspirantes inscritos y tiene como finalidad revisar uno a uno los formularios de inscripción para verificar que los datos consignados para efectos de la selección correspondan a la realidad.

- b. Inscripción de aspirantes.
- c. Escrutinio para la selección de la Junta de Revisión.

- d. Reunión de la Junta de Revisión y estudio de los formularios de inscripción.
- e. Cálculo de puntaje y clasificación de formularios.
- f. El acuerdo No. 02 de 1971 creó los comités de Selección de adjudicatarios de cada uno de los Proyectos, integrados por:

-El Director del Proyecto, quien lo presidirá.

-El abogado o funcionario encargado del programa de adjudicaciones, como Secretario.

-El funcionario encargado de los programas de crédito supervisado.

-Dos (2) representantes de las asociaciones de usuarios campesinos.

A ellos corresponde:

- 1) Aprobar o improbar la revisión, calificación y clasificación de las solicitudes de asignación o adjudicación de las tierras.
- 2) Seleccionar a los agricultores con quienes se debe celebrar Contratos de Asignación o de Adjudicación definitiva de tierra, de conformidad con la Ley 135 de 1961, la Ley 1a. de 1968 y, los reglamentos aprobados por el Instituto. Las disposiciones citadas establecen derecho preferencial de adjudicación para los arrendatarios o aparceros del predio objeto de adjudicación. Si queda tierra y el predio se adquirió en desarrollo del programa de arrendatarios y aparceros, continúan en segunda opción los arrendatarios de predios vecinos que sea necesario trasladar por falta de tierra.

Si el predio se adquirió en adelanto del programa de simple parcelación tienen opción los jornaleros o trabajadores asalariados.

En los programas de reestructuración de minifundios el derecho preferencial corresponde a los minifundistas.

- 3) Estudiar los certificados de incumplimiento de obligaciones contractuales por parte de los asignatarios o adjudicatarios y autorizar al Director del Proyecto para que dicte las Resoluciones de Caducidad Administrativa de los contratos, cuando esta sea procedente; las certificaciones de incumplimiento de obligaciones contractuales, deberán ser suscritas por el Abogado Revisor o el funcionario encargado del Programa de Adjudicaciones.

3. El asentamiento comunitario. En los últimos cuatro (4) años ante la necesidad de acelerar el proceso de asentamiento de campesinos, principalmente en predios adquiridos por el programa de arrendatarios y aparceros, el Instituto adoptó preferencialmente el sistema de adjudicación en forma comunitaria. Entre los elementos que intervinieron para la consolidación de esta idea se encuentran:

- a. Las condiciones de desarrollo de la agricultura en algunas regiones del país, que permitieron ir conformando algunos sistemas de asociación.
- b. La influencia que el elemento anterior ejerció sobre algunos funcionarios del Instituto.
- c. La experiencia de otros países, especialmente Chile.
- d. La difusión que de la experiencia anterior hizo el IICA-CIRA-Bogotá, a través de publicaciones y adiestramiento de algunos funcionarios del Instituto.
- e. Las ventajas de orden jurídico, técnico y administrativo, que a continuación se detallan:

-La adjudicación de un predio (adquirido por compra) en común y proindiviso permite en primer término impedir la fragmentación del mismo en unidades pequeñas y por consiguiente se conserva la unidad de explotación, que puede continuar a un ritmo superior con el trabajo de los campesinos seleccionados.

-Además de impedir la fragmentación de la unidad productiva, se suprimen una serie de etapas que facilitan y agilizan la titulación de la tierra, ya que no se hace necesario hacer levantamientos topográficos de cada parcela, amojonamiento y avalúos individuales, etc.

-Se evita la constitución de servidumbres de tránsito y de agua, levantamiento de cercas y otra serie de recursos que puedan utilizarse conservando la unidad de explotación.

-Puede planearse más racionalmente la explotación del predio mediante la combinación de los factores productivos (capital, tierra, trabajo).

-Se posibilita la tecnificación general de la producción, incrementando la productividad por área y hombre.

-Se facilita la prestación de crédito, asistencia técnica y extensión agrícola a grupos y no a personas aisladas y dispersas.

f. Además de las obligaciones propias de las Unidades Agrícolas Familiares individuales, el Instituto estableció las siguientes, cuando se titulaba o asignaba la tierra comunitariamente:

- Constituir, conjuntamente con los demás adjudicatarios del mismo globo, una empresa comunitaria, aportando a la empresa el goce de la tierra en proporción a su derecho y a la extensión que la empresa convenga en explotar.
- Cumplir las obligaciones sociales determinadas en los estatutos y el reglamento interno de la empresa.

Para ejecutar el programa de adjudicaciones comunitarias y constitución de empresas comunitarias, se integraron en los Proyectos grupos de trabajo interdisciplinario, en el cual intervienen un abogado de Adjudicación de Tierras, un técnico agropecuario especializado en el diseño de Unidades Agrícolas Familiares y Unidades de explotación comunal, un sociólogo y un asistente de Adjudicación de Tierras.

El sociólogo participa en el estudio de los patrones culturales, estructura, organización y desarrollo social de la comunidad; el abogado en la dirección de todos los trámites jurídicos relacionados con los asentamientos; el agrónomo en la determinación de las unidades de explotación y en la planificación agroeconómica de las mismas y el asistente de Adjudicaciones interviene como auxiliar inmediato del grupo.

E. Marco Teórico de Referencia

1. **Introducción.** Los objetos determinados por la FAO y el INCORA en relación con la investigación sobre Empresas Comunitarias, se precisan en dos grandes temas, a saber:

- La Empresa Comunitaria como estrategia de cambio agrario.
- Organización y funcionamiento interno de las Empresas Comunitarias.

El primer tema se trata a través de dos aspectos:

- Estructura Agraria y Empresa Comunitaria.
- La Empresa Comunitaria y el contexto económico, social, jurídico y cultural.

El segundo tema se desarrolla con el tratamiento de dos características de la Empresa Comunitaria:

-La diferenciación entre los campesinos como consecuencia de las relaciones de producción.

-La autogestión en la Empresa Comunitaria.

2. La Empresa Comunitaria y el cambio estructural. Con el propósito de lograr una ubicación del objeto investigativo para luego referirlo a su dimensión estructural se torna necesario hacer algunas acciones de carácter conceptual y teórico.

La mayoría de los tratadistas consultados, comparten el criterio de que una estructura está formada por un conjunto de partes o elementos armonizados y que cada uno de ellos no posee sentido si no está referido al todo. De donde se deduce que la noción de estructura se asimila, en buena parte, a la noción de totalidad.

Entre los elementos de una estructura, resultantes de la interacción de los dos elementos básicos de toda sociedad (medio geográfico y población) y que configuran todo régimen social de producción, determinante en última instancia de cualquier estructura económico-social, están los siguientes:

- a. El elemento económico cuya función es proporcionar, a través de un arreglo específico en cada sociedad, bienes y servicios a la población.
- b. El elemento cultural cuyo papel es dotar toda una red de imágenes, creencias, valores, normas morales, religiosas, éticas, mágicas, hábitos, usos y costumbres que permiten el funcionamiento del régimen social de producción.
- c. El elemento social, su tarea consiste en facilitar una organización específica de acuerdo al grado de desarrollo del régimen productivo. En una segunda instancia logra la ubicación de los agentes de la producción.
- d. El elemento jurídico y político, cuyo papel principal es el de dotar a la dirección de la organización de la sociedad de los instrumentos legales y administrativos, que faciliten el funcionamiento de la estructura y la preserven. Para efectos del análisis posterior, llamaremos a estos elementos mencionados niveles de la estructura.

Importa destacar que estos niveles poseen un diferente grado de organización según se trata de la estructura específica a la cual estén orientados.

Se deduce que no puede cambiar un nivel autónomamente sin que implique un cambio en los demás. También que hay cambios que resiste la estructura para su mejor funcionamiento, por ejemplo, para adaptarse a nuevas situaciones, sin que implique un cambio significativo de la misma: modernización de la estructura. O sea cambio en la estructura, pero no de la estructura.

De donde, la noción de cambio que usaremos en esta investigación será referida exclusivamente a las modificaciones operadas dentro de la estructura, es decir, a las modificaciones en la conformación de los distintos niveles y no al cambio estructural. O, en términos de una escuela sociológica, que hace carrera en América Latina: "Cambio estructural no significativo".

Por tanto, la ubicación de los efectos de la Empresa Comunitaria corresponden a las modificaciones que estos hayan producido en los niveles de la estructura.

En consecuencia con estos delineamientos teóricos, no se hará referencia, por imposibilidad lógico-teórica, al cambio estructural significativo. Entonces, la Empresa Comunitaria concebida así, como mecanismo de la estructura para reorganizar sus niveles, se inserta como una nueva fórmula, que combina los elementos produciendo una forma que contiene mayor racionalidad y que pretende modernizar la estructura.

Reduciendo el nivel de abstracción, pero guiados por el anterior, pasaremos a hacer una síntesis de la caracterización de la estructura agraria del país que nos permita precisar a un nivel concreto la ubicación de la Empresa Comunitaria.

3. Características esenciales de la estructura agraria. La estructura agraria del país, de acuerdo con las conclusiones del capítulo anterior, está caracterizada, esencialmente por:

- a. Un desequilibrio en la distribución de los recursos para la producción, encontrando, en función de ello, una restringida movilidad social vertical.
- b. Caracterización de una economía dependiente.
- c. Importación de tecnologías independientemente de las necesidades del país.
- d. Subutilización de la tierra debido a su forma de tenencia.

4. La Empresa Comunitaria y el contexto económico social. Se acepta como criterio metodológico general en las ciencias sociales que ningún objeto de investigación sea explicado en sí mismo sino que este tiene sentido en cuanto tengan relación con los fenómenos que lo preceden.

Este criterio tiene su arraigo en dos postulados que se consideran básicos en toda investigación sociológica.

- a. La forma como los hombres participan en el proceso productivo, desarrolla una serie de relaciones sociales y unos condicionamientos culturales e ideológicos.

- b. Ningún sistema u organización económica aparece independientemente del sistema u organización que lo antecedió.

Así el tipo de producción en el área rural colombiana está determinada por la formación económico-social a nivel nacional, y esta a su vez, por el modo de producción dominante lo que origina una forma de organización que funciona en concordancia con las formas jurídicas, las instituciones políticas, los valores culturales, costumbres, etc.

Al estar la Empresa Comunitaria inmersa dentro de un determinado sistema de producción, tiene muchas características del mismo y como una serie de elementos de la organización económica y social que viene a reemplazar.

Así, la economía agrícola reviste características muy diferentes en Colombia según la mayor o menor vinculación del capital al campo. Encontramos en consecuencia el latifundio tradicional, que es "la explotación dirigida por el propietario del predio y la cual se hace en base a la mano de obra de arrendatarios y aparceros y eventualmente con mano de obra asalariada, en la medida que se va orientando la producción al mercado"; la parcela de los arrendatarios y las parcelas de campesinos por fuera de la propiedad latifundaria y donde tiene asiento la mano de obra que eventualmente ocupa.

Otro tipo de explotación existente, es la "Empresa Agrícola Comercial" que tiene como característica la utilización de mano de obra asalariada, alto volumen de capital, tecnología moderna y una orientación al mercado con alta racionalidad económica.

En las zonas donde se encuentra el anterior tipo de explotación existe una creciente tendencia de proletarización campesina, una tendencia a la concentración de la tierra y a la abolición del minifundio. La mano de obra que ocupa esta empresa se fija en pequeños poblados cercanos a la misma.

Estas diferentes formas de explotación económica de los predios se reflejan en las organizaciones comunitarias creadas por el Estado.

5. La Empresa Comunitaria como producto de las diferentes formas de explotación agropecuaria imperantes en la zona donde se constituye. Como ya dijimos, la Empresa Comunitaria toma una serie de elementos de las organizaciones para la producción que existía antes de su conformación. Así, podemos ver que el INCORA ha organizado hasta hoy dos tipos de explotación comunitaria, vinculadas en su forma de organización para la producción, con las pre-existentes:

- a. Las empresas dedicadas a la explotación únicamente en forma colectiva.

- b. La empresa con explotación mixta o sea aquella en que conviven una forma de explotación individual con la colectiva. No obstante, se ha dado toda una gama de formas de cooperación.

Las Empresas Comunitarias mixtas se forman generalmente con los predios donde ha existido la convivencia del latifundio con la parcela de los arrendatarios o de los minifundistas.

Los campesinos que componen la Empresa Comunitaria del segundo tipo tienen intereses económicos antagónicos. Por un lado, como pequeños productores les interesa el avance de la parcela de pancoger en detrimento de la Empresa Colectiva, obtener mayor salario trabajando y además las posibles ganancias de la misma.

Estas contradicciones dan lugar a permanentes conflictos entre los dos tipos de explotación en la Empresa Comunitaria, y han creado en ellos actitudes contradictorias, de individualismo y comunitarismo, lo que representa un obstáculo a la creación de formas asociativas de producción. Una situación donde el campesino semiproletario tiene el doble carácter de ser propietario, disponiendo de cierto control sobre algunos medios de producción y asalariado, pues vende la fuerza de trabajo para complementar la subsistencia.

El otro tipo de Empresa Comunitaria, la Empresa con explotación únicamente colectiva, sólo se presenta cuando el campesino no tiene ningún dominio sobre los medios de producción. Es decir, los socios son proletarios agrícolas.

Este tipo de empresa es, en su estado ideal, una forma de explotación altamente comercial, donde el objetivo principal es lograr la maximización de ganancias. El socio como proletario agrícola tiene interés por el salario y su aumento. Esta empresa prospera en zonas donde ha habido una alta penetración del capital al campo, en tal medida que exista casi una total proletarización del campesino.

En conclusión, una Empresa campesina con estas características de economía comercial sólo es posible que funcione donde no existan formas de producción "atrasadas".

6. La Empresa Comunitaria y su contexto jurídico. Como quiera que en el país se han hecho varios ensayos en procura de resolver el problema de la producción agrícola, dentro de los moldes tradicionales de la gestión individual y, estos ensayos no han dado un resultado positivo en concordancia con la política nacional de aumento de la producción; lo que en términos de los presupuestos del marco teórico llamaríamos un estancamiento de las fuerzas productivas, (puesto que, la pequeña producción es la característica básica de nuestra economía), el planteamiento de la Empresa Comunitaria aparece como un recurso que no se hallaba previsto

dentro de los moldes jurídicos operantes y que, al mismo tiempo, implicaba cambios en los niveles de la estructura, se torna necesario de una parte darle cabida legal a un hecho que tiene existencia en la realidad agraria nacional y de otra parte, dados los efectos de la nueva modalidad, prever los ajustes para su integración en el orden jurídico vigente.

- a. Antecedentes. El sistema preferencial de adjudicación adelantado en un principio por el Instituto fue el de la constitución de Unidades Agrícolas Familiares. Luego de adelantar este programa durante unos cinco (5) años, se evidenció que la adjudicación mediante parcelas no permitía la integración de los campesinos, impedía una racional combinación de los factores productivos, aumentaba los costos administrativos e implicaba lentitud en los trámites de adjudicación al tener que hacer mensuras, avalúos, diseños y titulaciones de parcelas. Por todas estas circunstancias de carácter social, agroeconómico y jurídico, explicadas detalladamente en el aparte de los antecedentes, se convirtió en una necesidad el hecho de que las haciendas adquiridas por el Instituto fueran explotadas como una sola unidad productiva por el conjunto de los beneficiarios. En este momento surge la consideración jurídica de que la titulación de las tierras en común y proindiviso a los campesinos o a la sociedad que ellos constituyeren, aunque no estaba prohibida en la legislación, no se encontraba en forma alguna reglamentada.
- b. Artículo 30 de la Ley de Reforma Agraria y las sociedades cooperativas. La Ley 135 de 1961 en su artículo 30 escasamente estableció que las propiedades que por compra o expropiación adquiriere el Instituto, sólo podrían dedicarse a los fines siguientes:
 - a) "A constitución de Unidades Agrícolas Familiares o Unidades de explotación cooperativa..."

A esta última forma, aparentemente opuesta a la Unidad Agrícola Familiar, no se le determinó su criterio técnico, jurídico o socioeconómico; pero se dejaron las posibilidades para que el Gobierno en uso de su poder reglamentario sistematizara la explotación comunal y desarrollara este principio. Pero el Gobierno no utilizó este Artículo y entendió que la expresión "Unidad de Explotación Cooperativa", incluida en el Artículo 80 de la Ley, designaba el área explotada por parcelarios organizados en Sociedades Cooperativas; confusión que plasmó en el Decreto 1903 de 1962 al expresar este en el inciso segundo de su Artículo 80.: "Se entiende por Unidad de Explotación Cooperativa el área que, cultivada en forma asociada por un grupo determinado de parcelarios constituidos estos formalmente en cooperativas, sea capaz de satisfacer los requerimientos mínimos conjuntos de todos ellos...."

La organización jurídica de la Empresa Comunitaria como una sociedad cooperativa no era factible por cuanto esta tiene en su esencia, no la persecución de fines lucrativos; sino de servicio. La definición legal de cooperativa

es muy clara al expresar que es "toda asociación voluntaria de personas en que se organizan esfuerzos y recursos, con el propósito principal de servir directamente a sus miembros sin ánimo de lucro". Además, la cooperativa, aparte de rechazar el criterio de lucro, tiene los inconvenientes de trámites lentos para su constitución, la subordinación a la Superintendencia Nacional de Cooperativas y la aplicación de sistemas de administración que no favorecen la autogestión campesina.

Existía otra alternativa para adelantar el programa de Empresas Comunitarias utilizando el ya mencionado Artículo 80 de la Ley. Como la parte inicial de este Artículo permite que la Junta Directiva del Instituto, con el voto favorable del Ministro de Agricultura y habida consideración de las circunstancias especiales de un predio, dicte para este una reglamentación especial, se concluyó que podría destinarse cualquier predio a fines distintos de los del Artículo 80 o adjudicarse a personas diferentes si se cumplía con el requisito de aprobación de la Junta Directiva con el voto favorable del Ministro. Esta solución significaba expedir una Resolución de Junta Directiva especialmente para cada uno de los predios que fueren objeto de adjudicación, lo cual además de la multiplicación de trámites administrativos no obviaba el vacío sobre la definición y reglamentación de esta nueva persona jurídica que surgía en el derecho Agrario colombiano.

Teniendo en cuenta las inconveniencias de someter la Empresa Comunitaria a las Cooperativas o de dictar para cada predio un reglamento especial que solucionara el problema de la adjudicación de la tierra pero no el relacionado con la organización y el funcionamiento de la Empresa, se pensó en la expedición de un nuevo Decreto reglamentario que derogara el Decreto 1903 de 1962 y permitiera el normal funcionamiento de las empresas y la adjudicación de la tierra directamente a esta.

- c. Otra alternativa: sociedades de economía mixta. Otra solución fue la de constituir las Empresas Comunitarias como sociedades de economía mixta en las cuales pudieran participar en calidad de accionistas el Instituto, las oficinas descentralizadas del sector agropecuario y los campesinos. Para ello se utilizarían los principios establecidos en la Ley 135 de 1961 y los Decretos 1050 de 1963 y 3130 del mismo año.

Mientras se sistematizaban experiencias y se armonizaban criterios para la redacción de los Decretos reglamentarios o la elaboración de una nueva Ley, era urgente hacer claridad sobre el régimen jurídico de las Empresas que continuamente se iban constituyendo. Para esto era indispensable acudir al Código Civil.

- d. La Empresa Comunitaria y el Código Civil. Exclusión de la sociedad comercial. El Código Civil en su Artículo 2079 define la sociedad o compañía

como "Un Contrato por el que dos (2) o más personas estipulan poner un capital y otros efectos en común, con el objeto de repartirse las ganancias o pérdidas que resultaren de la especulación".

El Artículo 1502 del mismo Código Civil indica los presupuestos necesarios para que las sociedades queden constituidas en debida forma:

- 1) Que los socios sean personas legalmente capaces; es decir, que puedan obligarse por sí mismas, sin la autorización de otras.
- 2) Que los socios concientan la constitución de la sociedad y dicha declaración no adolezca de vicios.
- 3) Que exista objeto lícito.
- 4) Que exista causa lícita.

La Empresa Comunitaria que se proyectaba reunía estos presupuestos y cumplía los elementos esenciales para la conformación del Contrato de Sociedad, como son:

- 1) Existencia de dos (2) o más personas.
- 2) Aportes.
- 3) Fondo social constituido por los aportes.
- 4) Voluntad de asociación o consentimiento dirigido expresamente a la formación de la sociedad.
- 5) Animo de lucro.
- 6) Reparto de utilidades.

