

**“ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR Y COMUNITARIA” ¿UNA ESTRATEGIA
DE INCLUSIÓN PRODUCTIVA SOSTENIBLE PARA EL SECTOR RURAL EN
EL POSCONFLICTO?**

**GUILLERMO SUÁREZ MARTÍNEZ
LAURA GREIFFEINSTEIN MORENO**

**UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ECONOMÍA Y FINANZAS
2016**

**“ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR Y COMUNITARIA” ¿UNA ESTRATEGIA
DE INCLUSIÓN PRODUCTIVA SOSTENIBLE PARA EL SECTOR RURAL EN
EL POSCONFLICTO?**

**GUILLERMO SUÁREZ MARTÍNEZ
LAURA GREIFFEINSTEIN MORENO**

MONOGRAFÍA DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE ECONOMISTA

ASESOR: MAURICIO RAMIREZ

**MEDELLIN
UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ECONOMÍA Y FINANZAS**

2016

Contenido

| | |
|---|----|
| 1. Introducción..... | 5 |
| 2. Economías campesinas y familiares: Debate campesinista- descampesinista..... | 6 |
| 2.1. Origen del debate. Marx, Lenin, Kaustky y Chayanov..... | 7 |
| 2.2. El debate campesinista- descampesinista en América Latina..... | 12 |
| 2.2.1. Los Campesinistas | 13 |
| 2.2.2. Los Descampesinistas..... | 14 |
| 3. Economía comunitaria: Economía social-solidaria y sus organizaciones..... | 16 |
| 3.1. Economía Social Y Economía Solidaria: diferencia y semejanzas conceptuales. 16 | |
| 3.2. Organizaciones de la economía solidaria. | 19 |
| 3.2.1. Cooperativas | 19 |
| 3.2.2. Empresas comunitarias | 20 |
| 3.2.3. Empresas asociativas de trabajo | 20 |
| 3.2.4. Empresas solidarias innominadas | 21 |
| 3.3. Economía solidaria y organizaciones solidarias en la RRI | 22 |
| 4. La economía solidaria y la economía campesina en las principales Reformas Agrarias 24 | |
| 4.1. Ley 200 de 1936..... | 24 |
| 4.2. Ley 135 de 1961- Ley 1 de 1968 | 27 |
| 4.3. Ley 160 de 1994..... | 30 |
| 5. Viabilidad de la" economía campesina, familiar y comunitaria". | 33 |
| 6. Conclusiones | 40 |
| 7. Bibliografía | 41 |

Listado de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Términos Solidarios utilizados en la Reforma Rural Integral | 22 |
| Tabla 2 Rentabilidad y eficiencia técnica de productores familiares y no familiares | 34 |

1. Introducción

Los actuales altos niveles de pobreza en el campo, que contrastan con el nivel de vida urbano, son el reflejo de una larga historia de marginación social y económica que han sufrido los campesinos, en donde muchos de ellos han visto negado su derecho natural a la propiedad y no han tenido acceso a bienes y servicios sociales básicos a cargo del Estado. La propiedad de la tierra en Colombia está muy concentrada, en tanto el 0,4% de los predios rurales abarcan 76,6% del área rural mientras el 75% de los predios tiene una extensión inferior a 5 hectáreas y ocupan solo 2,1% del área rural. (DANE, 2016, p. 17). Con respecto a lo social, según el (DANE, 2015) el 45,5% de la población campesina es pobre según un índice multidimensional de pobreza, el 82,2% tiene un bajo logro educativo, 94% no tiene vivienda con alcantarillado (p. 6, 9 y 18) y el 55% es pobre según un indicador monetario (DNP, 2015b, p.12).

Aunque son diversas las iniciativas que a lo largo del siglo XX y XXI han pretendido intervenir el campo para superar estas condiciones, la mayoría han sido saboteadas por la guerra o los intereses económicos de algunas elites rurales, y aquellas que no, debido a la falta de apoyo no logran cambios muy significativos. Muestra de ello son las leyes conocidas como reformas agrarias (ley 200 de 1936, ley 135 de 1961, y ley 160 de 1994), que fracasaron en su intento por resolver el problema agrario pues no “tomaron decisiones políticas que modificaran los factores de poder al interior de la estructura agraria, y que promovieran el ascenso social y político de los pobladores rurales” (Machado, 1999).