Una vez establecido que la Empresa Comunitaria reunía los presupuestos y elementos exigidos por el Código Civil para la conformación de las sociedades, era preciso determinar el tipo de sociedad al que más fácilmente podría adaptarse la Empresa Comunitaria. El Artículo 2085 del Código Civil distingue dos (2) clases de sociedades: civiles y comerciales, entendiéndose por estas últimas las que se forman para adelantar negocios que la Ley califica de Actos de Comercio. Esta clasificación implica consecuencias importantes, ya que decide la aplicación del Código Civil o del Código del Comercio, además de que se establecen diferencias esenciales sobre los requisitos para la constitución de la sociedad, grado de responsabilidad de sus integrantes, etc. La sociedad comercial se excluyó porque las actividades agropecuarias

son consideradas legalmente como Actos Civiles, aparte de que convertir artificialmente en comerciantes a los campesinos marginados y someterlos a los dispendiosos trámites que implican las sociedades comerciales no consultaba los objetivos que la Empresa Comunitaria se proponía realizar.

- e. La Empresa Comunitaria como sociedad colectiva civil. Dificultades. Como la sociedad denominada Colectiva Civil permite combinar las ventajas de la asociación e integración de los socios con la proyección económica de la organización, ya que esta sociedad exige especiales cualidades a los socios; no implica formalidades especiales y dispendiosas para su constitución; garantiza la participación de todos los socios en la administración, etc. Se consideró que este tipo de sociedades era el que mejor armonizaba con los objetivos de la Empresa Comunitaria.

En esta forma, la Sociedad Colectiva Civil constituyó la base jurídica de la Empresa, entendiéndose esta como una organización con funciones administrativas, financieras, contables, técnicas, comerciales, etc. Previamente a la constitución de la Sociedad Colectiva Civil se titulaba la tierra en forma comunitaria a los campesinos y de esta manera los futuros socios aportaban no sólo su trabajo personal sino la propiedad de cuota parte.

Pero la Sociedad Colectiva Civil no constituía una solución definitiva ya que la índole especial de la Empresa Comunitaria exigía la existencia de una legislación propia que le concediera autonomía como persona jurídica de Derecho Agrario, con delineamientos diferentes a los del Código Civil o del Código de Comercio.

- f. La Empresa Comunitaria y la nueva Ley. La necesidad anotada en el punto anterior fue subsanada con la aprobación por parte del Congreso de la Ley No. 4 de 1973, que define la Empresa Comunitaria como "Una forma asociativa de producción agropecuaria por la cual campesinos de escasos recursos económicos estipulan aportar trabajo, industria, servicios y otros bienes en común, con la finalidad primordial de explotar uno (1) o más predios rústicos, industrializar y comercializar sus productos, o bien de cumplir una de estas dos (2) finalidades o más de la primera enumerada, para repartirse entre sí las ganancias o pérdidas que resultaren, en forma proporcional a sus aportes".

La misma Ley faculta al Instituto para adjudicar las tierras comunitariamente a los campesinos o a las Empresas.

La Ley citada reviste, así mismo, al Presidente de la República de facultades para dictar el estatuto sobre Empresas Comunitarias, en el cual se fijen las pautas para su organización, constitución, liquidación, etc.

7. **Diferenciación social y económica.** Habíamos anotado, como característica de la estructura socio-económica del país, la separación, más o menos fluida, de la población según la posesión, disposición, dominio y control de los medios productivos, es decir, la consecuente distinción proveniente de las relaciones de propiedad o no propiedad de los medios de producción. En el campo el medio productivo de mayor importancia es la tierra y por ello nos propendremos desarrollar los distintos factores que originados en esta característica estructural inciden y determinan el desenvolvimiento de la Empresa Comunitaria en sus aspectos sociales y económicos.

El primer hallazgo de este factor determinante lo encontramos en el momento mismo de la vinculación del componente humano a la Empresa. Por razones de orden cultural, social y económico, determinadas estructuralmente, no es posible hallar la homogeneidad deseada como condición de despegue en igualdad de condiciones. Esta situación repercute en la imposibilidad de crear un mecanismo de selección que le facilite a la empresa este "deseo".

Encontramos, entonces, que en determinado medio social y económico se encuentran campesinos con distinta tradición y experiencia por razones de su distinta vinculación con los medios productivos o por su distinta posición con respecto a la propiedad. El campesino que entra como socio a una Empresa Comunitaria, ha podido ser, antes de este evento bien un arrendatario, un aparcerero, un asalariado agrícola, un pequeño propietario o un desocupado.

Esta denominada "distinta posición" en la escala social y económica determina una serie de elementos extraeconómicos que se manifiestan en el funcionamiento interno de la empresa en distintas áreas como pueden ser, la del conflicto, la competencia, la acomodación social, la adaptación social, el liderazgo, actitud hacia el cambio, comunitarismo, individualidad, organización o desorganización.

Las manifestaciones que hemos señalado como extra-económicas revierten nuevamente en el factor económico, de cuyo estado se deduce la posibilidad de la Empresa Comunitaria como alternativa para este campesinado que se distingue por su marcada heterogeneidad.

Dada esta circunstancia, la entidad encargada de promover y organizar las Empresas Comunitarias no pueden desconocer la tradición, la cultura y el contexto socio-económico en el cual se inserta la nueva forma productiva. En tal virtud, se encuentra con el hecho de que gran parte de los campesinos poseen o tienen internalizada la aspiración a la posesión de una pequeña parcela de la cual deriven su subsistencia.

El INCORA, como estrategia de arraigo, incorporó la llamada parcela de panoger, que es una porción de tierra destinada a explotaciones de subsistencia, explotadas generalmente en forma individual.

Conlleva esta medida al efecto de trasladar al seno de la empresa en perspectiva el problema que se traduce en la presencia permanente de las condiciones de conflicto de las formas productivas y de posibilidades de continuar la anterior diferenciación de los campesinos. Dejando de lado la contradicción entre las formas de producción aparece otro elemento que acarrea ventajas o desventajas según las diferencias en la calidad de las tierras para pensar que se le asignen al socio, generándose en esa forma un nuevo motor de la diferenciación de los socios, en la suposición de que los tamaños de tierra asignados sean iguales, pero, si no es así, la diferenciación será más aguda.

Descubierto el fenómeno de "diferenciación de los socios de la Empresa" cabe esperar a nivel teórico sus consecuencias: conflictos por la disparidad objetiva de intereses, lucha por el liderazgo que se manifiesta en la dirección de la Empresa para plasmar la realización de sus intereses si son compatibles con la Empresa.

8. La gestión en la Empresa Comunitaria. Como quiera que la difusión en todo el país de la Empresa Comunitaria constituía para la mayor parte de los campesinos una innovación por lo menos en lo que significa la introducción de un nuevo sentido de racionalidad que entra a transformar la mayor parte de su vida, el INCORA encontró útil que los campesinos conocieran algunos de los elementos que más directamente se relacionan con el cambio propuesto, especialmente aquellos que inciden en la racionalidad económica.

Es importante anotar que entre la noción de racionalidad económica que informan los cursos de capacitación, administración rural, planificación agro-económica, contabilidad, etc., se halla presente el propósito manifiesto de lograr que el campesino, que en el momento inicial era dependiente absoluto del Instituto, gradualmente, adquiriera autonomía, convirtiéndose a la postre en "empresario agrícola".

Es en la realización de este intento donde interesa centrar la atención e indagar las posibilidades de cristalización, aún cuando en el presente estudio no se presenten evidencias exhaustivas.

No obstante, debemos expresar, al tenor del marco teórico descrito, algunas conclusiones que se desprenden de él. Anotábamos que por razones de orden estructural, expresadas por sus variables cultural, social y económica, y por razones técnicas, en la Empresa Comunitaria coexisten y están en conflicto dos tendencias en función de la posición social que ocupaban los socios que la conforman. En otras palabras, que en la Empresa Comunitaria existe la explotación individual y la colectiva, socios con distintos intereses, con la posibilidad de ser canalizados de acuerdo a la conformación de los mismos, que cristalizan normalmente en el uso de la dirección de la Empresa. En tal sentido, si prima en la dirección de la Empresa el criterio de explotación individual, la gestión será individual; si prima el criterio colectivo, la gestión impulsará la empresa. Dando como resultado que la capacitación recibida por el socio tendrá un uso determinado en función de la conformación de intereses que existen en la empresa.

Otra faceta de extraordinario interés investigativo surge cuando se piensa como objetivo en la llamada autogestión empresarial. Es decir, si dadas las actuales circunstancias de tenencia de la tierra de los socios, de control, disposición, uso, dominio, de los medios productivos sería posible encontrar la viabilidad de la llamada autogestión.

En este estudio no tratamos esta faceta con especial detalle, primero, en razón de su complejidad que contrasta con las limitaciones de la investigación y segundo, por ser un proceso expectante que no ha concluido.

F. Metodología

Después de desarrollados algunos de los aspectos más íntimamente relacionados con el objeto de la investigación, a través de un intento de concreción teórica, en la cual se insinuaron temas y fenómenos que deben ser observados y analizados en su comportamiento particular, se ha efectuado, siguiendo el orden metodológico previsto, una organización de los temas, problemas, sugerencias, etc., que fueran susceptibles de ser formulados en su esquema hipotético, de una parte y, de otra, poder ser reducidos, en consecuencia, a elementos simples de fácil manejo en su comprobación empírica.

1. Proceso metodológico.

- a. Calificación del estudio. Descriptivo y analítico, más analítico que descriptivo, pues el resultado da proporciones que incluyen más de una variable.
- b. Calificación de la muestra.
 - 1) Muestra probabilística, pues tiene una probabilidad conocida diferente de cero y de uno, de ser seleccionada.
 - 2) Estratificada, el universo se dividió según varias variables, con muestra simple, al azar, de cada estrato.
 - 3) Representativa, pues todos los valores que aparecen en el universo aparecen también en la muestra en varias variables, es decir, es muestra por cuota, proporcional y representativa en varias variables.
- c. Calificación del nivel de análisis. Dada una variable, la medición resulta de la aplicación de la variable sobre un conjunto de números. Se emplean en general todas las escalas de medición pero en especial la nominal, pues tratamos de interpretar la igualdad y diversidad entre los números, como "equivalencia" y "no equivalencia" entre las unidades.

Debido al tipo de muestra los datos nos permiten abarcar la escala absoluta, pues uno (1) entre los números puede ser interpretado como la unidad más pequeña y la escala satisface la condición de una escala de razón en la cual un cero (0) entre los números puede ser interpretado como "nada" entre las unidades. También, el uso de la escala ordinal prima sobre la interval, pues interpretamos "mayor" o "menor", entre los números como "más que" o "menos que"; entre las unidades; y no "diferencias iguales" entre los números como "igualmente distintas" entre las unidades.

d. Calificación del tratamiento y análisis de los datos. Se partió de una sábana de recolección de todos los datos, susceptible de dos tareas en el siguiente orden:

- 1) Tratamiento: reunidos los datos y concentrados para permitir su manipulación en el análisis.
- 2) Análisis: se observaron los datos a la luz de la teoría general; el marco teórico y las hipótesis, sacando conclusiones, algunas de ellas susceptibles de ensanchar la teoría inicial. En el análisis se ha escogido como punto de partida el seguimiento de las variables principales seleccionadas en la elaboración de las hipótesis: una variable definida teóricamente como importante, bien sea como variable independiente, dependiente o como ambas: variable permanente.

La exigencia principal es que la variable sea fundamental, interesante como para constituir el punto de partida. El próximo paso consiste en verificar que la variable tenga un número adecuado de valores según la operacionalización en indicadores.

e. Pasos metodológicos de comprobación.

- 1) Para ordenar los cuadros: se escribió primero la variable independiente, a continuación la variable dependiente.
- 2) Para clasificar los datos: se clasificaron primero por la variable independiente, luego por la variable dependiente.
- 3) Para la presentación de los cuadros: Se colocaron los valores de la variable independiente horizontalmente y luego los valores de la variable dependiente verticalmente.
- 4) Para sacar porcentajes en los cuadros: Se sacaron porcentajes verticalmente con base en los valores de la variable independiente, y se leen horizontalmente desde los valores de la variable dependiente.

- 5) Para hacer los diagramas. Se colocaron los valores de la variable independiente en el eje horizontal; y los valores de la variable dependiente, en el eje vertical.

2. Formulación de hipótesis.

- a. Hipótesis general. Los efectos de la empresa comunitaria no han producido cambios estructurales significativos, aunque dentro de la estructura si se han producido algunos.

- 1) Sub-hipótesis. La productividad por hectáreas en las empresas comunitarias con respecto a las principales líneas de producción agrícola es superior a la productividad por hectárea a nivel nacional.

El nivel de vida de los campesinos socios de las empresas comunitarias ha mejorado con respecto al que tenían antes de ingresar a la empresa.

El jornal de los asalariados ocupados por la empresa comunitaria es igual al jornal que rige en la zona.

El volumen de la producción de las empresas comunitarias con respecto a las principales líneas de producción agrícola del país no es significativo.

La superficie agrícola de las Empresas Comunitarias no es significativa con respecto a la superficie agrícola nacional.

Las tierras explotadas en Empresas Comunitarias son cuantitativamente no significativas con respecto a la superficie total de las tierras incorporadas a la producción nacional.

- b. Hipótesis general. La forma de organización social y productiva de la Empresa Comunitaria es influenciada por la forma de producción pre-existente.

- 1) Sub-hipótesis. A mayor grado de proletarización de los campesinos, menor la resistencia a conformar Empresas Comunitarias.

La superficie de la parcela individual de pancoger, una vez constituida la Empresa guarda relación con la superficie de las parcelas individuales de los arrendatarios.

La mayor o menor prosperidad de las parcelas individuales está en función inversa con la prosperidad de la parte colectiva.

La organización de la producción pre-existente en el predio incide significativamente en la nueva organización de la producción de la Empresa Comunitaria.

Los programas del Instituto han beneficiado principalmente a campesinos con algún vínculo anterior a la propiedad o posesión de la tierra.

c. Hipótesis general. La nueva forma de producción conocida como Empresas Comunitarias ha exigido la aprobación de nuevas normas legales que la determinen como persona jurídica de Derecho Agrario.

1) Sub-hipótesis. El actual régimen jurídico sobre Empresas Comunitarias es diferente al anterior de la Sociedad Colectiva Civil.

La Ley 4a. de 1973 busca obviar los obstáculos que existían anteriormente para la titulación de las tierras y la constitución jurídica y funcionamiento de las Empresas Comunitarias.

d. Hipótesis general. La diferencia económica entre los socios, crea conflictos en el funcionamiento de las Empresas Comunitarias y privilegios en la dirección de las mismas.

1) Sub-hipótesis. La asignación de lotes de pancoger desiguales, introduce a la Empresa Comunitaria diferencias económicas entre los socios.

Los puestos de dirección están ocupados por los campesinos de patrimonio individual mayor.

e. Hipótesis. A mayor consolidación de la Empresa Comunitaria, mayor participación del campesino en el manejo de los recursos productivos.

1) Sub-hipótesis. La Empresa Comunitaria crea condiciones para que el campesino asuma la gestión empresarial.

Existe correspondencia entre los campesinos que tienen mayor capacitación y los que ocupan los cargos de la Junta Directiva de la Empresa Comunitaria.

f. Hipótesis general. La capacitación de los funcionarios que asesoran las Empresas Comunitarias incide en el funcionamiento de las mismas.

1) Sub-hipótesis. La capacitación recibida por los funcionarios no es suficiente para dar una adecuada orientación a las Empresas Comunitarias.

3. **Sugerencias hipotéticas**, provenientes del marco teórico para ser tenidas en cuenta en la recolección de información. En razón a que la consolidación de la nueva institución Empresas Comunitarias está en proceso, no nos fue posible establecer una relación estadística con la variable organización campesina. Sin embargo aparecen indicios para mostrar que existe una correlación negativa entre el desarrollo de las organizaciones de base y el de la organización económica. Es decir, que da la impresión de que campesinos que han sido miembros de organizaciones de base, tales como: Asociaciones Veredales, Municipales, Departamentales y Nacionales de Usuarios, Sindicatos Agrarios y otras, dejan de serlo en el momento de asegurar una base económica. Por esta razón hemos incluido en los instrumentos de recolección de datos algunas preguntas que nos den pie para confirmar este hecho, pero que, de todas maneras, no constituirá aseveración científica, por tratarse como se expresó antes, de un proceso en el cual todos sus elementos no están dados hasta el momento y existe la sospecha, en algunos especuladores teóricos, de que una vez lograda la organización socio-económica los campesinos tomarán nuevamente y en otra forma a la organización de base.

4. **Conceptos operacionales.**

-Volumen de la producción:

Cantidad en toneladas producidas en el año de 1972.

-Línea de producción:

Se toman 12 productos que investiga el DANE, a saber: ajonjolí, algodón, arroz, cebada, frijol, maíz, papa, sorgo, soya, trigo, caña y café.

-Superficie cultivada:

Area sembrada en cada uno de los 12 cultivos durante el año de 1972.

-Líneas de producción:

Idem. Hipótesis. e).

-Tierras explotadas en Empresas Comunitarias:

Area total que ocupan las Empresas Comunitarias.

-Tierras incorporadas a la producción nacional:

Area total productiva en el territorio nacional según el DANE.

-Productividad en las Empresas Comunitarias:

Relación existente entre el volumen de producción de un determinado cultivo y el número de hectáreas sembradas.

-Productividad a nivel nacional:

Relación existente entre el volumen de producción de determinado cultivo y el número de hectáreas sembradas.

-Capacidad de carga de la Empresa Comunitaria:

Número de cabezas de ganado vacuno por hectárea en la Empresa Comunitaria.

-Capacidades de carga promedio nacional:

Número total de cabezas de ganado vacuno dividido por el total de hectáreas dedicadas a la ganadería en el país, durante el año de 1972.

-Jornal de los asalariados ocupados en la Empresa Comunitaria:

Valor pagado en dinero por la Empresa Comunitaria a un adulto por un día de trabajo no especializado.

-Jornal de los asalariados en la zona:

Valor pagado en dinero, en el área de influencia de la zona de crédito, a un adulto por un día de trabajo no especializado.

-Precio de venta del principal producto agrícola de la Empresa Comunitaria:

Valor de venta del producto de mayor superficie sembrada, puesto en la finca.

-Precio de venta al mismo producto por los parcelarios individuales:

Valor de venta al mismo producto en las fincas de campesinos asentados individualmente, sean beneficiarios o no del INCORA.

-Nivel de vida:

Conjunto de condiciones relacionadas con el nivel de ingresos, oportunidades de trabajo, salud, educación y vivienda.

-Proletarización:

Pérdida gradual del control de los recursos productivos.

-Resistencia a formar Empresas Comunitarias:

Porcentaje de deserción de los campesinos seleccionados para formar la Empresa Comunitaria.

-Area de Parcela individual:

Superficie individual que explotaba como arrendatario y la que explota actualmente en la Empresa.

-Mayor o menor prosperidad de las parcelas individuales:

El mayor o menor margen relativo del estado de los recursos productivos (valor tierra más cultivos, construcciones, instalaciones y adecuaciones, maquinaria, equipo y animales).

-Prosperidad de la parte colectiva:

(Ver definición anterior).

-Organización de la producción pre-existente:

Forma de organización de la explotación de la finca antes de su adquisición. Se define a partir de tres (3) elementos: utilización de la tierra, organización del trabajo y líneas de producción.

-Organización de la producción de la Empresa Comunitaria:

Organización del trabajo, la tierra y el tipo de explotación en la Empresa Comunitaria.

-Actual régimen jurídico de las Empresas Comunitarias:

Conjunto de normas establecidas en la Ley 4a. de 1973 que determinan la constitución, organización y funcionamiento de las Empresas Comunitarias, consideradas como personas jurídicas de Derecho Agrario.

-Régimen de la Sociedad Colectiva Civil:

Estructuración jurídica establecida en el Código Civil para la sociedad de personas denominada colectiva civil, a la cual debió sujetarse en un principio la Empresa Comunitaria ante la inexistencia de normas especiales en la legislación agraria.

-Actual régimen jurídico:

(Ver definición anterior).

-Mayor funcionalidad:

Característica que permite a la Empresa Comunitaria facilidad en su constitución y sencillez y precisión en la realización de todas las labores que le competen como persona jurídica, principalmente en lo referente a sus relaciones con los socios y las demás personas naturales o jurídicas con quienes establezca obligaciones o derechos.

-Asignación de lote de pancoger en base al lote individual que se posea antes de ingresar a la Empresa:

Posesión de un lote de pancoger de características similares a la parcela o lote individual que se posee antes de ingresar a la Empresa Comunitaria.

-Diferencias económicas:

Diferente capacidad económica de los socios dada fundamentalmente por sus mayores ingresos anuales.

-Puesto de dirección:

Puestos directivos de la Empresa Comunitaria: Presidente, Secretario, Tesorero, Fiscal, etc.

-Patrimonio individual:

Valor de los recursos productivos (valor de la tierra más los cultivos, construcciones, instalaciones y adecuaciones, maquinarias, equipo y animales), de propiedad o posesión individual del socio de la Empresa y no relacionados, en consecuencia, con el patrimonio social ni los derechos sociales.

-Capacitación de funcionarios:

Cantidad y calidad de cursos de adiestramiento en Empresas Comunitarias recibidos.

-Gestión empresarial:

Capacidad para dirigir una organización económica, que se hace manifiesta en la toma de decisiones, administración, programación, establecimiento de controles adecuados y obtención de resultados económicos y sociales.

-Capacitación campesina:

Educación formal, cantidad y calidad de cursillos de adiestramiento en actividades agropecuarias y experiencia en el manejo de personal y empresas agropecuarias.

5. Operacionalización. (Indicadores)

-Valor del jornal en la Empresa Comunitaria:

Debe tomarse de la planificación agroeconómica correspondiente a 1972.

-Valor del jornal en la zona:

Debe tomarse el de la Caja Agraria o en su defecto del patrón de costos del INCORA correspondiente al primer semestre de 1972.

-Precio de venta del principal producto de la Empresa Comunitaria:

Este dato se tomará de los registros de contabilidad de la Empresa Comunitaria, descontando el valor del transporte. El precio corresponde a una unidad de medida: racimo - carga - arroba - tonelada.

-Precio de venta del mismo producto de la Empresa Comunitaria, por los parcelarios de la zona que lo cultivan:

Se tomará el precio de venta en la finca.

-Volumen de producción en la Empresa Comunitaria de cada uno de los siguientes productos, si los hay:

Ajonjolí, arroz, algodón, cebada, frijol, maíz, papa, sorgo, soya, trigo, café, caña de azúcar, caña panela.

-Volumen de la producción de cada uno de los trece (13) productos a nivel nacional:

Se toma el dato del DANE, proyección del Censo Agropecuario de 1970 para el 31 de diciembre de 1972, también los datos de OPSA.

-Superficie cultivada en la Empresa Comunitaria de cada uno de los trece (13) productos, si los hay:

Datos a tomar de los reales para el año de 1972.

-Superficie cultivada en los trece (13) productos a nivel nacional:

Debe tomarse una proyección para 1972 (13 de diciembre) con base en el Censo Agropecuario de 1970 - DANE.

-Productividad en la Empresa Comunitaria para cada uno de los productos:

Dato resultante de relacionar los indicadores de las hipótesis 3 y 4.

-Productividad de cada uno de los productos a nivel nacional:

Dato resultante de comparar los indicadores de las hipótesis 3 y 4.

-Capacidad de carga por hectárea en las Empresas Comunitarias:

Relación entre el número de cabezas de la Empresa y la superficie en pastos.

-Capacidad de carga promedio a nivel nacional:

Total de cabezas existentes en 1972.

Superficie en pastos para 1972.

Relación entre el Inventario Ganadero Nacional y la superficie dedicada a ganadería.

-Total de la superficie de las Empresas Comunitarias:

Debe tomarse del Plan de Explotación.

-Total de superficie incorporada a la economía nacional:

Debe tomarse de la Proyección para 1972, en base al Censo Agropecuario de 1970, DANE.

-Condición económica:

Apreciación por parte del campesino de su situación económica antes y después de su incorporación a la Empresa Comunitaria.

Estado de la vivienda antes y después de organizada la Empresa Comunitaria.

Percepción del campesino sobre si la vivienda, es mejor, peor o igual a la que tenía antes de ingresar a la Empresa.

Ingreso per cápita de los miembros de la Empresa Comunitaria.

Ingreso per cápita rural a nivel nacional.

Capacitación recibida por los socios de la Empresa Comunitaria, antes de ingresar a la Empresa, después de ingresar a ella.

-Vínculo anterior a la propiedad de la tierra.

-Arrendatario y aparcerero.

-Propietario (Minifundista).

-Jornalero:

Actas del Comité de Selección tomando únicamente los campesinos actualmente socios de la Empresa Comunitaria y encuestas directas.

-Grados de Proletarización.

-No proletario: No vende fuerza de trabajo.

-Semi-proletario: Vende parte de la fuerza de trabajo.

-Proletario: Vende la totalidad de la fuerza de trabajo.

Encuesta directa.

-Grados de resistencia.

-No resistencia.

-Total resistencia:

Análisis de las Actas del Comité de Selección y Establecimiento de renunciaciones o desistimientos a formar parte de la Empresa Comunitaria.

-Area de la parcela individual del arrendatario:

Encuesta directa.

-Area de la parcela individual en la Empresa Comunitaria:

Encuesta directa.

-Patrimonio individual de la Empresa.

-Inventario de la parcela individual:**Valor tierra más cultivos.****Valor instalaciones.****Valor maquinaria y equipos.****Valor animales.****-Inventario de la Empresa Comunitaria:****Valor tierra más cultivo.****Valor instalaciones.****Valor maquinaria y equipos.****Valor animales.**

Debe darse su valor en pesos y mediante inventario directo con los campesinos en el momento de la encuesta.

-Substracción de recursos:**Disponibilidad de mano de obra familiar.****Consumo de mano de obra por la Empresa.****Consumo de mano de obra por la parcela individual.**

La disponibilidad de la mano de obra se calcula tomando el total de la mano de obra que generan la totalidad de las familias de los socios y que están disponibles a trabajar en caso de que la Empresa los necesite.

La capacidad de trabajo de la familia se calcula sumando el valor de los jornales de las personas que trabajan y dividiendo este total por el valor promedio del jornal de la zona.

-Utilización de pastos:

Total de cabezas que poseen los socios individualmente y que pastan en la parte comunitaria. Se dará un porcentaje en relación al total de cabezas que pastan en la Empresa. La información se obtiene en las Empresas.

- Organización de la producción.
- Explotación anterior de la finca.
- Arrendatarios y aparceros.
- Arrendatario trabajaba en la parte del propietario.
- Explotación con asalariados.
- Línea de explotación.
- Explotación de la Empresa Comunitaria.
- Parcela individual y colectiva.
- Trabajo de los socios en la parcela individual y la colectiva.
- Contratos jornaleros.
- Línea de explotación:

Esta información se obtiene en las Empresas y en el Proyecto.

- Articulado del Código Civil en lo relacionado con la sociedad colectiva civil.
- Articulado de la Ley 4a. de 1973 sobre modificaciones a la Ley Agraria.

Cuadro comparativo entre el sistema de la Sociedad Colectiva Civil y el Régimen Jurídico de las Empresas Comunitarias, según la nueva Ley.

- Dirección de la Empresa:

Socios que ocupan o han ocupado puestos en la Junta Directiva.

Valor del patrimonio individual de los socios.

- Capacitación de funcionarios:

Cursos efectuados por funcionarios técnicos.

Realización de trabajos.

Encuesta directa: Jefe de zona - Supervisor de la Empresa.

Conocimiento de los socios sobre organización empresarial.

Reparto de utilidades.

Elección de Junta Directiva.

Conformación de Grupos de Trabajo.

Mando real en la Empresa.

-Socios que han ocupado cargos directivos.

-Niveles de capacitación:

Escolaridad.

Cursos especiales.

Experiencia.

-Participación de los socios en las organizaciones campesinas: Usuarios, Fanal, Sindicatos, Juntas de Acción Comunal.

Fuente: Encuesta directa.

6. **Determinación de la muestra.** En desarrollo del proceso normal de determinación de la muestra, deben destacarse, a manera de información, los siguientes aspectos:

El universo se ubicó con base en el listado de las 600 Empresas Comunitarias con planificación agroeconómica, existente en la División de Asentamientos Campesinos.

Como la lista de empresas que posee la División de Asentamientos involucra toda clase de explotaciones: Hay empresas comunitarias propiamente dichas y grupos de campesinos que reciben crédito colectivo pero que hacen explotación individual, nos vimos en la obligación de seleccionar las empresas que cumplieron los requisitos de tales, tomando como características de Empresas Comunitarias las consignadas en la definición propuesta en el Manual del Asentamiento. Además que cumplieran con el requisito de que tuvieran por lo menos un año de funcionamiento. Después de esta selección nos quedaron 321 Empresas Comunitarias que cumplieran con los requisitos acordados que aseguraban la homogeneidad de las unidades que componen el universo y la garantía de poder ser sometidos a igual tratamiento.

Determinando el universo se seleccionaron dos categorías para su estratificación; el número de socios y el programa de adquisición.

Cuadro No. 22Estratificación de las Empresas Comunitarias

Programa No. de Socios	Baldíos	Riego	Parcela- ciones.	Arrenda- tarios.	Concent. Parcelaria	Venta Voluntaria	Total
2-7	7	31	24	56	1	0	119
-8-22	1	47	12	79	1	19	159
+ de 22	0	4	5	21	3	10	43
Total	8	82	41	156	5	29	321

Para determinación del tamaño de la muestra, se utilizó el muestreo estratificado simple, dando como resultado 23 Empresas.

Con estas 23 Empresas se desarrolló la metodología del trabajo de campo, se dispuso la precodificación y los sistemas de tabulación y análisis; sin embargo, hasta el momento de visitar las empresas seleccionadas para aplicar los instrumentos previstos para la recolección de datos, se encontró que dos (2) de ellas no cumplían con los requisitos acordados para ser calificadas como Empresas Comunitarias: hecho contrario a los informes que poseen las Oficinas Centrales y que fueron sometidos a revisión por solicitud del grupo investigador. Debe anotarse que esta inconsistencia debida a las fallas del sistema de control de información proveniente de los Proyectos, bien pudo afectar la representatividad de la muestra. No obstante, estas dos empresas que resultaron ser individuales, quedan cubiertas con el coeficiente de probabilidad de error del 2%; pero reduciendo sustancialmente la elasticidad de la fracción de muestreo para los cálculos de representatividad.

G. Análisis

1. Descripción general de los datos de la investigación.

- a. Ganado de propiedad individual y hectáreas que ocupa la empresa. De las 21 empresas comunitarias, nueve (9) tienen 178 cabezas de ganado en 305 hectáreas de la parte destinada a la explotación colectiva. Estas nueve (9) empresas tienen 104 socios.

Tabla No. 1Ganado de propiedad individual de los socios yHectáreas que ocupan

<u>Cabezas individuales</u>	<u>Hectáreas que ocupan</u>
178	305

Debe destacarse que una de las empresas tiene 80 cabezas en 180 hectáreas de la parte colectiva, que equivalen al 44.95% del total de las cabezas tenidas individualmente, coincidiendo esta misma empresa con la de menor ingreso promedio por socio de todas las empresas con un pancoger que equivale al 66.77% de la empresa, siendo a la vez la empresa que en términos relativos posee mayor magnitud de pancoger. Debe destacarse por tanto, que es esta una empresa que ocupa un extremo dentro de las empresas seleccionadas para la investigación donde puede observarse en mejor forma el carácter parasitario de la parcela individual.

- b. Tipo de explotación del predio antes y después de la adquisición. Se pretendía averiguar si existía relación de continuidad entre el tipo de explotación que prevalecía en el predio antes de su adquisición y la explotación posterior a la que se destinó. Encontramos que no sólo se continuó el uso tradicional del suelo del predio adquirido, sino que se incrementó; pues antes de la adquisición doce (12) de las actuales empresas destinaban el 57.14% de su superficie a la explotación ganadera y 38.09% a la agricultura, en tanto que en la actualidad catorce (14) empresas destinan el 66.67% a la ganadería y siete (7) el 33.33% a la agricultura; de donde se deduce que no sólo se eleva el índice sino también el número de predios dedicados a la explotación ganadera.

Tabla No. 2.Explotación del predio antes de su adquisición

Tipo de explotación	No. de Empresas	%
Ganadería	12	57.14
Agricultura	8	38.09
No contesta	1	4.77
Total	21	100.00

Tabla No. 3Explotación actual del predio mediante Empresas Comunitarias

Línea de explotación	No. de Empresas	%
Ganadería	14	66.67
Agricultura	7	33.33
No contesta	-	-
Total	21	100.00

- c. Modalidades de Empresa Comunitaria. En el estudio se encontró que 19 de las empresas seleccionadas se están explotando en forma mixta, es decir, incluyendo la explotación individual mientras sólo tres (3), que equivalen al 9.52 del total, son empresas estrictamente comunitarias, o sea que la forma de explotación típica es la empresa comunitaria mixta. Debe destacarse, también que en una de estas tres (3) empresas comunitarias encontramos el mayor valor extremo en el ingreso neto en efectivo por socio. Contrastando cómo el índice de menor prosperidad de una empresa está en aquella

que posee mayor explotación individual y el índice de mayor prosperidad sólo en una de las empresas que es totalmente comunitaria.

Tabla No. 4

Tipos de Empresas Comunitarias

<u>Explotaciones</u>	<u>No. de Empresas</u>	<u>%</u>
Mixta	19	90.48
Solo comunitaria	3	9.52
Total	21	100.00

- d. Valor de las inversiones de capital fijo de las Empresas Comunitarias. El valor de las inversiones de capital fijo de la parte colectiva de las empresas comunitarias es de \$ 27.474.556.00.
- e. Relación de números de socios y la ocupación de cargos directivos. Se constató que existe una gran movilidad en los cargos directivos (289 socios y 122 socios directivos) ya que el 42.21% de los socios han ocupado alguno de los cargos de Presidente, Secretario, Tesorero o Fiscal. Posteriormente nos ocuparemos de interpretar esta movilidad en función de la capacitación que poseen los diferentes socios, pues parece que la movilidad no obedece a la compenetración de procesos democráticos en la gestión administrativa de la empresa, sino, más bien, a la no capacidad para desempeñar esta gestión y puede ser la razón por la cual no se persiste en la permanencia en el cargo directivo, siendo esta rotación una manifestación de la escasa atención puesta a la capacitación empresarial de los socios.

Tabla No. 5

f. Ingresos anuales por socio.

Estratos (\$)	Valor central	Frecuencia No. de Emp.
1.000 - 3.000	2.000	6
6.000 - 10.000	8.000	6
10.001 - 20.000	15.000	3
20.001 - 40.000	30.000	4
40.001 - 65.000	52.500	2
Total		21

El ingreso en efectivo anual promedio por socio es de \$14.881.10.

- g. Capacitación recibida por los funcionarios encargados de la asesoría a las empresas. De los 21 jefes de zona, seis (6) no han recibido ninguna capacitación relacionada con la asesoría que debe proporcionársele a las empresas comunitarias. De los 21 supervisores de crédito cinco (5) tampoco han recibido tal capacitación. O sea, el 28.57% y 23.81% respectivamente.

Del total de funcionarios que asesoran las empresas comunitarias estudiadas el 25.19% no ha recibido capacitación especial sobre la nueva forma productiva implantada.

El 42.86% ha recibido un curso. El 21.43% de los funcionarios ha recibido dos (2) cursos; tres el 7.14% y cuatro cursos el 2.38%.

La capacitación corresponde a cursos de cinco (5) días en planificación de empresas, Contabilidad y/o Promoción Comunitaria.

Tabla No. 6

No. de Cursos						
Funcionario	0	1	2	3	4	Total
Jefe de Zona	6	9	4	1	1	21
Supervisores	5	9	5	2	-	21
Total	11	18	9	3	1	42
Porcentaje	26.19	42.86	21.43	7.14	2.38	100.00

h. Forma de adquisición de los predios explotados en Empresas Comunitarias.

Tabla No. 7

Programa	No. de Empresas	%
Extinción de dominio	1	4.8
Parcelación simple	1	4.8
Distrito de riego	3	14.2
Arrendatarios y aparceros	9	42.9
Concentración parcelaria	-	
Venta Voluntaria	7	33.2
Total	21	100.0

Forma de adquisición de los predios explotados mediante Empresas Comunitarias. El Artículo 81 de la Ley 135 de 1961 establece que las personas que sean calificadas como arrendatarios o aparceros de un predio tendrán prioridad en la adjudicación de este.

En cumplimiento de esta norma la Junta Directiva del Instituto, mediante Acuerdo No. 02 de 1971 ordenó que la persona calificada como arrendatario o aparcerero excluía a cualquier otro solicitante de tierras y tendría prelación para ser socio de la Empresa Comunitaria, no obstante que los otros solicitantes reunieran mayor puntaje por concepto de menores recursos económicos, mayor número de personas a cargo o mayor tiempo de vinculación a la tierra. En consecuencia, tanto el ordenamiento legal, como las normas de la Junta Directiva del INCORA han llevado a que la mayor parte de las Empresas Comunitarias constituidas, estén conformadas por socios que anteriormente estuvieron vinculados a la tierra mediante contratos de arrendamiento o aparcería.

Los datos allegados demuestran que de un total de 21 predios sobre los cuales se encuentran constituidas las empresas comunitarias estudiadas, nueve (9) de ellos fueron adquiridos en desarrollo del programa de arrendatarios y aparceros, que equivalen al 42.9%. Adicionalmente dos (2) predios más fueron adquiridos por otros programas, y en ellos se encontraban asentados arrendatarios y aparceros. Lo cual nos eleva a 52.38 el porcentaje de los predios en los cuales tuvieron prioridad los arrendatarios y/o aparceros para la conformación de las Empresas. Posteriormente nos referiremos a los efectos que esta calidad de los socios produce en el funcionamiento de la Empresa.

- i. Contratación mano de obra. La mayor parte de las Empresas estudiadas contratan mano de obra. El 71.43% que corresponde a 15 Empresas, lo hacen. El 23.8% no contratan, equivalen a cinco (5) empresas.

Tabla No. 8

Empresas que contratan mano de obra

	No. de Empresas	%
Contrata	15	71.43
No contrata	5	23.80
Sin respuesta	1	4.86
Total	21	100.00

- j. Jornales pagados por las empresas a particulares. El 71.43% que corresponde a 15 empresas que contratan mano de obra según la Tabla No. 9 pagan jornales en la siguiente forma: 7 empresas (46.67%) pagan entre \$ 15.00 y \$ 20.00 jornal; 2 (13.34%) entre \$ 21.00 y \$ 25.00; 4 (26.67%) entre \$ 26.00 y \$ 30.00 y 2 (el 13.34%) pagan entre \$ 31.00 y \$ 35.00.

Tabla No. 9

Jornales pagados por la Empresa a particulares

\$	No. de Empresas	%
15 - 20	7	46.67
21 - 25	2	13.34
26 - 30	4	26.67
31 - 35	2	13.34
Total	15	100.00

Se puede observar que el grueso de las empresas comunitarias que contratan mano de obra extraña pagan jornales por debajo de su promedio, sin embargo, este dato no indica que se establezca la tendencia en las Empresas a pagar menor jornal, pues, como lo veremos posteriormente, la tendencia es pagar el jornal correspondiente a la zona.

- k. Jornales pagados por la Empresa Comunitaria según tipo de explotación. Como puede observarse en la Tabla No. 8 el 23.8% de las Empresas cinco (5) no contratan mano de obra. Estas cinco empresas son explotadas en ganadería. Esto es claro por cuanto la ganadería utiliza, regularmente, menos mano de obra que la agricultura. Pero, si contrastamos este dato con los localizados en la Tabla No. 10, encontramos que es en la explotación ganadera donde se concentra la mayor tendencia a contratar mano de obra. Es decir, de las 15 Empresas que contratan mano de obra, 9 (el 60%) son ganaderas. Podría interpretarse esta aparente contradicción como un indicativo de que los socios estén prefiriendo contratar mano de obra particular y no cumplir con su compromiso de aportar el trabajo personal a la Empresa Comunitaria, a la

parte colectiva, pues parece, como apreciaremos más adelante que esta sustracción del aporte personal obedece a la mayor dedicación a la parte individual, ó que existan cultivos, que sin constituir el renglón principal de explotación, demanden mano de obra extraña.

Tabla No. 10

Jornales pagados por la Empresa Comunitaria,
tipo de explotación y valor

Valor Jornal	Agricultura		Ganadería		Total	
	No. de Empresa	%	No. de Empresa	%	No. de Empresa	%
15 - 20	2	13.33	5	33.33	7	46.66
21 - 25	1	6.67	1	6.67	2	13.34
26 - 30	1	6.67	3	20.00	4	26.67
31 - 35	2	13.33	-	-	2	13.33
Total	6	40.00	9	60.00	15	100.00

De las 15 empresas que contratan mano de obra 6 (el 40%) empresas se dedican a la explotación agrícola.