Ahora bien, una nueva Reforma Agraria podría estar próxima a implementarse en el país de llegar a ser aprobado el acuerdo para la terminación del conflicto armado que firmaron el Gobierno y las FARC-EP el 24 de agosto de 2016 (Mesa de Conversaciones, 2016). Esta reforma se espera sea más efectiva en tanto se desarrollará sin el escollo de la guerra y porque es el fruto de un proceso de paz. En ella se plantea la concentración de la tierra y la marginación social y económica de los campesinos (y su atraso asociado) como causas históricas del conflicto, y en consecuencia propone una serie de planes de inversión en infraestructura, acceso a salud, educación, y redistribución de la propiedad.

A lo largo de la presentación de estos planes se menciona de forma reiterativa un concepto difuso e indeterminado que no es definido dentro de la reforma, y que en consecuencia genera una cierta incertidumbre sobre los alcances que esta tendrá, más aún cuando se recuerda los antecedentes ideológicos de Las FARC-EP. Este es: "economía campesina, familiar y comunitaria".

Dicho lo anterior, esta investigación pretende dar respuesta a dos preguntas: ¿Cómo se puede definir "la economía campesina, familiar y comunitaria? Teniendo en cuenta esta definición ¿Qué se puede esperar del futuro desarrollo del campo cuando curse la Reforma Rural Integral (RRI)?

El objetivo es entonces interpretar esta categoría a partir de una revisión de literatura y analizar de manera exploratoria los impactos de su inclusión dentro de una estrategia de desarrollo como la propuesta por la RRI.

Esta investigación consta de cinco capítulos, incluyendo esta introducción. En el segundo se presenta una síntesis del debate clásico y contemporáneo desarrollado alrededor de las economías campesinas. Luego, en el tercer capítulo, se expone un marco conceptual sobre la economía solidaria y se realiza una interpretación de la RRI a partir de este. Más adelante, el cuarto capítulo, se presentan los componentes de economía campesina y economía solidaria que contenían las reformas agrarias de 1936, 1961-1968, 1994. Por último, en el quinto capítulo se analiza la eficiencia de las economías campesinas y de las organizaciones asociativas agrícolas a partir de la revisión de una serie de estudios de caso que concluyen algunas condiciones para el éxito de este tipo de organizaciones, para finalmente, en el capítulo seis, presentar las conclusiones de la investigación.

2. Economías campesinas y familiares: Debate campesinista-descampesinista.

En América Latina desde la década de 1960 diferentes autores comenzaron a discutir acerca de las poblaciones campesinas, pues estas subsistían en los campos en contra de las predicciones hechas por la economía clásica de que iban a desaparecer, y en tanto configuraban una observación que no se correspondía con la teoría, entrañaban un

problema teórico (Machado & Torres, 1987). Respecto a este debate Heynig (1982, p.34) afirmó que, de manera general, dos corrientes contrapuestas lo dominaban: “los “campesinistas” y los “descampesinistas” o “chayanovistas” y “leninistas”, con referencia a los principales teóricos de esas dos corrientes.”

En esta sección se van a referir las descripciones y los análisis acerca de las economías campesinas realizados por diferentes autores en el contexto de este debate, comenzando por aquellos que dieron las líneas generales de la discusión a finales del siglo XIX y comienzos del XX, y prosiguiendo con quienes desarrollaron el debate en las décadas de 1960 y 1970.

2.1. Origen del debate. Marx, Lenin, Kaustky y Chayanov.

La controversia alrededor de las economías campesinas tiene origen en la contraposición entre la teoría de Chayanov y los análisis de Marx, Lenin y Kautsky, tres autores cuyos contenidos se complementan y constituyen “la visión clásica del campesinado”. Chayanov en la década de 1920, propone a las economías campesinas como un modo de producción particular, con lógicas no capitalistas, y predice que ellas van a perdurar y a coexistir con el modo de producción capitalista. En cambio, los otros tres autores, en diferentes momentos y de manera separada a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX, predicen que

[...] el desarrollo del modo de producción capitalista en una formación social conduciría inevitable o al menos preferentemente a la implantación de relaciones de producción capitalista en el campo, y la penetración del capital en la agricultura terminará destruyendo todas las formas no capitalistas de producción. (Machado & Torres, 1987, p. 238)

Siguiendo un orden cronológico en el debate, iniciado por Marx, se evidencia que en el tercer tomo de El Capital, este para analizar el origen de la renta capitalista de la tierra, dedica un capítulo a la propiedad parcelaria campesina y a los regímenes de aparcería. Es en este capítulo donde se encuentran las descripciones y las predicciones que él hace acerca de las economías campesinas (la propiedad parcelaria).

El autor comienza su descripción de las economías parcelarias diciendo que son “la forma más normal de la propiedad de la tierra para la explotación en pequeña escala” (Marx, 1998, p. 1026). Posteriormente da por hecho que ella tiene una serie de características por las

cuales se hace inviable o indeseable frente a otros tipos de propiedad: en ella no hay división del trabajo ni aplicación de la ciencia, es decir, ella no aprovecha el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo (Marx, 1998, p. 1027). En el mismo sentido que lo anterior, pero de manera más tajante afirma que

La infinita fragmentación de los medios de producción y el aislamiento de los propios productores. La monstruosa dilapidación de las fuerzas humanas. El progresivo empeoramiento de las condiciones de producción y el encarecimiento de los medios de producción constituyen una ley necesaria de la propiedad parcelaria (Marx, 1998 p. 1027).

Quizás¹ por las razones anteriores se justifique la predicción de que la propiedad parcelaria tendrá una duración limitada en el tiempo, como una transición, pues va a "sucumbir" ante otro tipo de propiedad (Marx, 1998, p.1026). En efecto Marx pensaba que la propiedad parcelaria desaparecería pues:

[el] campesino que produce con sus solos medios [de producción] se transformará poco a poco en pequeño capitalista al explotar igualmente el trabajo de otro, o bien perderá sus medios de producción y se convertirá en asalariado. Tal es la tendencia en la sociedad donde domina el modo de producción capitalista. (Chayanov & Thorner, 1981, p. 147)

Al igual que Marx, Lenin no emplea el concepto de economías campesinas sino de economías parcelarias, considerando que éstas son un punto de transición entre el antiguo régimen campesino (basado en sistemas patriarcales y feudales) y el sistema capitalista (Machado & Torres, 1987, p. 244).

En el segundo capítulo de su libro *El Desarrollo del Capitalismo en Rusia* de 1899, Lenin presenta un estudio del campesinado ruso para la época de 1880-1900, y allí concluye que las estructuras campesinas de diferentes provincias de Rusia en la cuales se experimentaban fases avanzadas del capitalismo ya contenían las contradicciones propias de este, y que por ende podía pensarse en que los campesinos no eran "antagónicos con respecto al capitalismo; sino, al contrario, su base más profunda y más firme." (Lenin, 1981, p.177).

¹ En el desarrollo del texto Marx no deja ver esta predicción como efecto de las leyes o características de la propiedad parcelaria, más si no se interpreta de esta manera entonces la predicción carecería de fundamento.

Tal afirmación se fundamenta en un proceso que el autor denomina diferenciación/ descampesinización, y que tiene sus raíces en la teoría de la génesis de la renta de la tierra de Marx. Explica que la etapa inicial de este proceso se da al pasar de la renta del pago en trabajo a la renta en productos, que básicamente consiste en que el productor pasa de explotar durante cierta parte de la semana la tierra que le pertenece y el resto de la semana trabaja gratis para el propietario de la tierra, a explotar durante toda la semana esta tierra y entregar todo el plusproducto al propietario en forma de especie. Con esta forma de la renta algunos campesinos comienzan a adquirir una mayor autonomía y en consecuencia a diferenciarse económicamente entre ellos mismos (Lenin, 1981, p. 179).

Luego, en una etapa más avanzada de la diferenciación, cuando se pasa a la renta en dinero, el campesino deja de entregar al propietario el plusproducto en especie y comienza a entregarlo en dinero, es decir, se constituye una relación netamente monetaria, basada en el contrato. De acuerdo con Lenin, el producto final de este proceso es la expropiación del viejo campesinado y la constitución de dos nuevas clases rurales que "crean un mercado interior para el capitalismo" (Lenin, 1981, p.186): la primera denominada la burguesía rural, conformada por los campesinos que poco a poco consiguieron acumular cierta riqueza y comenzaron a explotar por cuenta propia a los obreros asalariados rurales, que de hecho hacen parte de la segunda clase, el proletariado rural, conformada por campesinos pobres, jornaleros, peones, entre otros (Lenin, 1981, p.178,179).