El cuadro contiene también el valor del jornal pagado a la mano de obra particular, donde se puede apreciar que el valor más alto pagado en jornales corresponde a la explotación agrícola.

1. Total de vacunos en las Empresas Comunitarias. Hectáreas que ocupan y carga por hectárea. En las 21 empresas estudiadas hay 1.493 cabezas de ganado que ocupan 1.562 hectáreas dando una carga de 0.95 cabezas por unidad de superficie. Esta capacidad de carga supera al promedio nacional.

Tabla No. 11

Total de vacunos en las Empresas Comunitarias,
hectáreas que ocupan y carga por hectáreas

Total de cabezas	Total Hectáreas	Carga por Hectárea
1.493	1.562	0.95

- II. Días de trabajo que los socios aportan semanalmente a la Empresa. El promedio de días por semana que aportan los socios por empresa es de 4.43. Puede apreciarse en la Tabla No. 12, que en el 58% de las empresas (9) los socios aportan semanalmente seis (6) días de trabajo, y el 16% que corresponde a tres empresas los socios dedican cinco (5) días a la parte colectiva; o sea, que el 74% de los socios de las empresas estudiadas, la mayor parte, responde a los requerimientos de la empresa en tiempo de trabajo. El 17.19%, 7 empresas, aportan entre uno y tres días por semana.

Tabla No. 12

Días de trabajo que los socios aportan semanalmente

No. de días	No. de Empresas	No. total de días	%
1	1	1	1.07
2	3	6	6.45
3	3	9	9.67
4	2	8	8.6
5	3	15	16.1
6	9	54	58.0
Total	21	93	100.0

- m. Forma como el INCORA ha entregado la tierra a los socios de las Empresas Comunitarias. En once (11) empresas, el 52.38%, se encuentra plenamente legalizada la entrega de las tierras a favor de los socios de las Empresas Comunitarias.

En siete (7) empresas, el 33.3%, se ha otorgado escritura pública según la cual el Instituto transfiere a cada uno de los socios el derecho de propiedad sobre una cuota parte del predio objeto de adjudicación; en esta misma escritura se establece la obligación que tiene el socio de apartar la cuota parte de su propiedad a la Empresa Comunitaria. En otras cuatro (4) empresas, 19.5%, la entrega de la tierra se ha legalizado mediante un contrato de asignación que entrega a cada uno de los socios una cuota parte del predio, estableciendo a cargo del INCORA la obligación de convertir el contrato de asignación provisional en una escritura pública definitiva en un breve plazo. En diez (10) empresas, 47.62%, se encuentra pendiente la titulación definitiva de la tierra. En cinco de ellas (23.81%) se otorgó originalmente un contrato de asignación provisional que a su término no fue reemplazado por la escritura pública correspondiente.

En las cinco empresas restantes los campesinos socios de las Empresas Comunitarias se hallan explotando la tierra de hecho, es decir, sin mediar ningún documento como la escritura pública de transferencia de la propiedad o el contrato de asignación provisional.

Tabla No. 13

Forma de entrega de la tierra

Forma de entrega	No. de Empresas	%
Mediante escritura pública	7	33.33
Mediante contrato de asignación vigente	4	19.05
Mediante contrato de asignación vencido	5	23.81
Sin contrato y sin escritura pública	5	23.81
Total	21	100.00

- n. Vinculación de los socios a la tierra antes de pertenecer a la Empresa. Del total de socios de las Empresas (273), 21 (7.69%), antes de ingresar a la Empresa explotaban tierras sobre la cual tenían título de propiedad o adelantaban posesión sin reconocer dominio de otras personas. 37 socios (13.55%) sin ser propietarios tenían un vínculo estable de relación con la tierra por cuanto la parcela que explotaban estaba bajo su posesión mediante contrato de arrendamiento o aparcería en forma permanente. 73 socios (26.75%) se encontraban en situación inestable debido a que la parcela que poseían se encontraba arrendada provisionalmente por cosechas. 142 socios (52.01%) no tenía directamente bajo su explotación parcela alguna y dependían exclusivamente para su subsistencia de la venta de la fuerza de trabajo, explotando tierra ajena en calidad de jornaleros. Es importante anotar que el mayor número de socios actuales de las Empresas tenían la calidad de jornaleros debido a que los campesinos con derecho preferencial a ser socios, como eran los arrendatarios y aparceros, renunciaron a él una vez seleccionados o desistieron de continuar adelantando labores en la empresa, siendo reemplazados generalmente por antiguos jornaleros.

Tabla No. 14

Vinculación de los socios a la tierra,
antes de pertenecer a la Empresa

<u>Tipo de vinculación</u>	<u>No. de socios</u>	<u>%</u>
Parcela propia	21	7.69
Arrendada permanentemente	37	13.55
Arrendada por cosecha	73	26.75
No tenía	142	52.01
Total	273	100.00

- n. Clase de trabajo que tenía el socio antes de pertenecer a la Empresa. Dentro del núcleo de trabajadores asalariados que entró a formar parte de la Empresa Comunitaria, asalariados aún en forma ocasional debido a tener alguna clase

de vínculo con la propiedad de la tierra o a la carencia de demanda de trabajo, encontramos que 229 socios eran jornaleros agrícolas (88.08%); 27 (10.38%) no trabajaban como jornaleros en forma permanente; 4 socios, que corresponden al 1.54% manifestaron ser trabajadores no agrícolas, aunque no se constató el tiempo de permanencia en esta categoría ni el hecho de poseer o no experiencia en labores agrícolas antes de pertenecer a la Empresa Comunitaria.

Tabla No. 15

Clase de trabajo que tenía el socio antes
de pertenecer a la Empresa

<u>Clase de trabajo</u>	<u>No. de socios</u>	<u>%</u>
Jornaleros agrícolas que alquilaban total o parcialmente su fuerza de trabajo.	229	88.08
Minifundistas que no trabajaban como jornaleros	27	10.38
Trabajadores no agrícolas	4	1.54
Total	260	100.00

2. Aspectos económicos de las Empresas Comunitarias. Con el propósito de examinar los cambios operados en la estructura agraria, como consecuencia del desarrollo de las empresas comunitarias, se toman principalmente los planteamientos sugeridos por el marco teórico y algunos datos que dan una visión general del problema.

Es importante retomar la noción de cambio expuesta en dicho marco teórico, ya que como quedó explicado en la presente investigación, cambio se refiere únicamente a las modificaciones operadas dentro de la estructura.

a. Generalidades. Interesa, para efectos de las relaciones e interpretaciones que posteriormente trataremos, ubicar en sus datos más generales la dimensión económica de las Empresas Comunitarias.

- 1) Uso de la tierra. En las empresas estudiadas, encontramos que del total de la superficie que estas poseen, 4.029 hectáreas, el 96% es productiva, 3.861 hectáreas de esta superficie productiva el 67% se halla utilizado en agricultura y ganadería; el 25.9% (669 hectáreas), en agricultura; y el 74.1% (1.919 hectáreas), en ganadería, dando un total de 2.578 hectáreas utilizadas en explotaciones agropecuarias. Como área dedicada a "otros usos" se encuentran 1.273 hectáreas que equivalen a un 33% de la superficie productiva.

La denominación "otros usos" corresponde a la superficie que se halla en bosques, barbechos y rastrojos. Del 33% mencionado, destinado a otros usos, sólo un 3% (143 hectáreas) es aprovechado en bosques y el 30% restante (1.130 hectáreas), presumiblemente por falta de recursos financieros, están en barbecho y rastrojo. Implica, por tanto, que de la superficie productiva de las empresas comunitarias, objeto del estudio, sólo en un 70% está siendo utilizada.

- 2) Situación financiera. El activo de las empresas estudiadas asciende a \$15.493.089.00 y el pasivo a \$15.031.197.00, el promedio por empresa es de \$737.766.00 para el activo y \$716.819 para el pasivo. De estos datos se deduce que realmente en poder de las empresas comunitarias sólo hay un 2.84% del total de sus activos.

El mayor peso relativo dentro del activo está dado por el valor de la tierra, pues, el promedio por empresa es de \$351.836.00 que equivale a un 47.7% del valor total de los activos.

- 3) Situación económica. Desde el punto de vista económico o sea, considerando las entradas y salidas tanto en efectivo como en especie, se obtuvieron los siguientes resultados:

El ingreso bruto promedio por empresa tiene un valor de	\$ 609.862.00
Los costos totales son de	449.347.00
El ingreso neto promedio por empresa es de	160.515.00
El ingreso neto promedio por socio es de...	12.350.00

Los costos variables representan un 79.6% con respecto al total de costos y un 58.7% con respecto a los ingresos brutos.

- b. Indicadores del cambio operado. Con el fin de observar los cambios relacionados con el aspecto económico se elaboraron algunas hipótesis que sirvieron de guía para encontrar, especialmente, la ubicación de la empresa comunitaria, en sus efectos, dentro del amplio contexto de los indicadores de desarrollo agropecuario en la economía nacional.

La inquietud sugerida en el marco teórico indica que los efectos de la empresa comunitaria no han producido cambios estructurales significativos, aunque dentro de la estructura sí.

Con este planteamiento se buscaba determinar si las variaciones ocurridas con la nueva forma de producción tienden a mejorar las condiciones técnico-económicas de las fincas adquiridas por el Instituto y entregadas a los campesinos o si, por el contrario, tienen un carácter regresivo. Además, con el propósito de ubicarnos dentro del contexto dentro del cual se enmarca dicha forma de producción indagamos sobre la contribución cuantitativa de ésta a la producción del sector agropecuario.

Entonces, tenemos que: si bien cuantitativamente la incidencia de las empresas comunitarias en la producción nacional no es significativa, los rendimientos de estas son positivos en lo referente a productividad y condiciones de vida de los campesinos socios de las mismas.

- 1) Productividad. La información presentada en la Tabla No. 1 indica que en cinco (5) cultivos, la productividad física de las empresas comunitarias es superior al promedio nacional; en cultivo, café, es igual; en seis (6) es menor. Debe anotarse que los cultivos en donde la productividad de la empresa es menor, a excepción del sorgo, ocupan un área mínima con relación al total de la superficie de las empresas dedicada a la agricultura (15.7%). Habiendo anotado que la mayor utilización de la superficie productiva de las empresas comunitarias corresponde a la ganadería (74.1%) es de esperarse que sea en este renglón donde se destaque su eficiencia productiva; debe ponderarse, en consecuencia, que sólo un 25% del área productiva es dedicada a la agricultura y que corresponde el menor índice de productividad a aquellos cultivos a los cuales se les dedica menor superficie. El cultivo que mayor representatividad tiene en cuanto a la superficie agrícola de las empresas comunitarias es el arroz (37.41%), siendo este el cultivo que entra a competir ventajosamente en productividad con el promedio nacional: lo sobrepasa en 1.8 toneladas por unidad de superficie. Sin embargo, el cultivo que le sigue al arroz, en cuanto a representatividad del uso del área agrícola dentro de las empresas, el sorgo (18.33%), no supera al índice de productividad nacional: 1.52 toneladas empresas comunitarias frente a 2.50 promedio nacional.

Tabla No. 16

Productividad de las principales líneas de producción agrícola
a nivel nacional y de las Empresas Comunitarias

1972

Cultivos	Productividad nacional (Ton/Has.)	Productividad de Empresas Comunitarias (Ton/Has.)	Superficie cultivos E. C. (18.107.22=100) %		
			E > Nal.	E = Nal.	E < Nal.
Ajonjolí	0.60	0.45	-	-	1.21
Algodón	1.70	1.16	-	-	9.46
Arroz	3.59	5.39	37.41	-	-
Cebada	1.57	0.38	-	-	0.07
Fríjol	0.52	0.69	0.55	-	-
Maíz	1.19	1.66	10.74	-	-
Papa	7.54	11.28	1.47	-	-
Sorgo	2.50	1.52	-	-	18.36
Soya	0.93	1.40	0.48	-	-
Trigo	1.25	0.94	-	-	3.08
Café	0.59	0.58	-	5.59	-
Café azúcar	-	-	-	-	-
Café panela	3.50	1.99	-	-	1.91

En la Tabla No. 17 se presenta la capacidad de carga ganadera del país según datos secundarios utilizados en la investigación; y la carga de las empresas comunitarias, pudiéndose observar que la productividad ganadera en estas rebasa ampliamente a la carga promedio nacional (1.3 cabezas por hectárea, promedio para las empresas; y 0.78 cabezas por hectárea, promedio nacional).

Tabla No. 17

Carga ganadera a nivel nacional y a nivel Empresa Comunitaria

Año	Fuente	Cabezas Total	Pastos total Has.	Cab./Ha. a nivel Nacional	Cab./Ha. en Empresa Comunitaria
1970/71	DANE	12.485.176	17.926.610	0.69	1.3
1972	Bco. Ganadero	21.000.000	27.000.000	0.78	1.3

Dados estos resultados, podemos concluir que en los predios adquiridos por el Instituto y entregados a los campesinos, la tendencia es mejorar sus condiciones técnico-económicas.

- 2) Nivel de vida. Con el objeto de conocer como perciben los campesinos socios de las empresas sus actuales condiciones de vida, se indagó directamente sobre el concepto de que estos tienen acerca de su situación económica y condiciones de vivienda. También se observó como factor de cambio en los niveles de vida la capacitación recibida por los campesinos con ocasión de su ingreso a las empresas comunitarias.

En relación con el primer aspecto se encontró que de un total de 272 socios, 208 (76.47%), consideran que su situación económica ha mejorado con motivo de su ingreso a la empresa, 155 (56.98%), opinan que las condiciones de su vivienda han mejorado; sólo un 14.34% conceptúa que su situación económica continúa sin modificar, mientras el 36.76% (99 socios) aducen que el estado de su vivienda es el mismo. Las respuestas que indican un retroceso en las condiciones de vida son mínimas, pues sólo 9.19% tienen una apreciación negativa con respecto a las condiciones económicas y 5.88% de los socios tienen asimismo una apreciación negativa en relación con el estado de la vivienda.

Se encontró también que de los 272 socios, 70.6% (192 socios), ha recibido cursos de capacitación en labores propias del sector agropecuario, especialmente en ganadería (inyectología, ordeño, etc.) y tractorismo.

De lo anterior podemos concluir, por una parte, que el socio considera que sus condiciones de vida han mejorado dentro de la empresa

comunitaria; y de otra parte, que existe la tendencia a capacitar a los socios de las empresas en prácticas modernas de explotación agropecuaria.

Tabla No. 18

Apreciaciones por parte de los socios del cambio en el nivel de vida ocurrido en función de su integración a la Empresa Comunitaria

Situación	Mejor que antes		Peor que antes		Igual que antes		Sin respuesta		Total	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Económica	208	76.47	25	9.19	39	14.34	-	-	272	100
Vivienda	155	56.98	16	5.88	99	36.76	1	0.37	272	100

Tabla No. 19

Capacitación recibida con ocasión del ingreso a la Empresa

Campeñinos socios entrevistados		Recibieron capacitación antes de ingresar a la Empresa Comunitaria.		Recibieron capacitación después de ingresar a la Empresa Comunitaria		Total	
#	%	#	%	#	%	#	%
272	100	65	23.9	127	46.7	192	70.6

- 3) Valor mano de obra. Otra de las hipótesis de trabajo relacionada con este aspecto plantea que los jornales pagados por la empresa comunitaria a los particulares, es igual al que se paga en la zona donde esta funciona. Se encontró que el 75% de las empresas analizadas contratan ocasionalmente mano de obra extraña. Como se aprecia en la Tabla 20, la tendencia es la de pagar

igual jornal al vigente en la zona, pues el jornal promedio pagado por las empresas es de \$ 24.06 y el de las zonas es de \$ 23.62, dando una diferencia mínima de \$ 0.44 centavos. Estos resultados indican el sentido de comprobación de la hipótesis.

Tabla No. 20

Relación jornal pagado por Empresa y jornal pagado por la Zona

Orden #	Jornal Zona \$	Jornal Empresa \$	Zona		
			E	E	E
112	30	No contrata			
242	25	25		x	
321	25	30			x
441	15	15		x	
542	15	20			x
621	15	15		x	
722	18	15	x		
822	15	15		x	
922	15	15		x	
1042	15	No contrata			
1142	30	No contrata			
1353	30	No contrata			
1431	25	20	x		
1563	30	35			x
1631	30	30		x	
1841	35	25	x		
1941	25	30			x
2041	30	30		x	
2141	30	30		x	
2243	30	No contrata			
2363	30	35		x	
Total	278	385	3	8	5
Promedio	23.62	24.06			
Porcentaje	49.54	50.46			

- 4) Relación con la estructura productiva. Dado el poco tiempo (4 años), que lleva la empresa comunitaria, como programa establecido del Gobierno, de inserción en el contexto social, económico y político del país, no es posible esperar cambios que puedan interpretarse como un sistema productivo que desplace al sistema tradicional. Es decir, que la investigación no persiguió que las formas asociativas de producción tuvieran tal magnitud de arraigo para que con un sentido unilineal de comparación de cifras estadísticas pudiese dar la noción de cambio. Es por ello, que estaba vedado metodológicamente a los investigadores, confrontar estadísticamente una estructura global de producción con una subestructura que recién comienza su período de instauración.

Sin embargo, para efectos de dar una noción acerca de la incidencia que el programa de empresas comunitarias ha tenido frente al conjunto de la economía, reseñamos algunos datos comparativos de las empresas comunitarias frente a los mismos del desarrollo nacional.

Tabla No. 21

Volumen de la producción agrícola nacional y
contribución de las Empresas Comunitarias, 1972

Cultivos	Producción Nacional 100 % (Tn)	Producción Em- presas Comunita- rias (Ton)	Contribución porcentual de Empresas Comunita- rias (Ton)
Ajonjolí	25.000	100.00	0.4
Algodón	413.000	2.000.00	0.4
Arroz	996.000	36.535.08	3.66
Cebada	110.000	4.65	-
Frijol	46.000	70.00	0.15
Maíz	955.000	3.231.57	0.33
Papa	1.147.000	3.000.00	0.26
Sorgo	230.000	5.064.36	0.22
Soya	46.000	46.40	0.10
Trigo	79.000	526.34	0.66
Café	480.000 ^{1/}	596.23	0.12
Caña azúcar	317.000	-	-
Caña panela	1.050.000	687.62	0.06

^{1/} Dato de 1970 - Federación de Cafeteros

Fuente: DANE

Ministerio de Agricultura

Tabla No. 22

**Superficie de las principales líneas de producción agrícola nacional
y superficie correspondiente a Empresas Comunitarias**

-1972 -

Cultivos	Superficie Nal. 100% (Has.)	Superficie en Empresas Comu- nitarias (Has.)	Relación Porcentual (18.017.22=100)
Ajonjolí	41.000.00	218.00	1.21
Algodón	240.000.00	1.714.00	9.46
Arroz	277.000.00	6.773.40	37.41
Cebada	70.000.00	12.00	0.07
Frijol	87.000.00	100.50	0.55
Maíz	796.000.00	1.945.00	10.74
Papa	152.000.00	266.75	1.47
Sorgo	92.000.00	3.327.50	18.38
Soya	49.000.00	33.00	0.18
Trigo	63.000.00	557.32	3.08
Café	310.550.00 ^{1/}	1.012.11	5.59
Caña azúcar	98.000.00	1.802.50	9.95
Caña panela	300.000.00	345.14	1.91
Total	<u>3.075.550.00</u>	<u>18.107.22</u>	<u>100.00 %</u>
Relación Porcentual 0.5 %			

1/ Dato de 1970 - Federación de Cafeteros

Fuente: DANE

Ministerio de Agricultura

Tabla No. 23

Relación entre la superficie agrícola de los grupos comunitarios y la superficie agrícola total nacional

Orden #	Categoría	Hectáreas	%
1	Superficie agrícola en empresas comunitarias.	43.769	0.52
2	Superficie agrícola resto del país.	8.249.047	99.48
3	Total superficie agrícola en el país	8.292.816	100.00

Tabla No. 24

Relación total tierras incorporadas a la producción nacional y total tierras explotadas en empresas comunitarias

Orden #	Unidad	Hectáreas	%
1	Tierras incorporadas a la producción Nacional.	26.219.426	99.21
2	Tierras explotadas mediante empresas Comunitarias.	207.273	0.79
		<u>26.426.699</u>	<u>100.00</u>

3. Algunos aspectos de la organización social y productiva de las empresas comunitarias. Según los delineamientos del marco teórico, ninguna forma de organización social y productiva puede ser explicada sin considerar la organización que la antecedió. También, que la organización social aparece como una resultante de la organización productiva y que al cambio en la organización productiva, corresponde un cambio en la organización social. Por ello, interesaba observar la magnitud del cambio operado en la forma productiva con relación a su anterior estado, lo cual constituye un esencial índice para comprobar la existencia del cambio en la organización social interna y apreciar la calidad de ese cambio.