Kautsky por su lado, parte del supuesto de que con los campesinos sucedería lo mismo que con los empresarios industriales de bajo valor agregado: desaparecerían por causa de los procesos de acumulación que desata el capitalismo (Alavi & Shanin, 1988, p.43). Sin embargo, en el desarrollo de su obra *La Cuestión Agraria de 1899*, explica varias características por las que los campesinos perduran en el contexto de una agricultura dominada por las formas capitalistas de producción, de tal forma que abandona su supuesto de partida. Aun así, predijo que los campesinos a largo plazo han de desaparecer, pero, como se verá, de un modo sutilmente diferente a Marx y Lenin.

Kautsky provee un examen más cuidadoso de las características y diferencias entre la pequeña y la gran explotación, y esto se percibe en que cada vez que hace una afirmación

prosigue a justificar lo que dice exponiendo estadísticas o citas de otros informes. Su análisis se diferencia de los demás autores de la visión clásica del campesinado porque además de situar con mayor precisión las ventajas de la gran propiedad con respecto a la pequeña explotación campesina², afirma que la pequeña propiedad campesina posee, como armas o ventajas para perdurar, el trabajo excesivo o la alimentación deficiente (Kautsky, 1970 p. 123).

En efecto explica que los campesinos al no aplicar avances científicos y tener que ir al mercado a igualar ofertas con la gran producción tienen que trabajar más pues “una explotación que no está en situación de competir con perfeccionamientos técnicos, está obligada a pedir más esfuerzo a los trabajadores” (Kautsky, 1970, p. 117), y adicionalmente, dice que los campesinos están dispuestos a obtener menores ingresos que los proletarios agrícolas, esto es, mantener un nivel de vida menor (Kautsky, 1970, p. 118). Sin embargo, justo después, aclara que en realidad él no piensa lo anterior como ventajas si no como lo que hace despreciable la condición campesina, pues sentencia que tanto el sobre esfuerzo como la deficiente alimentación “demuestran más bien el anacronismo económico de la pequeña explotación; ambos constituyen un obstáculo para el progreso económico” (Kautsky, 1970, p. 122).

Por otra parte, Kautsky estableció que la pequeña propiedad tenía un papel estructural dentro de la agricultura capitalista, el cual explicaba su supervivencia más que las “ventajas” vistas, y que consistía en ser la productora de la fuerza de trabajo que las grandes explotaciones requieren y no pueden producir. Con ello explicó el hecho de que en ninguna parte existiera un sector agrícola exclusivamente formado por grandes explotaciones (Kautsky, 1970, p. 171) y sentenció que “en el modo de producción capitalista no debemos esperar ni el fin de la gran explotación agrícola ni el de la pequeña” (Kautsky, 1970, p.172).

² La gran propiedad tiene una “menor pérdida de superficie cultivable, la economía de hombres, animales y aperos, el aprovechamiento completo de todos los medios, la posibilidad del empleo de máquinas negadas a la pequeña explotación, la división de trabajo, la dirección técnica, la superioridad comercial, la mayor facilidad de procurarse dinero” (Kautsky, 1970 p. 114).

Es por las ventajas y la función estructural de la pequeña propiedad que Kautsky predice la desaparición de los campesinos, pero no a causa del desarrollo del capitalismo, como lo hacen Marx y Lenin, si no por el progreso en sí mismo. En palabras más exactas, Alavi & Shanin (1988) sintetiza la visión de Kautsky de la siguiente manera:

[...] el fin definitivo del campesinado sería consecuencia del progreso técnico más que de las repercusiones del capitalismo como tal...el campesinado quedaría descartado cuando se desplegara el gran escenario histórico del futuro. Los arroyos estancados de la economía, y el campesinado en particular, serían barridos en su momento por el vigoroso torrente del progreso. (Alavi et al., 1988, p. 50)

La obra teórica de A. Chayanov sobre el campesinado, que está resumida en dos de sus obras, a saber, *Sobre La Teoría de los Sistemas No Capitalistas* de 1924, y *La Organización de la Unidad Económica Campesina* de 1925, propone una perspectiva de análisis y unas conclusiones diferentes a las adoptadas por Marx, Lenin y Kautsky. A diferencia de estos, Chayanov elabora su estudio sin hacer uso de los categorías marxistas, es decir, no utiliza como marco de su investigación sobre los campesinos el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción, pues, para él, las economías campesinas o familiares "tienen motivos muy especiales para la actividad económica, así como una concepción muy específica de lo que es remunerativo" (Chayanov & Thorner, 1981, p. 49) y por lo tanto utilizar las categorías capitalistas en su estudio generaría una ficción inútil sobre su comportamiento. De manera más específica, este autor afirmó que en tanto la categoría de salarios no existe en el proceso de producción de los campesinos, ninguna otra de las categorías para explicar el funcionamiento de la "sociedad capitalista" se puede emplear para teorizarlos (Chayanov et al, 1981, p. 53).

La teoría de Chayanov se centra sobre la familia nuclear (matrimonio, hijos y abuelos) quienes componen una unidad económica, la economía campesina, la cual, como característica distintiva, produce exclusivamente a través de la autoexplotación de la fuerza de trabajo de sus propios miembros y no mediante relaciones salariales(Chayanov et al, 1981, p. 49) Este autor estaba convencido de que su trabajo trataba sobre algo real y presente pues pensaba, de manera opuesta a Lenin, que en la agricultura de Rusia de primeras décadas del siglo XX prevalecía las formas no asalariadas de producción.

El elemento principal de sus análisis es la explicación de la lógica de la toma de decisiones de la economía campesina. Según este autor el fin que ordena el comportamiento de las economías campesinas es satisfacer sus necesidades de consumo, no generar ganancias monetarias. Estas necesidades están determinadas a su vez por el tamaño y por la configuración de la familia (proporción entre quienes trabajan y no trabajan, edades de sus miembros). Por lo tanto, su decisión de adelantar actividades productivas tiene término en el momento en que se logre un equilibrio marginal entre la satisfacción del consumo y la fatiga del trabajo (Chayanov et al, 1981, p. 54). Es de anotar que dicho equilibrio es posible bajo el supuesto de que cada unidad adicional de trabajo genera menos producto, pues así se llega a la conclusión de que en un momento no se realizará más trabajo porque la fatiga que genera es mayor a la satisfacción del consumo que su producto permite.

Esta racionalidad hace que frente a los mismos sucesos las economías campesinas se comporten de manera diferente a las explotaciones capitalistas. Hablando acerca de Chayanov, Heynig (1982, p. 26) ejemplifica esto de la manera siguiente: frente a una bajada de precios agrícolas la empresa capitalista tendería a reducir su producción por ley de oferta mientras que la economía campesina tendería a aumentar su producción ya que ha de alcanzar un cierto ingreso para satisfacer sus necesidades. Lo anterior a su vez nos muestra como

el equilibrio básico interno de la unidad familiar de explotación agrícola hace que sean aceptables remuneraciones muy bajas por unidad doméstica de trabajo, lo cual le permite [a la economía campesina] existir en condiciones que llevarían a la ruina segura a una unidad de explotación capitalista. (Heynig, 1982., p. 27)

A juicio de Chayanov, esto último explica la gran resistencia que da viabilidad a las economías campesinas para que persistan a futuro. Por esto hace una predicción contraria a la de Marx, Lenin y Kautsky, afirmando que este tipo unidades producción no van a desaparecer.

2.2. El debate campesinista- descampesinista en América Latina.

Las ideas de estos pensadores reencarnaron en el debate campesinista- descampesinista desarrollado en América Latina a partir de los años 60. A continuación se presenta un breve

resumen de esta discusión de estas corrientes a partir de la argumentación planteada por sus principales exponentes.

2.2.1. Los Campesinistas

Para los campesinistas el desarrollo del capitalismo en el sector agrario a la vez que destruye, recrea las pequeñas explotaciones parcelarias. Según Feder (1978, p. 1441) para ellos el proceso de expansión del capitalismo sigue un proceso dialéctico, donde la gran industria, por una parte, aplica su poder económico y político para obtener y monopolizar solo las mejores tierras, despojando de ella a los pequeños campesinos, destruyéndolos, y por la otra entrega a los campesinos las tierras de menor calidad o las más apartadas y de esta manera los regenera en las zonas de cultivo marginales. Viendo las cosas de esta manera, los campesinistas están convencidos de la posibilidad de subsistencia de las economías campesinas bajo el capitalismo (Heynig, 1982, p. 34).