La hipótesis general que guíe la validación empírica de esta formulación fue la siguiente: "La forma de organización social y productiva de la Empresa Comunitaria, es influida por la forma de producción preexistente".

- a. Aceptación de la Empresa Comunitaria por parte de los socios. En el análisis de los elementos constantes que permiten diferenciar las formas anteriores a la Empresa Comunitaria (anterior no significa que con la existencia de la Empresa Comunitaria hayan desaparecido las preexistentes pues, aún subsisten y coexisten), encontramos como factor imprescindible el elemento humano en su composición por diferentes estratos, los cuales, se esperaba, cambiarían o desaparecerían en función de la nueva forma de producción introducida.

Establecimos la existencia de propietarios, semiproletarios y proletarios como los componentes básicos de la estratificación citada, dentro de los cuales se encuentran ubicados por su procedencia económica-social, los socios actuales de las empresas comunitarias; y los referimos a su comportamiento en cuanto a resistencia, colaboración y ajuste a la nueva forma productiva observando, si como lo establecimos en el marco teórico, el elemento humano totalmente desvinculado de los medios productivos era el mejor dispuesto a colaborar como socio en la Empresa Comunitaria.

La formulación de la hipótesis de trabajo fue la siguiente: "A mayor grado de proletarización de los campesinos, menor la resistencia a conformar empresas comunitarias". El resultado de su consideración empírica se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla No. 25

Distribución de la aceptación a la Empresa Comunitaria según estratos de origen y consolidación

No. de Orden	Resistencia a formar Emp. Com. Proletarización	No resistencia		Alguna resistencia		Total Resistencia		TOTAL	
		No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
1	Propietarios	16	72.72	3	13.64	3	13.64	22	100
2	Semiproletarios	123	84.25	10	6.85	13	8.90	146	100
3	Proletarios	137	89.54	8	5.23	8	5.23	153	100
TOTAL		276	86.00	21	6.54	24	7.46	321	100

En los datos ponderados que aparecen la Tabla No. 1 encontramos que los socios de las empresas estudiadas, en su gran mayoría (86%), aceptan, en términos de no resistencia, su vinculación a la empresa. O sea, que, para estos casos, se puede asegurar la consolidación de las empresas. No obstante, éste índice proviene de la aceptación subjetiva de los socios de las empresas y puede entrar en contradicción con los datos objetivos de la situación económica y social de los socios, lo cual nos llevaría a apreciar éste índice de consolidación (subjetivo) como un índice (objetivo) de conformismo.

También se destaca en la tabla citada que efectivamente corresponde al estrato de antecedente proletario el máximo índice de no resistencia, aceptación y colaboración con la Empresa Comunitaria y como en un continuum el índice decrece con los semiproletarios y propietarios, quienes éstos últimos, ocupan la menor expresión del índice de no resistencia. Es decir, los resultados corroboran, en forma amplia, la formulación de la sub-hipótesis.

Inversamente, el cuadro amplía el margen de confiabilidad si apreciamos los índices de total resistencia, donde se observa que la máxima expresión de resistencia (13.64) corresponde al estrato de propietarios, seguido por 8.9 de semiproletarios, y el mínimo el 5.23 para los proletarios.

- b. Estratificación social anterior a la empresa. La distribución actual de los socios de las Empresas Comunitarias según la posesión de los medios de producción o según estratos de origen, antes de ingresar a la Empresa es observable en la Tabla No. 2 donde encontramos que de los 276 socios 36 eran propietarios o arrendatarios permanentes; 96 corresponden a la categoría de semiproletarios entre los cuales se encuentran arrendatarios por cosechas o minifundistas que necesariamente alquilaban su fuerza de trabajo. La mayor cantidad de los actuales socios de las empresas (135) son como proletarios según el es no poseían parcela en calidad de propietarios, etc., y únicamente dependían de la venta de su propia fuerza de trabajo*.

Tabla No. 26

Distribución de los socios de las Empresas Comunitarias según posesión de los medios de producción antes de ingresar a la Empresa

No. de Orden	Proprietarios o Arrendatarios Permanentes	36	Arrendatarios	26
			Minifundistas	10
1	Semiproletarios	96	Arrendatarios Jornaleros	86
			Minifundistas Jornaleros	10
2	Proletarios	135	Jornaleros	135
3	Sin clasificación	9	No Jornaleros	5
			Jornaleros	4
TOTAL		276		276

* El numeral b. se encuentra inconcluso por haberse tomado mal la fotocopia y es el único documento que hay para la reproducción.

Otro de los indicadores empleados para determinar el cambio operado y como factor constante y medible en las dos situaciones (Organización anterior y actual empresa comunitaria) fue el relacionado con la superficie de la parcela individual que los socios clasificados como propietarios tenían y la que actualmente poseen en forma individual, destinada al pancoger, en la Empresa Comunitaria.

El presupuesto para la utilización de este indicador estaba en que si la actual parcela de pancoger fuese de tamaño igual o superior al de la parcela poseída anteriormente, significaría la ausencia total de cambio en este aspecto, puesto que habría primado la calidad de propietario o poseedor individual para obtener su no rechazo a la Empresa. Si el tamaño de la parcela individual de pancoger fuese menor que el de la parcela individual anterior a la empresa, significaría que se ha actuado con sentido de cambio puesto que se ha menguado el significado social de la propiedad individual y reducido su impacto en la nueva organización; en el evento de constatarse la no existencia de la parcela de pancoger, como expresión de la parcela individual anterior, estaríamos en presencia de un cambio fundamental, ya que significaría la abolición del criterio de propiedad individual y su reemplazo por valores de tipo comunitario.

Observamos las consideraciones empíricas al respecto en la tabla No. 27.

Tabla No. 27

Relación de superficie de las parcelas individuales antes de conformada la Empresa y una vez constituida ésta

Parcela Individual		Parcela Empresa		Pi		Pe		TOTAL	
No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
32	24.43	17	12.98	32	62.59	131	100		

El cuadro muestra que la mayor parte de los socios que anteriormente eran propietarios tienen una parcela de pancoger que es mayor en superficie a la que explotaban individualmente con anterioridad a su ingreso a la

Empresa (82 casos que corresponden al 62.59%). 17 (12.98%) tienen una parcela de pancoger de superficie igual. El 24.43% (32); tienen una parcela de pancoger de superficie inferior.

En consecuencia tenemos: que la opción de la abolición total de la parcela individual no se presentó en las empresas estudiadas; por tanto, el cambio operado es relativo y solo aparecen los indicios (parcela individual menor 24.43%) de un comienzo de cambio gradual.

En tal sentido encontramos correspondencia con la formulación de las subhipótesis pertinente: "La superficie de las parcelas individuales de pancoger, una vez constituida la empresa, guarda relación con la superficie de las parcelas individuales anteriores".

- c. Conflicto entre el interés individual y el colectivo. Los datos ofrecidos en el cuadro anterior y la confirmación de la subhipótesis nos permite inferir la existencia del conflicto entre el interés individual y el colectivo dentro de la Empresa Comunitaria: (1) por la diferencia de estrato socio-económico de origen del socio; (2) por la traslación de los intereses que corresponden a estos estratos en el sentido de la afirmación de la propiedad individual, al seno de la Empresa Comunitaria.

Esta aseveración nos lleva a insinuar que en la selección de futuros socios para constituir Empresas Comunitarias se observe con especial cuidado la homogeneidad basada en los campesinos desvinculados de la propiedad de medios productivos, para efectos de asegurar la consolidación de la empresa en términos de permanencia en el tiempo, sin conflictos internos por esta razón, por tanto, con mayor posibilidad de éxito económico, ya que, según parece, la no consolidación objetiva de las empresas es debida, en gran parte, a las fallas de organización interna.

Debido a que la estructura productiva de la Empresa Comunitaria contiene en esencia los mismos elementos de la estructura que la antecedió, como pudimos apreciar anteriormente, las repercusiones, frente al elemento de cambio constituido por lo comunitario en la organización social y productiva, se manifiestan negativamente al comprobar, por ejemplo, cómo la parcela individual de pancoger parasita la parte comunitaria, menguando su posibilidad de éxito, entendido en términos de crecimiento económico e impidiendo el ajuste social de los socios a la nueva forma productiva. En tal sentido apreciamos en la tabla No. 4 como en una (1) de las empresas estudiadas coincide la inexistencia de la parcela de pancoger con el máximo ingreso en efectivo recibido por socio y también con la máxima utilización de mano de obra. En orden decreciente aparecen las empresas en las cuales el tamaño económico (valor de los inventarios de tierra más cultivos, construcciones, instalaciones, maquinaria y equipos) de la

parcela de pancoger al aumentar disminuye el ingreso por socio, disminuyendo al tiempo, sustancialmente, la utilización de mano de obra en la parte comunitaria. Es decir que entre más pancoger, menos ingreso por socio y menos dedicación de la mano de obra de los socios a la empresa. Igualmente, en la parte inferior de la tabla No. 4 aparece una de las empresas con parcela de pancoger mayor, donde el 66.77% del tamaño económico total corresponde a la parcela individual de pancoger, se obtiene el mínimo ingreso por socio (\$1.130.00) y la mínima dedicación de la mano de obra a la parte colectiva: Un (1) jornal por semana. Toda una gama de consecuencias de este carácter se pueden extraer observando la tabla mencionada:

Tabla No. 28

Relación tamaño económico parcela individual pancoger, parte colectiva, ingreso socios y utilización mano de obra

Código	Empresa	Pancoger	%	Ing. Socios	Utilización mano obra.
23.6.3	11.705.750	-	0	60.800	6
16.3.1	1.440.157	18.157	1.26	10.000	6
3.2.1	296.874	19.000	6.40	1.322	5
20.4.1	620.000	43.600	7.30	8.800	5
15.6.3	7.950.354	662.020	8.33	31.316	6
2.4.2	910.600	84.000	9.22	1.860	2
5.4.2	1.660.080	161.920	9.75	16.677	2
19.4.2	1.256.534	159.172	12.67	26.000	5
9.2.2	1.386.423	183.754	13.25	42.750	6
4.4.1	681.153	123.000	18.05	22.062	4
18.4.1	297.800	55.000	18.47	18.400	5
22.4.3	2.690.893	529.513	19.68	7.465	3
6.2.1	589.250	124.800	21.18	6.700	3
1.1.2	1.626.000	354.000	21.77	14.639	3
7.2.2	842.550	188.150	22.33	2.849	3
13.5.3	2.920.512	718.512	24.60	8.500	3
14.3.1	848.300	224.400	26.45	7.142	3
8.2.2	2.337.330	629.350	26.93	24.857	-
10.4.2	1.139.204	326.554	28.65	2.860	3
21.4.1	577.585	275.089	47.63	2.693	3
11.4.2	1.026.200	685.200	66.77	1.130	1

Aparece en esta forma la correspondencia entre la subhipótesis formulada en el marco teórico: (La mayor o menor prosperidad de las parcelas individuales de pancoger está en función inversa con la prosperidad de la parte colectiva) y la consideración empírica.

Comprobados, en sus repercusiones más manifiestas, los efectos negativos de la parcela individual de pancoger sobre la posibilidad de éxito de la parte colectiva de la empresa, aparece apenas obvio sugerir la paulatina reducción de la superficie de la parcela individual de pancoger en relación con la superficie poseída por el socio antes de hacer parte de la Empresa Comunitaria; mientras se establece como norma del Instituto su liquidación definitiva, para efectos de abreviar el tránsito hacia la consolidación objetiva de la Empresa Comunitaria. La conveniencia del carácter gradual de la reducción de la parcela individual de pancoger se hace en consideración a los distintos problemas de índole cultural y social que se pueden presentar en varias regiones del país que no resistirían este cambio en forma drástica.

La liquidación definitiva de la parcela individual de pancoger sería un proceso extremadamente fácil en el caso de que las Empresas Comunitarias se integraran exclusivamente con quienes anteriormente poseían la calidad de jornaleros, como lo comprobamos a partir de su comportamiento en la consolidación de la empresa; pero, a los inconvenientes anotados, encontramos adicionalmente las limitaciones de carácter legal que establecen el derecho preferencial de los arrendatarios o aparceros a la adjudicación de las tierras y por consiguiente a integrar las Empresas Comunitarias que se constituyen en los predios adquiridos. Es necesario tener en cuenta que a medida que en el país se continúe adelantando, con una mayor velocidad, el proceso de reforma agraria por parte del Instituto, la dinámica de este proceso hará desaparecer la institución del arrendamiento o aparcería y en esa forma podrá el INCORA entrar a aplicar masivamente el programa de constitución de Empresas Comunitarias que tendría como socios exclusivamente a los trabajadores asalariados del campo.

- d. Diferencia económica entre los socios como fuente de conflictos en la Empresa. En la tabla resumen No. 5 podemos distinguir claramente como se corresponden el menor tamaño económico de la parcela de pancoger con la ausencia de problemas en la empresa y como al mayor tamaño económico de la parcela corresponde la mayor concentración de problemas en la empresa. En la tabla No. 6 se pueden apreciar los distintos problemas que soporta la empresa comunitaria como consecuencia de las diferencias económicas entre sus socios, especialmente ocasionadas por la distinta situación socio-económica del socio antes de pertenecer a la empresa y por la desigualdad causada por la asignación de diferentes tamaños económicos a los lotes individuales de pancoger.

Tabla No. 29

Relación valor parcela de pancoger y existencia de problemas enla Empresa

Valor Parcela Pancoger	No.	%	NO Pro- blema	% No Proble- ma.	SI Proble- ma.	SIN Res- pues- ta.	% SI Proble- ma.	% Sin - Respues- ta.
- 5.000	56	21.37	32	57.14	24	-	42.86	-
5.001-10.000	40	15.26	28	70.00	9	3	22.50	7.50
10.001-20.000	83	31.67	71	85.54	9	3	10.84	3.62
20.001-30.000	36	13.74	27	75.00	8	1	22.22	2.78
30.001-40.000	15	5.72	10	66.66	5	-	33.34	-
40.001-50.000	15	5.72	7	46.66	7	1	46.66	6.68
+ 50.000	17	6.48	6	35.29	10	1	58.82	5.89
	262	100.00	181		72	9		

Tabla No. 30

Distribución Valores Pancoger y Problemas de la Empresa

Empresa	No. de Socios	Valor Pancoger					Si Hay Problema			Sin Res- puesta			
		5.000	10.000	20.000	30.000	40.000	50.000	50.000 y más	SinRes puesta		Por traba jo	Por desor ganiza- ción admi nistrativa	Falta de recurso
1	11	2	1	2	1	1	2	2	6	2	-	1	-
2	8	1	4	1	-	-	-	4	4	-	-	-	-
3	4	4	-	-	-	-	-	2	1	1	-	-	-
4	4	-	-	3	1	-	-	4	-	-	-	-	-
5	15	3	2	1	-	-	-	14	1	-	-	-	-
6	5	-	2	3	-	-	-	4	-	-	-	-	-
7	10	-	1	4	1	-	-	10	-	-	1	-	-
8	20	-	1	6	2	5	-	20	-	-	-	-	-
9	6	-	1	3	1	-	-	5	1	-	-	-	-
10	18	3	4	7	1	-	-	18	-	-	-	-	-
11	12	-	1	1	2	3	-	2	4	2	1	3	-
12	20	-	-	-	3	2	-	1	7	5	-	5	-
14	7	-	1	1	2	1	-	6	-	-	-	-	-
15	42	20	11	8	2	-	-	23	10	3	1	2	-
16	19	18	1	-	-	-	-	9	5	1	4	-	-
18	5	-	2	3	-	-	-	4	1	-	-	-	-
19	13	4	1	4	1	-	-	9	1	1	-	1	-
20	4	-	3	1	-	-	-	2	-	-	-	-	-
21	7	-	-	2	1	3	-	5	-	-	1	-	-
22	32	-	7	20	1	-	-	31	-	-	1	-	-
23	11	1	2	4	-	1	-	10	1	-	-	-	-
Total	273	56	40	83	36	15	17	4	185				

Resulta interesante destacar como el mayor número de socios de las empresas (83) poseen parcelas individuales de pancoger con un tamaño económico situado entre \$10.000 y 20.000 con un pequeño (10.84%) porcentaje de problemas y un alto porcentaje de no problemas (85.54%). Parecería ser un tamaño económico de pancoger ideal para efectos de las futuras asignaciones de lotes individuales de pancoger a que haya lugar.

- e. Relación desempeño cargos directivos y patrimonio individual. Siguiendo la pauta de análisis trazada por el marco teórico se buscó la relación que existiese entre el patrimonio individual de los socios y el desempeño de los cargos directivos, en el supuesto de que los cargos directivos eran ocupados por los socios de capital mayor. Para ello se localizaron datos que nos permitiera determinar empresa por empresa y socio por socio el patrimonio individual, el promedio total, el promedio de los no directivos y el promedio de los directivos. Estos datos se pueden encontrar en detalle en el capítulo dedicado a los anexos.

La tabla No. 7, que resume todos los aspectos citados, muestra como, efectivamente, existe esa relación económica y como los cargos directivos si son ocupados por aquellos socios de patrimonio individual mayor. La relación económica es de 1 a 1.33, o sea, que los socios directivos sobrepasan a los no directivos en un 33% en el valor de su patrimonio individual.

Tabla No. 31

Relación ocupación cargos directivos patrimonio individual		
No. Orden	No Directivos	Directivos
1	1	2.9
2	1	0.8
3	1	0.7
4	1	1.0 *
5	1	1.4
6	1	2.0
7	1	1.0
8	1	1.5
9	1	1.7
10	1	1.8
11	1	1.5
13	-	-
14	1	1.5
15	1	0.9
16	1	0.2
18	1	1.3
19	1	1.7
20	1	0.9
21	1	1.2
22	1	1.5
23	1	1.1
	20	26.6

* Todos los socios (4) integran la Junta Directiva.

f. Capacitación socios empresas. Si observamos esta información y la relacionamos con los datos sobre capacitación insertos en el cuadro siguiente (Tabla No.8) deducimos fácilmente como también se corresponde la mayor capacitación del socio con el desempeño de los cargos directivos. La información contenida en esta tabla, nos muestra como, también, se

corresponde la mayor capacitación del socio con el desempeño de los cargos directivos. La información contenida en esta tabla, nos muestra como, también, se percibe un orden jerárquico en los cargos directivos y como la mayor capacitación formal se ubica con relación a ese orden. Así el Presidente de la Empresa ocupa el primer lugar en capacitación formal e informal, le sigue el Fiscal en capacitación formal, luego Secretario y Tesorero.

Tabla No. 32

Capacitación formal e informal de los socios de las Empresas

No. Socios Entrevistad.	CAPACITACION									
	FORMAL					INFORMAL				
	Directivos			Nó.		Directivos			Nó.	
	Pte.	Sric.	Tes.	Fisc.	D/tiv.	Pte.	Sric.	Tes.	Fisc.	D/tivos
11	5	3	-	3	6	1	1	-	-	5
8	3	3	3	4	3	1	2	1	1	5
4	5	-	-	-	3	4	-	-	-	4
4	3	2	3	3	-	0	0	2	1	-
15	0	2	0	0	3	1	1	4	1	7
5	1	-	0	7	0	3	-	0	1	0
	4	-	0	0	0	0	-	0	0	0
20	1	1	0	0	18	1	0	0	0	4
(2)	(2)	(2)	(2)	(2)						
18	9	2	0	-	13	2	2	1	-	22
12	3	3	2	5	11	1	1	1	0	9
20	3	2	5	2	26	0	1	1	0	10
7	4	-	5	0	11	1	-	0	0	2
42	3	3	2	4	46	1	1	0	1	17
19	3	2	0	4	12	0	1	1	2	7
5	4	3	-	-	6	1	0	-	-	0
13	4	5	-	7	14	0	1	-	1	9
4	3	-	-	-	0	1	-	-	-	2
7	3	2	-	4	4	1	1	-	1	5
32	0	4	3	1	19	1	1	1	1	26
11	3	2	4	-	5	1	1	1	-	4
	64	39	27	44	200	21	14	13	10	148
20	20	15	14	15	19	20	15	14	15	19
Promedio:	3	2.6	1.9	2.9	0.98	1	0.9	0.9	0.66	0.73

Para la columna "Educación formal" los números que se anotan corresponden a los años.

Para la columna "Educación informal" el número corresponde a la cantidad de cursos.

No existen datos sobre capacitación de los directivos.