En tanto en las economías industrializadas el sector agrario, a causa de la modernización generada por el desarrollo capitalistas, no existen pequeños parcelarios, la teoría de los campesinistas sólo aplica a los países subdesarrollados (Feder, 1978, p. 1441). En estos países, afirman, el sector agrícola "plantea obstáculos a la plena incorporación del modo de producción capitalista" (Heynig, 1982, p. 35), y en consecuencia se abren diferentes rutas de desarrollo. Por ejemplo, algunos autores observan una semiproletarización pues las relaciones salariales no se establecen de la manera tradicional, es decir, la de un empleo continuo y de tiempo completo, si no en forma de empleos temporales que no proveen ingreso suficiente y por lo tanto obligan al campesino a dedicar otra parte de su tiempo en su parcela para sobrevivir. En un proceso como este el capitalismo no promueve una proletarización en el estricto sentido de la palabra ni tampoco hace desaparecer a las economías campesinas (Machado & Torres, 1987, p. 274).

Un punto recurrente en el análisis de los campesinistas es el argumento de la funcionalidad de los campesinos para el desarrollo del capitalismo. Varios autores (como Armando Bartra, Graciano Da Silva, Antonio García, Raúl Brignol, Jaime Crispi y Eduardo Archetti) resaltan, al igual que Kautsky, que los campesinos son la reserva de mano de obra barata que el

desarrollo capitalista en el campo necesita. Por otra parte, su funcionalidad también radica en vender productos agrícolas, artesanías y fuerza trabajo a muy bajos precios, es decir, en generar un valor que excede a lo que se les retribuye, contribuyendo así al proceso de acumulación del capital. Para los campesinistas el valor extraído a los campesinos es cuantitativamente significativo (Feder, 1978, p. 1441).

Finalmente, para los campesinistas las economías campesinas persistirán también por razones políticas. El aumento de la pobreza social y de la brecha de calidad de vida que produce, tanto a nivel rural como urbano, el desarrollo capitalista, puede generar descontento social, producir violencia y así llevar a destruir o detener el sistema productivo. Por lo tanto, los políticos intentarán mantener la estabilidad social a través de proyectos diseñados para asegurar el modo de vida de los campesinos, con lo que también logran ganarse su favor político. Según Feder (1978, p. 1443) los campesinos son funcionales políticamente para quienes ostentan el poder porque son un grupo estable y conservador que sirve como contrapeso en los conflictos con otros proletarios. Este mismo autor sentencia entonces que

la justificación económica y la política van de la mano, según toda lógica, en cuanto se refiere a la existencia y la regeneración de un sector minifundista en el seno de una agricultura capitalista. Si la burguesía necesita a los campesinos como un amortiguador político, encontrará los medios económicos para preservarlos y regenerarlos. (Feder, 1978, p. 1443)

2.2.2. Los Descampesinistas

Dentro de la visión descampesinista son diversos los enfoques que ha tomado la teorización sobre el campesinado, sin embargo, la gran mayoría de autores coinciden en la hipótesis de que este desaparecerá paulatinamente a causa de su ineficiencia dentro del modelo capitalista de mercado.

Uno de los autores más representativos de esta visión es Roger Bartra, un antropólogo y sociólogo mexicano que define a "las economías campesinas como un modo de producción mercantil simple y al campesinado como una clase social" (Machado & Torres, 1987, p.264). Sostiene que el capitalismo llevara a la desaparición de todos los modos de producción que le antecedan, entre ellos las economías campesinas, y que los campesinos están

destinados a ser proletarios: “la clase campesina no es capaz de controlar el poder, ni de dirigir una alianza de clases, ni de representarse políticamente por sí sola, y es por ello que está destinada a ser una clase explotada” (Machado et al., 1987, p.265).

Después de realizar un estudio del campesinado mexicano, el autor clasifica a este en cuatro estratos socioeconómicos, que, según su concepción, conforman estructura social necesaria para que se dé el proceso de industrialización en el campo. En primer lugar, se encuentran los *Campesinos asalariados o proletarios*, que son individuos pobres, sin tierra y que dependen de un trabajo remunerado. En segundo lugar, se encuentran los *Agricultores medios*, que cuentan con mejores condiciones económicas y tienden a convertirse en proletarios. Una tercera clase son los *Agricultores acomodados*, que tienden a convertirse en *Agricultores capitalistas*, que son de hecho el último estrato socioeconómico propuesto por Bartra y que hace referencia una especie de burgueses rurales (Machado et al., 1987, p. 265).