Resumiendo la información contenida en estas dos tablas, podemos deducir que hemos hallado dos rasgos de la estructura tradicional insertos en la estructura de la nueva organización; de una parte, la percepción de la organización jerárquica de la sociedad en función del patrimonio y, de otra, la asignación de los puestos de dirección a quienes poseen mayor patrimonio y mayor capacitación formal.

Hacemos hincapié en la asimilación tradicional de la capacitación formal, por cuanto debería ser la capacitación recibida en función de los requerimientos de la empresa—racionalidad, sentido empresarial, división del trabajo, etc., es decir, la de informar (no escolar), la que mayor opción die ra para la dirección de la Empresa Comunitaria.

Estos rasgos deben ser sopesados, con especial cuidado, por parte del Instituto para efectos de la planeación de la transformación que se propone en el campo. Pues, si bien es cierto, que existe mayor proporción de capacitación formal a pesar de los esfuerzos del INCORA por la capacitación instrumental, los campesinos necesitan de esa capacitación formal para poder asimilar y poner en práctica los conocimientos impartidos en función de la empresa.

La capacitación instrumental, o informal, se está impartiendo a aquellos que no están en capacidad para recibirla. Por ejemplo, socios de las empresas comunitarias, siendo analfabetas, han recibido cursos de contabilidad, socios analfabetas, desempeñan cargos como el de Tesorería.

Dado que el índice de analfabetismo entre los socios de las Empresas Comunitarias estudiadas es de 43.39%, consideramos que en primera instancia deberá erradicarse, bien sea con recursos propios o a través de convenios con entidades vinculadas al sector educacional, como requisito indispensable para asegurar la consolidación de la Empresa. Tenemos que 115 socios (43.39%) son analfabetas, mientras tanto 206 socios (74.9%) han recibido cursos técnicos de complementación, o sea, que la Empresa Comunitaria sí da oportunidad para que el campesino reciba la capacitación que lo promueva a la gestión empresarial; solo que no puede ser aprovechada plenamente por las fallas anotadas con anterioridad.

Aparece bien notorio que, no obstante las fallas anotadas, los campesinos han respondido satisfactoriamente a los requerimientos de la empresa, han asimilado su funcionamiento y organización, examinan críticamente su situación.

En la tabla No. 9 se muestra la calificación que los investigadores hacen de las respuestas de los socios a varias preguntas relacionadas con el conocimiento del funcionamiento de la Empresa. Aparece que el 63% de los

socios (172) dieron respuestas acertadas con respecto al reparto de utilidades; el 65.95% (180) con respecto a la elección de Junta Directiva; el 50.92% (139) socios con respecto a la organización del trabajo; el 94.14% (257) con respecto a la dirección real de la Empresa. Insistimos en estas calificaciones para orientar, a los funcionarios y oficinas que tienen responsabilidad en la capacitación de los socios de las empresas, los aspectos en los cuales se debe hacer mayor énfasis.

Es importante destacar que el 94.14% de los socios consideran que la dirección real de la empresa se encuentra en manos de los mismos campesinos socios y solo el 4.03% de los socios (11) expresa sus dudas en el sentido de que la dirección real de la empresa se encuentra en poder del INCORA.

Aparece en primera instancia que si bien se han producido cambios en los índices económicos, las relaciones sociales permanecen incambiadas. Es decir, se modernizan los sistemas productivos (formas de racionalidad de la producción) pero las relaciones sociales no. Esta constatación señala la antigüedad en cuanto a la asincronía de la organización. Hay un sector de la estructura que puede llegar a asimilarse al empresario (llega al sistema de mercado moderno) pero los niveles bajos del sistema (asalariados situados fuera de la empresa) permanecen dentro de las pautas tradicionales.

La asincronía se sitúa en el mismo sector empresarial comunitario que establece un doble juego de deberes y derechos hacia afuera y adentro de la organización (Ver tabla No. 23).

- g. Relación jornal pagado empresa y jornal pagado misma zona. Observamos que el 75% de las Empresas Comunitarias contrata mano de obra distinta a los socios y las familias de la Empresa. Dentro del 75% anotado, la tendencia es la de pagar igual jornal al vigente en la zona.

Se repite que las relaciones sociales hacia afuera permanecen incambiadas.

Del análisis de los cuadros de la investigación empírica podemos concluir que los resultados apoyan las hipótesis avanzadas:

En primer lugar, se producen cambios a nivel técnico económico sobre la base de racionalización de la producción, delegación de funciones, canalización de órdenes mediante un sistema jerárquico más diversificado, introducción de asesores técnicos, sistemas de registros de producción, control de jornales, etc.

En segundo lugar, el factor que menos cambios sufre es el de las relaciones sociales. Continúan existiendo criterios de asignación de salarios no basados en el rendimiento, sino según pauta del sistema del mercado tradicional del

Tabla No. 32

Conocimiento del funcionamiento de la empresa por parte de los socios

No. de Orden	Reparto Utilidad		Elección Junta		Organización Trabajo			Dirección Real Empresa		
	Respuestas		Respuestas		Respuestas			Respuestas		
	Buena	Mala	Buena	Regular	Mala	Buena	Regular	Mala	Socios	Otros
1	11	-	11	-	-	11	-	-	10	1
2	6	-	1	7	-	4	3	1	8	-
3	4	-	4	-	-	4	-	-	4	-
4	3	-	4	-	-	4	-	-	4	-
5	4	8	1	5	9	2	6	7	15	-
6	1	2	2	2	1	3	-	2	5	-
7	7	1	6	3	1	9	1	-	9	1
8	7	-	10	10	-	1	-	19	20	-
9	6	-	6	-	-	4	2	-	6	-
10	2	11	14	4	-	14	3	1	18	-
11	10	-	8	2	2	1	4	10	12	-
13	9	10	11	8	1	8	9	3	18	-
14	7	-	3	-	4	-	2	5	7	-
15	32	5	32	9	1	32	9	1	37	1
16	17	1	12	7	-	11	4	4	15	4
18	2	2	2	3	-	1	-	4	5	-
19	5	6	10	3	-	7	4	2	11	2
20	2	2	3	-	1	3	-	1	4	-
21	7	-	6	-	1	7	-	-	7	-
22	20	1	24	7	1	13	18	1	32	-
23	10	1	10	1	-	-	11	-	10	1
Total	172	51	180	71	22	139	73	61	257	5
%	63.0	18.68	65.95	26.0	8.05	50.92	26.74	22.34	94.14	4.03
										1.83

trabajo, al papel del trabajador agrícola involucra áreas no económicas (en continua función de la amistad y parentesco).

El indicador de satisfacción con la Empresa, aparece ser una explicitación de los logros productivos. Este logro coincide con un elevamiento en el nivel de aspiraciones de los socios. Estos significan un mejoramiento en el nivel de vida y en general mayores oportunidades de mejoramiento económico social.

Tabla No. 34

Relación de superficie de las parcelas individuales antes de conformada la Empresa y una vez constituida ésta

Parcela Individual		Parcela Empresa		TOTAL			
No.	%	No.	%	No.	%		
32	24.43	17	12.98	82	62.59	131	100

Pero podemos observar que prácticamente no hay variaciones en los niveles de salarios como consecuencia de los logros productivos. Esta es una expectativa por parte de los socios que no se cumple. Lo que se puede esperar es que esta variación se proyecta en los hijos de los socios. Una de las mayores expectativas es la posibilidad de educar a los hijos.

Una hipótesis, que se puede avanzar para futuros trabajos indica que las modificaciones técnico-económicas (variables de modernización) generan un elevamiento de nivel de aspiraciones, pero, las nuevas condiciones no han mejorado en tal forma que permitan el logro de sus aspiraciones.

4. Aspectos jurídicos de las Empresas Comunitarias y la adjudicación de las tierras. Habíamos anotado al precisar el marco teórico que la Empresa Comunitaria como un nuevo recurso que supera los moldes tradicionales de la gestión individual, no se hallaba prevista dentro del marco jurídico operante. Por ello, se hacía indispensable legalizar un hecho de la realidad agraria nacional. En el marco teórico analizamos detenidamente los diferentes estudios que realizó el Instituto para darle forma jurídica a las Empresas Comunitarias, primero tratando de assimilarlas a las Sociedades de explotación cooperativa; luego, tratando de incluirlas dentro de las sociedades de economía mixta; posteriormente realizando estudios para determinarlas como Sociedades Colectivas Comerciales, para, en definitiva, determinar que el sistema que mejor consultaba los objetivos de la nueva organización, mientras se aprobaba una legislación especial, era el de la Sociedad Colectiva Civil.

- a. Diferencias entre el régimen jurídico de la Sociedad Colectiva Civil y el de la Empresa Comunitaria. No obstante ser la Sociedad Colectiva Civil la mejor solución de carácter provisional, la índole de las Empresas Comunitarias era diferente, la calidad de los socios distinta, se trataba de una nueva persona jurídica que surgía en el derecho colombiano y que exigía la aprobación de nuevas normas legales que la reconociera como tal; debido a estas consideraciones la hipótesis general que se formuló para efectos de la investigación expresa: "La nueva forma de producción conocida como Empresas Comunitarias ha exigido la aprobación de nuevas normas legales que la determinen como persona jurídica de Derecho Agrario". La primera hipótesis de trabajo dice: "El actual régimen jurídico sobre Empresas Comunitarias es diferente al anterior de la Sociedad Colectiva Civil".

Las conclusiones relacionadas con la indagación de esta sub-hipótesis las encontramos en la Tabla No. 35 titulada "Cuadro Comparativo entre el Régimen Jurídico de la Sociedad Colectiva Civil y el de la Empresa Comunitaria". En esta Tabla se analizan 21 aspectos, encontrándose marcadas diferencias, con excepción de uno, como es el relacionado con la circunstancia de que tanto la Sociedad Colectiva, como la Empresa Comunitaria son personas jurídicas diferentes a los socios. Los aspectos de mayor relevancia en los cuales se aprecian diferencias se refieren a la forma de constitución de la empresa y los objetivos de la misma; los aportes de los socios, sus obligaciones y los límites de su responsabilidad legal, los aspectos de fiscalización de la empresa y tributación al fisco, así como las causales de disolución de la empresa.

Cuadro comparativo entre el régimen jurídico de la sociedad colectiva civil y el de la empresa comunitaria

Aspectos Jurídicos de Estudio	Sociedad Colectiva Civil	Empresa Comunitaria	Diferencias
Definición	<p>Contrato por el que dos o más personas estipulan poner un capital u otros efectos en común, con el objeto de repartirse entre sí las ganancias o pérdidas que resultan del adelanto de actividades que la Ley no califica de Actos de comercio. (Artículos 2079 y 2085 del Código Civil).</p>	<p>"Forma asociativa de producción agropecuaria por la cual campesinos de escasos recursos estipulan aportar su trabajo, industria, servicios y otros bienes en común, con la finalidad primordial de explotar uno o más predios rústicos, industrializar y comercializar sus productos, o bien de cumplir una de estas finalidades a más de la primera enumerada, para repartirse entre sí las ganancias o pérdidas que resultaren en forma proporcional a sus aportes". "Artículo 121 de la Ley 135 de 1961".</p>	<p>La sociedad colectiva civil es persona jurídica de derecho civil, cuyos socios no necesitan reunir cualidades semejantes y pueden proponerse cualquier fin con naturalidad lícita.</p> <p>La empresa comunitaria es persona jurídica de derecho agrario, cuyos socios deben ser campesinos de escasos recursos económicos que se proponen como finalidad primordial explotar uno o más predios rústicos.</p>
Constitución	<p>Mediante convenio de los socios. Si se aportan bienes raíces o derechos constituidos sobre estos, debe constituirse mediante Escritura Pública. Artículos 2079 y 2577 del Código Civil.</p>	<p>Se constituirá por documento privado que deberá inscribirse en el Ministerio de Agricultura (Artículo 4o. del Decreto mediante el cual se expidió el estatuto jurídico de las empresas comunitarias)</p>	<p>La Sociedad Colectiva no requiere obtención de la Persona Jurídica; la Empresa Comunitaria sí, mediante trámite regularizado ante el Ministerio de Agricultura.</p>

(continúa)

(sigue cuadro comparativo entre el ...)

Obtienen reconocimiento de personería jurídica, mediante resolución del Ministerio de Agricultura, previo el envío del Documento privado de constitución.

Situación Jurídica Persona Jurídica diferente de los socios (Artículo 2079 del Código Civil). Persona Jurídica diferente de los socios. Artículo 123 de la Ley 135 de 1961. No existen.

Fondo Social

Formado por los aportes de los socios que pueden consistir en dinero, efectos, industria, servicios o trabajo apreciable en dinero (Artículo 2081 del Código Civil). En la sociedad colectiva los aportes pueden ser diferentes. En la empresa comunitaria, los aportes distintos al trabajo deben ser iguales. Siempre forma

Los aportes pueden consistir en bienes muebles o inmuebles en propiedad o en usufructo y en general, todo objeto o derecho capaz de prestar alguna utilidad y que sirva a las finalidades de la Empresa. Se procurará que los aportes se hagan por partes iguales (Artículo 21 del decreto citado).

El INCORA podrá adjudicar tierras adquiridas o baldíos directamente a la Empresa, para su explotación (Artículo 120 de

(continúa)

la Ley 135 de 1961).

Aporte de Trabajo

Debe prestarse personalmente (Artículo 2114 del Código Civil). Si por el Acto constitutivo se asegura a una persona una cantidad fija, aún cuando la sociedad se halle en pérdida, esa persona no será considerada como socio (Artículo 2112 del Código Civil). Si cualquiera de los socios incumple esta obligación, los otros tendrán derecho a dar la sociedad por disuelta (Artículo 20127 del Código Civil).

El trabajo de explotación agropecuaria será ejecutado directamente por los socios. Cuando las necesidades de la explotación lo exijan, las Empresas Comunitarias podrán contratar los servicios que sean necesarios.

Ley 135 de 1961.

Si alguno de los socios incumple su obligación en relación con aportes de trabajo, los demás socios de la sociedad colectiva civil podrán disolverla. En la Empresa Comunitaria el socio que incumple es excluido de la empresa y se reemplazará dentro de los tres meses siguientes (Artículo 20 del Decreto citado).

Finalidad

Adelantar cualquier actividad lícita que la Ley no califique como comercial (Artículos 2079 y 2085 del Código Civil). cumplir una de las dos últimas finalidades, además de la primera (Artículo 121 de la Ley 135 de 1961).

La empresa comunitaria se orienta específicamente hacia el cumplimiento de uno de los principales objetivos de la Ley Agraria. Elevación general del nivel de vida de los campesinos mediante la explotación de predios y la comercialización e industrialización de sus productos. Asimismo, la empresa debe dedicarse a la organización y promoción social, económica y cultural de los campesinos.

Dedicarse a la organización y promoción social, económica y cultural de los campesinos (Artículo 10. del Decreto citado)

(Sigue cuadro comparativo entre el...)

La Ley 135 de 1961),

Razón Social

Se formará con el nombre completo o el solo apellido de alguno de los socios, seguido de las expresiones "Y Compañía", "Hermanos" u otras análogas, si no incluyen los nombres completos o los apellidos de todos los socios (Artículo 303 del Código de Comercio).

El nombre "Empresa Comunitaria", seguido de la denominación particular que los socios adoptan por mayoría.
Ley 135 de 1961.

La razón social de la Empresa Comunitaria consulta con más precisión los intereses de los campesinos.

Administración

Todos los socios administran por sí o por un mandatario elegido de común acuerdo (Artículo 2087 del Código Civil).

En la administración de la Empresa participan todos los socios a través de los organismos denominados Asamblea General, Junta de Administración y Revisoría Fiscal.
(Artículo 25 del Decreto citado).

El régimen general establecido para las sociedades colectivas dificulta la administración cuando el número de socios es elevado; La Empresa Comunitaria permite mayor funcionalidad y la creación de organismos de administración especialmente para los campesinos.

Negociabilidad del Interés.

Pueden cederse total o parcialmente con autorización expresa de los consocios. Para ceder los derechos relacionados con el aporte de la cuota por adjudicada por el INCORA, se requiere una previa

Pueden cederse total o parcialmente con autorización expresa de los consocios; para ceder los derechos relacionados con aportes que el socio recibió del INCORA, se requiere previa

En la Empresa Comunitaria el INCORA tiene derecho preferencial de compra sobre el interés social del socio que falle o se retira. La Sociedad Colectiva ofrece limitaciones (continúa)

(Sigue cuadro comparativo entre el....)

autorización del Instituto
(Artículo 296 del Código de
Comercio).

autorización del Instituto.
Existe derecho preferencial
de compra del interés social
en favor de la misma Empresa
o del INCORA, en los
casos de muerte, retiro o
exclusión de los socios (Ar-
tículo 122, Ley 135 de
1961).

en este aspecto.....

Número de Socios

Dos (2) o más personas (Ar-
tículo 2079 del Código Ci-
vil).

No podrá constituirse una
Empresa, ni subsistir, con
menos de cinco (5) socios.
(Artículo 80. del Decreto
citado).

La colectiva civil presenta en
la práctica limitaciones dadas
por las consecuencias que conlleva
el ingreso o retiro de un socio.
La Empresa Comunitaria
podría operar con gran canti-
dad de socios sin ninguna limi-
tación en este aspecto.

Realidad de los socios.

Cualquier persona que sea
admitida por los demás so-
cios (Artículo 2079 del Cód-
igo Civil).

Campeños de escasos re-
cursos económicos, may-
ores de 18 años, no afecta-
dos de incapacidad física
o mental que los inhabili-
te para el trabajo.
(Artículo 90. del Decreto
citado).

La Sociedad Colectiva puede
formarse con cualquier clase
de personas. La Empresa Co-
munitaria únicamente con
agricultores de escasos recur-
sos económicos.

(Continúa)

(Sigue cuadro comparativo entre el.....)

Toma de decisiones	La unidad es necesaria para toda modificación sustancial del contrato, salvo esta tuya por mayoría según la define el contrato.	Organización democrática. La toma de decisiones en las Empresas Comunitarias que cuentan con numerosos socios, se facilita mediante los diferentes órganos de administración. Los sistemas de votaciones para aprobar decisiones, se establecen mediante decreto Ley (Artículo 122, Ley 135 de 1961). Las decisiones de la Asamblea General, salvo excepciones que establezcan los estatutos, se aprobarán por mayoría absoluta (Artículo 28 del Decreto). Se requiere la aprobación de las 2/3 partes de los socios para disolver la Empresa. (Artículo 39 del Decreto citado).
--------------------	---	---

Obligaciones de los socios	Entregar sus aportes en el lugar, época y forma estipulados; administrar la sociedad; obtener autorización para ejercer total o parcialmente el interés; ejercer los cargos en caso de elección; no explotar el mismo ramo por cuenta propia o ajena o por interpués persona (Artículo 2180 a 2119 del Código Civil).	Las obligaciones de los socios personal, tierra en propiedad de la Empresa Comunitaria se refieren a objetivos específicamente agropecuarios. Aportar a la empresa trabajo o usufructo y demás bienes que se hubiere obligado a entregar según el contrato social; cumplir estatutos y reglamentos y acatar sus decisiones; asistir a las asambleas generales; desempeñar cargos para los cuales sean elegidos; cumplir los horarios de trabajo y velar por los intereses de la empresa; (artículo 11 Decreto citado).
----------------------------	---	---

(Continúa)

No ceder total o parcialmente sus derechos sin autorización de la Asamblea General.

Responsabilidad

"Si es obligada respecto de terceros, la deuda se dividirá entre los socios a prorrata de su interés social y la cuota del insolvente gravará a los otros... No se entenderá solidaridad sino cuando así se exprese en el título de la obligación y esta se haya contratado por todos los socios". Artículo 2121 C.C. Es decir existe una solidaridad sui generis, debido a que si no se pacta solidaridad, no se cumple la condición de las obligaciones solidarias; que el acreedor pueda exigir a cada uno de los deudores toda la deuda, sin que el deudor pueda oponer beneficio de división. (Artículos 1568 y 1571 C.C.)

Limitada exclusivamente a sus aportes. (Artículo 122 de la Ley 135 de 1951). La responsabilidad civil de la Empresa frente a terceros compromete la totalidad del patrimonio social (Artículo 3o. del Decreto citado).

En la Empresa Comunitaria la responsabilidad de los socios está limitada a sus aportes; sin que la cuota del socio insolvente grave a los otros, como ocurre en la Sociedad Colectiva Civil.

Muerte, retiro o exclusión de socios.

La renuncia de un socio disuelve la sociedad, salvo esta se haya contratado por término fijo y no existiere grave motivo que amerite la

Producido el retiro de un socio, la Junta de Administración acordará con aquel las prestaciones mutuas a que hubiere lugar, conforme a

En la Empresa Comunitaria la muerte, retiro o exclusión de un socio no implica disolución de la Sociedad; asimismo la muerte o retiro de un socio no

(Continúa)

(Continúa cuadro comparativo entre el.....)

Muerte, retiro o exclusión de socios.

renuncia (Artículo 2123 del Código Civil).
La muerte ocasiona la disolución de la sociedad, menos cuando el Acto constitutivo expresa que la sociedad continuará entre los socios sobrevivientes, con los herederos del difunto o sin ellos (Artículo 2129 del Código Civil). La Sociedad puede expirar por la renuncia de uno de los socios, salvo que se haya contratado por término fijo o para un negocio de duración limitada y no existiere grave motivo (Artículo 2124 del Código Civil).

lo previsto en los estatutos de la empresa y los reglamentos del INCORA. La Asamblea General provera la sustitución y seleccionará al sustituto entre los trabajadores de la Empresa, u otros campesinos que reúnan las condiciones señaladas en la Ley. (Artículos 16 y 17 del Decreto citado).

En caso de muerte de un socio, la esposa o compañera permanente o uno de los hijos que reúna las condiciones exigidas para ser socio, reemplazará al fallecido, previa decisión de la Junta de Administración, mientras se reune la Asamblea General que resolverá en definitiva.

En caso de muerte, retiro o exclusión de un socio, la Empresa y el INCORA tienen derecho preferencial de compra del interés social del socio, el cual deberán ceder, para dar cabida a otro socio, dentro de un término de 3 meses.

En caso de muerte, el derecho de compra del interés social solo se hará efectivo cuando la Asamblea General niegue a la esposa o compañera permanente y a los hijos del fallecido

requiere modificación del Acto constitutivo de la empresa, modificación indispensable en el caso de la Sociedad Colectiva Civil.

(Continúa)

(Continúa cuadro comparativo entre el....)

Muerte, retiro o exclusión de socios

el derecho de sustituirlo. (Artículos 18-19-20 del Decreto citado).

Distribución de utilidades

Existe plena libertad contractual al respecto (Artículo 2029 del Código Civil). Únicamente a falta de estipulación expresa se entenderá que los beneficios se distribuyan a prorrata de los valores que cada socio ha puesto en el fondo social (Artículo 2034 del Código Civil).

En forma proporcional al trabajo aportado por socio durante el respectivo ejercicio.

Las utilidades que se distribuirán resultarán de desonerar de la utilidad neta, la reserva legal, las estatutarias y las acordadas por la Asamblea General.

El fondo de reserva legal se constituye con el 10% de las utilidades líquidas de cada ejercicio económico, hasta completar el 50% del valor de los Activos (Artículos 37 y 38 del Decreto citado).

La Sociedad Colectiva Civil acentúa aceleradamente la diferencia económica entre los socios. La Empresa Comunitaria establece limitaciones al avance de esta diferencia.

Fiscalización

El Presidente de la República por medio de la Superintendencia Bancaria (Artículo 266 del Código del Comercio).

Corresponde al Instituto Colombiano de la Reforma Agraria (Artículo 123 de la Ley 135 de 1961) Artículos 49-49-50 del Decreto citado.

El organismo encargado de la fiscalización de las Empresas facilita, además, asesoría y adelanta la promoción de las mismas.

(Continúa)

Aspectos tributarios

Gravadas con tarifas de impuesto básico de renta, equivalente al cuatro por ciento (4%) sobre la renta líquida gravable hasta Sesenta mil pesos (\$60.000.00); impuesto complementario de exceso de utilidades, cuando el patrimonio básico pasa de Doscientos mil pesos (\$200.000.00) (Ley tributaria de 1973).

Gravadas con impuestos de timbre nacional, papel sellado y demás gravámenes nacionales, departamentales y municipales. La Sociedad Colectiva Civil no tiene prerrogativas especiales.

Gozan de las exenciones y prerrogativas que en aspectos tributarios se reconocen a las Cooperativas (Artículo 123, Ley 4a. de 1973). Las exenciones que las disposiciones legales establecen en favor de las Cooperativas son las siguientes:

- a) Exención de impuestos sobre patrimonio.
 - Excesos de beneficios y fondos de reserva y solidaridad
 - " Establécense las siguientes exenciones a favor de las cooperativas:
- 2) Exención de impuestos sobre patrimonio, excesos de percepción o beneficios cooperativos, fondos de reserva y de solidaridad". (Artículo 2o. Ley 128 de 1936)

- b) Exención de los impuestos de papel sellado, timbre y registro.
 - " No causan el impuesto de timbre nacional:
 - 1.....
 - 2.....

11) Los reconocimientos de personería jurídica para

Las Sociedades Colectivas Civiles están fuertemente gravadas. Las Empresas Comunitarias tienen numerosas exenciones y gozan de estímulos tributarios especiales.

(Continúa)

fondos mutuos y corporaciones cívicas sin ánimo de lucro, así como para sindicatos de trabajadores y cooperativas que no sean de industriales o comerciantes" (Artículo 60., Decreto 284; de 1973).

Están exentos de Impuesto de papel sellado:

- 1)
- 2)
- 26) Los documentos, actuaciones y diligencias para los cuales está permitido el uso de papel común por otras disposiciones legales vigentes" (Artículo 41, Decreto 284 de 1973).
" Establécense los siguientes derechos y exenciones a favor de las Sociedades Cooperativas:
"1) Exención de los impuestos de papel sellado, timbre, registro, anotación, en todos los documentos bien sea que se otorguen por las Cooperativas o por terceros a favor de ellas, y en todas las actuaciones en que tengan que intervenir activa o pasivamente. (Artículo 2o., Ley 123 de 1936).

Las prerrogativas que las disposiciones legales vigentes establecen en favor de las Cooperativas, y por consiguiente en favor de las Empresas Comunitarias, son:

- a) "Las Cooperativas serán consideradas para todos los efectos jurídicos como Entidades de Utilidad Pública y de interés social" (Artículo 81, Decreto 1598 de 1963).
- b) Derecho de acarreo preferente de artículos alimenticios y rebaja de fletes.
"Las Cooperativas tendrán derecho de acarreo preferente para los artículos alimenticios y para otros de primera necesidad, y rebaja del Quince por ciento (15%) en los fletes de los artículos del grupo de las Cooperativas que se transporten en las Empresas Nacionales y en las particulares subvencionadas por la Nación, los Departamentos o Municipios" (Artículo 2o. Ley 128 de 1936).
- c) Derecho a publicación gratuita de documentos que lo requieran; en los periódicos nacionales.

" Las Cooperativas tendrán derecho a que sean publicados gratuitamente en los periódicos Nacionales todos aquellos reportajes y documentos que requieran su publicación" (Artículo 2º, Ley 128 de 1936).

d) En Cundinamarca; exención del Cincuenta por ciento (50%) de los impuestos Departamentales para los particulares que contratan con Cooperativas.
La exención de impuestos Departamentales en referencia, se estableció mediante Resolución No. 1 de 1970, emanada de la Beneficencia de Cundinamarca.

Duración

No expresándose plazo o condición para que tenga fin, se entenderá contratada por toda la vida de los asociados, salvo el derecho de renuncia (Artículo 2091 del Código Civil)

La morte o retiro de los socios no disuelve la Empresa (Artículo 122 de la Ley 4a. de 1973).
Podrá tener duración indefinida, cuando se pacta a término fijo NO podrá ser este inferior a 5 años y los socios podrán acordar su prorroga en la Asamblea General.

La duración de la Sociedad Colectiva Civil, está sujeta, entre otras circunstancias, al retiro de socios.
La Empresa Comunitaria, no tiene esta limitación;

(Continúa cuadro comparativo entre el.....)

Causales de disolución	Cumplimiento de la condición que se ha prefijado o vencimiento del término previsto; imposibilidad de desarrollar la Empresa; extinción de la cosa objeto de explotación; muerte de alguno de los socios, salvo estipulación en contrario; incapacidad sobreviniente de algunos de los socios; renuncia o retiro de alguno de los socios, si los últimos no se avienen a comprar la parte o incluir un nuevo socio o heredero del anterior; decisión de los asociados o de autoridad competente (Artículo 2124 del Código Civil).	La Empresa Comunitaria se disolverá: Por vencimiento del término previsto para su duración; por distorsión de su objetivo social; por su manifiesta incapacidad económica para cumplir su objeto social; por decisión de las dos terceras (2/3) partes de los socios; por reducción de los socios a un número inferior al mínimo establecido en este decreto; por caducidad de la asignación o adjudicación hecha a la Empresa por el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria; por fusión con otra u otras empresas comunitarias; por desmejoramiento significativo de las condiciones agrícolas del predio objeto de explotación, en forma tal que impida la actividad económica de la empresa; y por decisión del Instituto Colombiano de la Reforma Agraria en el caso previsto en el artículo 42 del decreto citado.	La Empresa Comunitaria no tendrá como causales de disolución la muerte, el retiro o la incapacidad sobreviniente de alguno de los socios.
------------------------	---	--	---

- b. La Ley 4a. de 1973 y su impacto en los programas de adjudicación de tierras. Para determinar los cambios operados por las normas de la Ley 4a. de 1973 en los trámites relacionados con la adjudicación de las tierras adquiridas y la constitución de las empresas, utilizamos las siguientes hipótesis de trabajo: "La Ley 4a. de 1973 busca obviar los obstáculos que existían anteriormente para la titulación de la tierra y la constitución jurídica y funcionamiento de las empresas comunitarias".

El primer punto analizado fué la situación de las empresas en cuanto a la titulación de las tierras, encontrándose que en el 52.38% de ellas la entrega de las tierras se encuentra plenamente legalizada. En 7 de ellas (33.33%), la tierra se encuentra adjudicada definitivamente mediante escritura pública; en otras 4 empresas (19.05%) se habían otorgado contratos de asignación provisional. En las 10 empresas restantes (47.6%), la entrega de la tierra se encuentra pendiente de legalización, bien, porque el contrato de asignación otorgado originariamente no se reemplazó por escritura pública en la fecha convenida, (23.81%), o bien, porque la tierra está siendo explotada por la empresa sin mediar ningún documento (23.81%).

Tabla No. 36

Estado de adjudicación de las tierras

	No.	%
1. Con escritura pública	7	33.33
2. Con contrato de asignación vigente.	4	19.05
3. Con contrato de asignación vencido.	5	23.81
4. Sin contrato y sin escritura pública.	5	23.81
TOTAL	<u>21</u>	<u>100.00</u>

En la Tabla No. 37 se aprecian las razones para la no adjudicación de las tierras. Dentro de un total de 21 empresas que no tenían legalizada la entrega de la tierra, 4 de ellas (19%) no habían tramitado contratos o escrituras públicas definitivas por dificultades del orden jurídico anterior a la Ley 4a. de 1973, entre las cuales se encuentran: la carencia, por parte de los campesinos, de los documentos necesarios para protocolizar las escrituras de adjudicación y la falta de colaboración de los campesinos ante las dificultades para entender la complejidad del procedimiento que les hacía propietarios de una cuota parte que a su vez debía ser aportada a la empresa; en un 14.28% de las empresas se encontraba pendiente la legalización la entrega de las tierra ante la no aplicación por parte de los Directores de Proyecto de las normas impartidas desde las Oficinas Centrales para la adjudicación de las tierras y la constitución de las empresas, fundamentándose, presumiblemente, en la política de descentralización y en la espera de normas jurídicas especiales. Las otras circunstancias encontradas para la no adjudicación de las tierras son: no aceptación de las escrituras por parte de los campesinos (4.76%); la indeterminación de la cabida del predio (4.76%); y el encontrarse en trámite la escritura que transfiere la propiedad del predio al Instituto, requisito sin el cual el INCORA está imposibilitado para realizar la adjudicación (4.76%).

Tabla No. 37

Razones para la no adjudicación de las tierras

Circunstancia	No.	%
1. Dificultades del orden jurídico anterior.	4	40
2. Decisión de la Dirección del Proyecto.	3	30
3. Indeterminación del cupo del predio.	1	10
4. No aceptación de escrituras por los campesinos.	1	10
5. No propiedad por parte del INCORA.	1	10
Total	<u>10</u>	<u>100.00</u>

Como lo indica la Tabla No. 12, el 19% de las tierras no se ha adjudicado por dificultades del orden jurídico anterior a la aparición de la Ley 4a. de 1973, dificultades que son obviadas cuando esta Ley establece que a partir de su vigencia las adjudicaciones se efectuarán mediante resoluciones; y cuando asimismo, permite la adjudicación directamente a la Empresa Comunitaria; evitándose los trámites que implicaban titulación de cuotas partes a los campesinos y aportes de cuotas partes a la empresa (Ver artículos 119 y 120 Ley 135 de 1961).

c. Constitución jurídica de las empresas a la luz de la legislación vigente.

En la Tabla No. 38 apreciamos que un 4.76% de las empresas comunitarias se encuentran constituidas mediante escritura pública; cuatro (4) (19.04%), mediante documento privado suscrito por los socios; y 16 (76.19%) mediante acuerdo de voluntades expresado, entre otras formas, por la aprobación del reglamento de trabajo por los socios reunidos en Asamblea General. Los dos últimos sistemas implicaban dificultades para el funcionamiento de la empresa por cuanto al no estar en un 47.6% legalizada la situación del campesino beneficiario con la propiedad de la tierra, se obstaculizaba el tradicional acceso a las fuentes ordinarias de crédito. Adicionalmente, se presentaban otras dificultades para el funcionamiento de la empresa, como son: la modificación del documento de constitución en el caso de ingreso o retiro de nuevos socios, el pago de elevados impuestos, etc. La Ley 4a. de 1973, vistos estos obstáculos y dificultades, trata de subsanarlos en la siguiente forma: otorgamiento de personería jurídica a las empresas por resolución emanada del Ministerio de Agricultura; adjudicación de la tierra directamente a la empresa; establecimiento a favor de las empresas de las mismas exenciones de impuesto y prerrogativas de que gozan las cooperativas; etc.

La formulación efectuada a este respecto en el sentido de que la Ley 4a. de 1973 facilita el funcionamiento de las empresas comunitarias, queda corroborada mediante la comparación de las normas legales de la Sociedad Colectiva Civil con las normas especiales para las empresas, previstas en la Ley citada, que presentan soluciones a las dificultades encontradas en cuanto a su constitución y funcionamiento.

Tabla No. 38

Constitución Jurídica de la Empresa

	No.	%
Por escritura pública.	1	4.76
Por documento privado.	4	19.04
Por acuerdo de voluntades (Existe aporte de trabajo y reglamento aprobado en Asamblea General)	16	76.19

H. Conclusiones

1. Conclusiones generales del estudio.

a. La estructura agraria y su relación con la Empresa Comunitaria:

-Las características de la unidad productiva denominada Empresa Comunitaria dependen en gran medida de la estructura agraria en la cual tiene lugar la innovación productiva. Esta conclusión constatada a lo largo del estudio es aplicable, por ende, a la caracterización de la Reforma Agraria Colombiana.

-En el país, se demostró en el estudio de la actual estructura socioeconómica, la estructura agraria determina la imposibilidad de utilizar plenamente los recursos naturales. En la Empresa, en consecuencia y constatado empíricamente, el área productiva no es utilizada en su totalidad.

-La estructura agraria, debido a la existencia de áreas atrasadas con respecto al desarrollo capitalista determina la presencia de estrato en el campo, con distintos intereses económicos que a su vez determina la heterogeneidad del componente humano que se selecciona para las Empresas Comunitarias, la cual implica el traslado de los diversos intereses a la organización de la unidad productiva.

-El análisis de los distintos intereses dados por los distintos estratos de origen de los socios de las Empresas Comunitarias permitirá, en cada caso particular, entender los conflictos emergentes en el seno de la unidad productiva.

b. Relación parcela individual de pancoger y parte colectiva: sus consecuencias:

-La instauración de la Empresa Comunitaria no anula el efecto de la organización económica anterior en la cual los socios participaban y la presencia de la parcela de pancoger constituye la permanencia del interés individual.

-La existencia de lotes de pancoger afecta la prosperidad de la parte colectiva.

-La existencia de lotes de pancoger genera también conflictos internos.

-La existencia de lotes de pancoger desiguales genera diferencias económicas entre las familias.

- e. La nueva forma de producción conocida como Empresas Comunitarias exigió la aprobación de nuevas normas legales que la determinaron como persona jurídica de Derecho Agrario.
 - El actual régimen jurídico sobre Empresas Comunitarias es diferente al anterior de la Sociedad Colectiva Civil.
 - La Ley 4a. de 1973 buscó obviar los obstáculos que existían anteriormente para la titulación de la tierra y la constitución jurídica y funcionamiento de las Empresas Comunitarias.
- d. Se constató que efectivamente, el proceso de consolidación de la Empresa Comunitaria, conlleva la generación de un proceso de mayor participación del campesino en el manejo de los recursos productivos.
- e. Que la capacitación tanto de los campesinos como de los funcionarios incide, en relación directa con el funcionamiento de las Empresas Comunitarias.

2. Conclusiones específicas.

a. Aspectos económicos y financieros:

- Los rendimientos por unidad de superficie en las Empresas Comunitarias son superiores a los promedios nacionales.
- Las Empresas Comunitarias están utilizando solo un 70% de la superficie productiva de la tierra que se encuentra en su poder.
- Los balances de las Empresas Comunitarias indican un alto grado de endeudamiento ya que en poder de ellas solo se encuentra un 2.84% del total de sus activos.
- El endeudamiento de estas empresas está influenciando principalmente por la deuda correspondiente al valor de la tierra que constituye un pasivo a largo plazo.
- Las Empresas Comunitarias que contratan mano de obra particular pagan los mismos jornales que rigen en sus respectivas zonas.
- Consultada la opinión de los campesinos socios de las Empresas Comunitarias acerca de su percepción de los cambios operados en el nivel de vida en el sentido de si este los ha favorecido, los resultados al respecto muestran que han mejorado sensiblemente su situación económica y

social (vivienda, educación, alimentación, higiene, salud, vestuario, etc.).

b. Aspectos Jurídicos:

-Prioridad de los arrendatarios y aparceros para la conformación de las empresas:

En cumplimiento de lo establecido por el artículo 81 de la Ley 135 de 1961 y el Acuerdo 02 de 1971, emanado de la Junta Directiva del INCORA, en el 52.38% de los predios objeto de explotación mediante Empresas Comunitarias, tuvieron prioridad los arrendatarios y aparceros para la conformación de las empresas, bien porque los predios fueron adquiridos por el INCORA, en virtud del programa de Arrendatarios y Aparceros, bien porque fueron adquiridos por otros programas, pero su explotación se adelantaba mediante contratos de arrendamiento o aparcería.

-En el 52.38% de las Empresas se encuentra plenamente legalizada la entrega de las tierras a favor de los socios de las Empresas Comunitarias.

En el 33.33% de las empresas se ha otorgado escritura pública de compraventa; en el 19.05% restante de los casos, la entrega se ha legalizado mediante un contrato de asignación con la obligación, por parte del Instituto, de convertir en escritura pública el contrato mencionado en un breve plazo.

-En el 47.62% de las Empresas se encuentra pendiente la titulación definitiva de las tierras. En el 23.81% se otorgó originalmente un contrato de asignación provisional que a su término no fué reemplazado por la escritura pública correspondiente; en el 23.81% restante los campesinos socios de las empresas explotan la tierra de hecho, es decir, sin mediar ningún documento como la escritura pública de compraventa o el contrato de asignación provisional.

-Un 19% de las empresas no tienen legalizadas la entrega de la tierra por dificultades del orden jurídico anterior a la Ley 4a. de 1973; 14.28% por la no aplicación en los proyectos de las normas impartidas desde las Oficinas Centrales, fundamentándose ellos, presumiblemente, en la política de descentralización y la proximidad de la aprobación de normas jurídicas especiales; 4.76% por la indeterminación de la cabida del predio; 4.76% porque se encontraba en trámite la transferencia de la propiedad del predio a favor del Instituto; y, 4.76% por la no aceptación de las escrituras por parte de los campesinos.

-El 1.1% de los socios integrantes de las Empresas Comunitarias manifestaron no haber sido trabajadores agrícolas antes de ingresar a ellas; aunque la investigación no pudo constatar el tiempo de permanencia de esta categoría, ni el hecho de si poseían o no experiencia en labores agrícolas antes de formar parte de la empresa.

-Un 4.66% de las Empresas Comunitarias se encuentran constituidas como sociedades colectivas civiles mediante escritura pública; 19.04% mediante documento privado suscrito por los socios; y 76.19% mediante acuerdo de voluntades expresado, entre otras formas, por la aprobación del reglamento de trabajo por los socios reunidos en Asamblea General.

c. Aspectos sobre la organización social y productiva de las Empresas Comunitarias.

-Se encontró que 19 empresas (de las 21 estudiadas) se están explotando en forma mixta, es decir, incluyen la explotación individual. O sea que la forma de explotación típica es la Empresa Comunitaria Mixta.

-En las Empresas estrictamente Comunitarias (sin parcela de pancoger) se encontró el mayor valor extremo en el ingreso neto en efectivo por socio.

-En las Empresas Comunitarias mixtas de mayor patrimonio individual (incluyendo el pancoger) se encontró la correspondencia con el menor ingreso neto en efectivo por socio.

-El índice de menor prosperidad de las empresas se encuentra en aquella de mayor explotación individual.

-Existe gran rotación en los cargos directivos de las Empresas (42.21% de los socios han ocupado alguno de los cargos de Presidente, Secretario, Tesorero, o Fiscal) debido a la falta de capacitación para el desempeño de los mismos.

-El 28.57% de los Jefes de Zona y el 23.81% de los Supervisores, responsables de la orientación a las Empresas Comunitarias estudiadas, no han recibido ninguna capacitación relacionada con la asesoría que debe proporcionársele a las mismas.

-La mayoría de los socios de las Empresas Comunitarias (86%) aceptan, en términos de no resistencia, su vinculación a la empresa. Los investigadores tomamos este indicador como un índice de consolidación de las empresas.

- Al estrato de antecedente proletario, antes de ingresar a la Empresa, corresponde el mayor índice de no resistencia, aceptación y colaboración con la Empresa Comunitaria. El índice de aceptación decrece con los semiproletarios y propietarios, quienes, estos últimos, ocupan la menor expresión del índice de no resistencia, es decir, de mayor resistencia.
- La mayor parte de los socios que antes de ingresar a la Empresa Comunitaria eran propietarios, tienen actualmente una parcela de pancoger que es mayor en superficie a la que explotaban individualmente antes. Son 82 casos que corresponden al 62.59%.
- En consecuencia, no se apreció cambio en cuanto a la abolición gradual de la tenencia individual.
- La diferencia de estrato socioeconómico del socio antes de ingresar a la empresa, y la traslación de los intereses que corresponden a estos estratos, en el sentido de la aformación de la propiedad individual, al seno de la Empresa Comunitaria, han mostrado ser la causal de la existencia de conflictos entre el interés individual y colectivo dentro de la Empresa Comunitaria.
- Se constató que entre mayor es la superficie de la parcela de pancoger hay menos ingreso por socio, originado en la parte colectiva, y menor dedicación de la mano de obra de los socios a la Empresa.
- Se concluyó que la mayor o menor prosperidad de las parcelas individuales de pancoger está en función inversa con la prosperidad de la parte colectiva.
- El menor tamaño económico de la parcela individual de pancoger se corresponde con la ausencia de problemas en la Empresa Comunitaria, y el mayor tamaño económico de la parcela individual de pancoger se corresponde con la mayor concentración de problemas en la Empresa.
- Existen diferencias económicas entre los socios, debidas, principalmente, a la desigualdad causada por la asignación de diferentes tamaños económicos a los lotes individuales de pancoger.
- 83 socios de las Empresas Comunitarias poseen parcelas individuales de pancoger con un tamaño económico situado entre \$10.000.00 y \$20.000.00 con un pequeño (10.84%) porcentaje de problemas; parecería ser un tamaño económico (a precios corrientes) de pancoger ideal para efectos de las futuras asignaciones de lotes de pancoger a que haya lugar.

-Los cargos directivos son ocupados por aquellos socios de patrimonio individual mayor. La relación económica es de 1 a 1.33, o sea, que los socios directivos sobrepasan a los no directivos en un 33% en el valor de su patrimonio individual.

-Existe correspondencia entre la mayor capacitación formal recibida por los socios y la ocupación de cargos directivos.

-El índice de analfabetismo entre los socios de las Empresas Comunitarias estudiadas es de 43.39%.

-Los socios analfabetas son 115, mientras 206 (74.9%) han recibido cursos técnicos de complementación. Se probó que la Empresa Comunitaria si da oportunidad para que el campesino reciba la capacitación que le promueva a la gestión empresarial; pero, no puede ser aprovechada plenamente por las fallas anotadas (por ejemplo analfabetismo).

I. Recomendaciones

1. Habiéndose constatado la no utilización plena de las tierras productivas explotadas por las Empresas Comunitarias se debe indagar con mayor profundidad sus reales causas, que en la investigación parecen ubicarse en los recursos financieros.

2. En la selección de futuros socios para constituir Empresas Comunitarias debe observarse con especial cuidado la homogeneidad. Basada esta en los campesinos desvinculados de la propiedad de medios productivos para efectos de asegurar la consolidación de la empresa en términos de permanencia en el tiempo, sin conflictos internos por heterogeneidad debida a diferencias de estratos de origen, por tanto, con mayor posibilidad de éxito económico, ya que según parece, la no consolidación objetiva de las empresas es debido, en gran parte, a las fallas en la organización interna.

3. Como los arrendatarios y aparceros tienen derecho preferencial para la integración de las empresas, cuando en un determinado predio existe también cabida para asalariados agrícolas, deberá procurarse la conformación de dos empresas; una exclusivamente con los arrendatarios y aparceros; y, otra, únicamente con asalariados. De esta manera se asegura la homogeneidad de los integrantes de la empresa, además de crearse un factor de estímulo ante el efecto demostrativo que se suscitaría entre ellas.

4. En uso de las facultades que confiere al Instituto el artículo 120 de la Ley 135 de 1961, deberá procederse en el término más breve posible a adjudicar la tierra a las Empresas Comunitarias.

5. El Instituto debe crear un sistema eficiente que garantice que las determinaciones relacionadas con las Empresas Comunitarias, emanadas desde las Oficinas Centrales, tengan plena aplicación por parte de las Direcciones de Proyecto.
6. Los proyectos deberán determinar el cupo de los predios inmediatamente se celebre la Junta de Revisión y antes de proceder a la selección definitiva de los socios que integrarán la Empresa Comunitaria.
7. Exigir a las Direcciones de Proyecto un estricto análisis comparativo entre las Actas del Comité de Selección, los formularios de Inscripción y las Actas de Junta de Revisión, con el objeto de verificar que absolutamente todos los socios de las Empresas Comunitarias, y beneficiarios de tierras adquiridos, en general, hayan tenido con anterioridad a la selección la calidad de agricultores de escasos recursos económicos. De encontrarse beneficiarios del programa de dotación de tierras que no reúnan esta calidad, deberá procederse inmediatamente a declarar la caducidad administrativa del contrato de asignación o de la escritura pública, determinándose las responsabilidades a que haya lugar por parte de los funcionarios encargados del deficiente proceso de selección. Adicionalmente deberá incluirse en los reglamentos de adjudicación de tierras una disposición que permite excluir a los miembros de la Junta de Revisión que, a sabiendas de la falta de calidades de alguno de los solicitantes, omitan dejar las constancias respectivas.
8. Iniciar procedimiento para que todas las empresas sean dotadas de personería jurídica mediante Resolución expedida por el Ministerio de Agricultura de conformidad con lo ordenado por el artículo 123 de la Ley 135 de 1961.
9. Se debe propiciar la conformación de empresas estrictamente comunitarias, por ser estas donde mayormente se aprecia la tendencia hacia la consolidación económica y el bienestar social de los miembros de las mismas.
10. Se debe incrementar la capacitación para el desempeño de las cargas directivas para efectos de disminuir el exceso de rotación en los cargos que perjudica la estabilidad de la empresa.
11. Se deben organizar programas estables de capacitación para los funcionarios responsables de dar la orientación a las Empresas Comunitarias en el Proyecto.
12. Como requisito indispensable para asegurar la continuidad de las empresas, debe procurarse una rápida erradicación del analfabetismo entre sus socios, antes de continuar con programas de capacitación instrumental.

J. Reflexiones teóricas de la investigación. Cambio social operado:

1. Resúmen:

- a. El objetivo del trabajo, en su parte general, fué analizar algunos problemas sociales que se plantean cuando se produce la modernización técnico-económica de las formas de producción tradicionales.
- b. Para el planteamiento del problema se comienza por la presentación de dos conclusiones ampliamente reconocidas sobre el proceso de modernización de los países latinoamericanos a saber:
 - 1) Que si bien ha habido cambios en la estructura social, estos no han reportado las consecuencias esperadas;
 - 2) Que el proceso de cambio tiene caracter asincrónico, lo que provoca profundas ambigüedades en esa estructura.
- c. Se esboza un principio unificador de ambas conclusiones presentando algunos de los rasgos del proceso de modernización de la estructura, enfatizando varios aspectos del proceso de implantación de las formas asociativas de producción: específicamente se hace hincapié en la naturaleza capitalista, no feudal, de la estructura tradicional; en la capacidad de esta estructura para asimilar cambios modernizantes y en los factores externos como fuente del dinamismo del proceso.
- d. Encontramos posteriormente que estos rasgos del proceso de modernización deben su impronta en todos los sectores o planos componentes de la estructura social, haciéndolos aparecer como ambiguos e incoherentes en la medida en que siempre combinan aspectos tradicionales con modernos, propios de una estructura social "tradicional modernizada".
- e. Luego se intenta aplicar esta noción al estudio de la Empresa Comunitaria Colombiana, esbozando, en un principio, en forma típico-ideal, los rasgos salientes de la transformación tradicional y señalando someramente las causas que llevaron a su implantación.
- f. El mantenimiento del sistema de tenencia que, sin embargo, ha tenido un proceso de modernización técnico-económico, es estudiado en sus efectos, como un ejemplo de estructura social ambigua; esta discusión se realiza a partir de un análisis secundario de datos (OPSA-DANE) que sirve para poner a prueba algunas de nuestras hipótesis.

g. Finalmente, y en forma de conclusión planteamos la necesidad de una evaluación adecuada y realista de las consecuencias de la "intervención" técnica en el cambio, enfatizando que la potencialidad de cambio de la innovación técnico-económica estará condicionada por la naturaleza del proceso de modernización en el cual estas se incluyen.

2. Conclusiones: El éxito de la explotación y utilización creciente de los recursos de un país es dependiente del grado de tecnificación, racionalidad y, en general, de la modernización que los sistemas productivos puedan experimentar.

Si bien parece indiscutible la correlación necesaria entre tecnología y desarrollo, no es menos cierto, que, en general, al enfocar el problema se ha des cuidado la peculiaridad que presenta este proceso. El interrogante más importante que no ha sido despejado puede sintetizarse en cuales son las formas de organización social que resultan de la introducción de sistemas nuevos en contextos poco desarrollados, y si estas formas constituyen puntos de partida adecuados para el "despegue" de un proceso de desarrollo autónomo o autosostenido.

El tema que nos preocupó constantemente en este trabajo se refiere a la modernización de las explotaciones, las formas de organización que adopta y las consecuencias sociales de los cambios introducidos a partir de la implantación de las Empresas Comunitarias.

a. El problema de la modernización. Llegamos a dos conclusiones fundamentales:

- 1) Que si bien es cierto que ha habido cambios importantes en muchos de los aspectos a niveles de la estructura (cambios en los niveles de estratificación interna, modificación de los niveles de vida, mayor apertura hacia la capacitación instrumental, etc), estos no han reportado las consecuencias esperadas, básicamente una tasa de crecimiento económico sostenida y un grado razonable de igualdad social, política y económica*.
- 2) Que este proceso de cambio operado tiene un caracter asincrónico**, es decir, que ha actuado con diferente velocidad y dirección en los distintos sectores o partes de la estructura. Esto significa que en la misma estructura agraria encontramos sectores que han entrado en el proceso de modernización se han

* Ver CEPAL, "El desarrollo Social de América Latina en la Post-guerra" Buenos Aires. Solar-Hachette, 1963.

** GERMANI, Gino, "Política y Sociedad en una época de transición", Buenos Aires, Paidós, 1965, Cap. I.

modernizado, junto a otros que permanecieron con sus rasgos tradicionales relativamente intocados. O sea, que se produce lo que se ha llamado la "coexistencia de lo no contemporáneo" (en lugar de vestigios feudales), es decir, que desde un punto de vista descriptivo, la estructura todavía continúa presentando profundas incoherencias y desajustes internos.

Con este trabajo no pretendimos dar una respuesta acabada a esa formulación. Pero nos pareció importante indicar una perspectiva que pueda servir de base para futuras investigaciones.

Nuestra hipótesis fundamental de conclusión, sobre este aspecto, es la siguiente:

- a) La estructura tradicional presenta indudables rasgos capitalistas que se modernizan y resulta riesgoso caracterizarla como feudal o semifeudal.
- b) El proceso de modernización operado con la introducción de nuevas formas asociativas de producción, las Empresas Comunitarias, no implican una modificación sustancial de la estructura tradicional.
- c) Por lo tanto, no se está produciendo una quiebra de la estructura socio-económica pre-existente, sino que más bien esta se adapta y asimila los cambios que en ella se introducen.
- d) El dinamismo del proceso de consolidación de las Empresas Comunitarias no proviene como proceso interno de desarrollo de las fuerzas productivas, ni como exigencia de la ampliación del mercado nacional, sino de la vinculación a la experiencia y mercado externo que puede dar lugar a modificaciones no significativas de la estructura lo suficientemente importantes como para generar un mercado interno.

O sea, las modificaciones que se producen en la estructura derivan de este efecto demostrativo de fuera, "crecimiento hacia afuera", y los rasgos significativos de estas modificaciones están marcados por la peculiaridad de este proceso interno de modernización.

Por lo tanto, el proceso de modernización operado a raíz del establecimiento de las Empresas Comunitarias no debe ser entendido como "necesario" históricamente, ni como el producto de fuerzas ciegas ya sean económicas o sociales, no como siguiendo pautas preestablecidas.

De acuerdo con las proposiciones anteriores, creemos que tanto la reducida tasa de avance del proceso de desarrollo (que señalaría la posibilidad de las Empresas Comunitarias como estrategia de cambio) como las incoherencias en la estructura social pueden tener un principio de explicación en la naturaleza del proceso mismo: Una estructura tradicional que se moderniza parcialmente y que encuentra sus limitaciones en el proceso de absorción de modernidad.

Ahora bien, nuestra segunda aseveración en el Marco Teórico, señala que la ambigüedad básica de la estructura "tradicional modernizada" permea todas las dimensiones o partes en que pueda dividirse la estructura global. En el trabajo tratamos de analizar someramente los aspectos de la estructura relacionados con las formas asociativas de producción. El estudio hace una descripción típica de la realidad de las Empresas Comunitarias, presentando los rasgos fundamentales por los cuales el sistema de producción se moderniza y la ambigüedad que presenta esa modernización.

3. Las formas de modernización de la organización. El tipo de situación que caracterizamos en la Empresa Comunitaria como unidad de producción basada en las características mencionadas, se transforma siguiendo una dinámica que lejos de repetir las formas de modernización ocurridas históricamente en los países desarrollados, adquiere formas peculiares:

La existencia de centros más desarrollados (urbanos) y de áreas rezagadas (rurales) determina dos aspectos sustantivos del cambio; el primero lo constituye la dirección de este desde las áreas urbanas a las rurales" el segundo está determinado por la existencia de grupos sociales que ocupan las posiciones estratégicas que relacionan el mundo tradicional al desarrollado, en nuestro caso, los empresarios agrícolas.

La dimensión más importante para el cambio la constituye el grado de relación de la Empresa Agrícola con el mercado capitalista, de esta forma queda determinado el nexo o puente que sensibiliza la organización rural a factores externos a ella, es decir, a aspectos exteriores al campo de interacción de los individuos que componen la organización.

Es difícil establecer con precisión el punto exacto en que el sistema comienza a ser influido por el mercado -puesto que el complejo latifundio-minifundio, nunca fue un mercado cerrado y excluido del mercado, sin embargo, puede considerarse como decisiva la participación en mercados nacionales más allá de las fronteras regionales o zonales.

Sin embargo, las consecuencias que estas modificaciones producen en las formas de organización económico social interna a la empresa, no parecen guardar correspondencia con la participación creciente -definida como un rasgo de modernismo- en el mercado capitalista.

En efecto, si consideramos otras dos dimensiones relevantes para el análisis -modernización técnico-económica y de las relaciones sociales- podemos analizar la dinámica interna de cambio de la organización.

Entendemos por modernización técnico-económica el grado de racionalidad y eficacia de la producción como vía de maximización de ganancia del empresario o dueño. Está presente en este concepto de modernización técnico-económica, el modelo típico-ideal del capitalismo "moderno"* e incluye dimensiones tales como planeamientos, calculabilidad de ganancias, mecanización, control de rendimientos, etc. (detallado en el apéndice metodológico).

Entendemos, para este caso, por relaciones sociales las formas de participación del elemento humano de la organización a través de determinadas disposiciones normativas, en su relación con el trabajo y de los individuos entre sí. Es posible distinguir un continuo que va desde un tipo de relaciones sociales tradicionales hasta relaciones sociales de tipo moderno. Así por ejemplo, el contractualismo constituye una forma moderna que reemplaza el tipo de relación sobre la base de la "confianza" propia en sistemas como el de la hacienda; de la misma forma, la definición específica de tareas propias de cada papel económico (empleado en las Empresas Comunitarias) de la organización, se corresponde más a formas modernas que con la del rol tradicional. Desde la perspectiva económica, el salario pagado en regalo o especie (aparcería y similares) establece determinadas relaciones sociales (deberes y derechos) que, a diferencia del salario pagado en dinero involucra áreas no económicas y genera formas de dependencia de tipo tradicional.

Definidos los conceptos principales del análisis vamos a explicitar sus relaciones:

Las posibilidades de participación creciente y exitosa en el mercado (determinado por niveles de competencia) parece depender en mayor grado de la dimensión económica que de la social. La primera aparece como factor de más fácil

* Schumpeter, "Teoría del desenvolvimiento económico F.C.E." México, 1967.

manipulación y más controlable en vista a la racionalidad requerida. La segunda no es de tan fácil manipulación por la organización.

Es posible que el mantenimiento de aspectos tradicionales en la organización social de la empresa sea una condición importante para el funcionamiento del sistema total, sobre todo si recordamos la relación existente entre la estructura de poder local y nacional.

Asimismo, es dable pensar que a medida que se consolida la Empresa Comunitaria, las relaciones sociales se alteran de tal manera que si bien el socio mantiene su dependencia con respecto al INCORA, este (el Instituto) ha perdido su significado paternalista tradicional.

Si este cambio en el tipo de relación social "Incora-Socio" fuera acompañado por una posibilidad real del último de poder quebrar la dependencia por la aparición de nuevas oportunidades o mayores ocasiones de movilidad, ya sea dentro o fuera de la Empresa, este tipo de conflicto real entre los mismos asumiría otras características. Pero, más bien al contrario, el cambio en el "sentido" de la dependencia parece no ir acompañado por una mayor autonomía del socio para decidir con respecto a su destino. En consecuencia, el socio pierde los aspectos de "protección" que suelen acompañar su dependencia tradicional y se siente sinembargo, estrechamente ligado a las decisiones del Incora-patrón. Puede suponer, que el cambio lo ha desfavorecido.

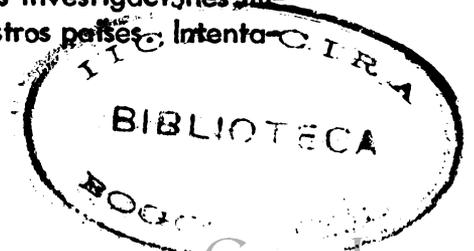
Estos son ingredientes claves para analizar en futuras investigaciones, los problemas que se presentan dentro del sistema social conformado y generado por la modernización en la producción.

Los datos de la investigación empírica pueden servir para indicar la visibilidad de las hipótesis antes avanzadas.

Sinembargo, se necesita otro tipo de profundización en los datos que nos permita hallar los índices de mecanización, índice de desarrollo, e índice de desarrollo social destino de la producción, variación del número y tipo de cultivo, el grado de satisfacción con la empresa, un índice técnico-económico, posibilidades de educación, posibilidades de consumo, migración, distancia social, que nos permitirían dar respuestas más exactas y precisas, pero, que solo resultó su necesidad una vez efectuada la primera aproximación empírica y por tanto son sugerencias para futuras investigaciones. El estudio de estos rasgos peculiares que adopta la modernización puede orientar las investigaciones sociales sobre el desarrollo.

Los investigadores reconocemos que es poco lo que se puede agregar en cuanto a estos problemas mientras no se lleven a cabo las múltiples investigaciones imprescindibles para ofrecer explicaciones del cambio social en nuestros países. Intentamos con este trabajo ofrecer esta perspectiva de investigación.

fdg y rr
IV-1976



... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..

... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..