Por otro lado, y con una de las posiciones más fatalistas sobre el futuro del campesinado, se encuentra Ernests Feder, un alemán reconocido por sus aportes en el campo de la economía agrícola. El autor afirma que “la subsistencia de los campesinos esta mortalmente amenazada, aunque no terminara de un día para otro, y que ningún programa podrá contrarrestar su proceso de expulsión del campo” (Machado et al., 1987, p. 266). Su hipótesis se fundamenta en el supuesto de que la llegada del capitalismo al campo viene acompañada de un inevitable proceso de modernización, que es generado por fuertes inyecciones de capital y tecnología por parte de empresas trasnacionales.

Feder lleva sus predicciones sobre el devenir de los campesinos mucho más lejos, y en contraste con la mayoría de los autores de la visión descampesinista que afirman que el final de los campesinos será convertirse en proletarios, pronostica que el proletariado rural desaparecerá gradualmente (Heyning, 1982, p.136), es decir, que estos “seguirán el camino de la modernización, al estilo de las “agriculturas sin gente” de los países industrializados” (Machado et al., 1987, p.267).

Finalmente se encuentra Luisa Paré, quien a diferencia de Feder, tiene una postura mucho más laxa dentro de la visión descampesinista. La autora no coincide con el pronóstico de

muchos teóricos acerca de la proletarización total de los campesinos con el desarrollo del capitalismo en el sector agrícola, e incluso infiere que ellos han sesgado sus teorías sobre el campesinado al basar sus análisis en factores netamente económicos y dejar de lado factores sociales que según ella son de suma importancia, como por ejemplo, el que los campesinos pobres y medios cuentan con ciertas características estructurales que les impiden convertirse en proletarios rurales (Machado et al., 1987, p.268).

Paré realiza una diferenciación del proletariado rural en tres grandes grupos: El primero, los *proletarios agrícolas*, que son personas cuyo único medio de subsistencia es el trabajo y el salario que de este reciben. Un segundo grupo que está conformado por los *campesinos*, quienes aún desarrollan un modo de producción mercantil simple. Finalmente, los *semiproletarios*, considerados como campesinos que trabajan de forma independiente la tierra, pero tiene la condición de asalariados (Machado et al., 1987, p.267).

En conclusión, ambas corrientes concluyen que las economías campesinas son ineficientes, y su punto de quiebre radica en el hecho de que mientras la visión descampesinista afirma que por esa razón los campesinos desaparecerán, la visión campesinista argumenta que aun cuando puedan ser ineficiente permanecerán en el mercado y serán incluso necesarios para el sostenimiento del modelo capitalista.

3. Economía comunitaria: Economía social-solidaria y sus organizaciones.

La mención de la economía comunitaria dentro de la categoría en análisis: “economía campesina, familiar y comunitaria” puede ser interpretada a partir de la literatura disponible sobre la Economía solidaria. A continuación, se definen algunos conceptos básicos y se realiza una interpretación de los términos utilizados dentro de la reforma a partir del marco conceptual construido.

3.1. Economía Social Y Economía Solidaria: diferencia y semejanzas conceptuales.

Con el concepto *economía social* se designa un conjunto de empresas cuya finalidad está, no en generar beneficios monetarios, sino en satisfacer necesidades específicas, no de una persona o pequeño grupo de personas, sino de todos sus trabajadores, pues sucede con frecuencia que estos son los mismos dueños. Para dar más precisión sobre este concepto a continuación se presentan tres definiciones diferentes. Primero se encuentra la definición dada en 1980 en el seno de organización francesa en la cual se congregaban varias empresas de la economía social. Según ellos, este concepto hace referencia a

[...] entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad. (Monzon, 2006, citado por, Pérez de Mendiguren, Etxezarreta & Guridi,, 2008, p. 4)

De esta definición subráyese que las empresas de la economía social no son parte del Estado sino del sector privado. La segunda definición la hace Paul Schujman, un pensador argentino, y en su definición se esclarece con qué finalidad se da la participación de este tipo de empresas en el mercado:

[las empresas de economía social] son empresas insertadas en el mundo del mercado, es decir, sujetas en su conducción a conocimientos y técnicas propias de la actividad productiva y a las condiciones de competitividad que éste impone. Lo que las diferencia de las demás es su finalidad, su naturaleza; mientras que en las empresas capitalistas el fin principal es la maximización de la ganancia, las de economía social procuran la satisfacción de las necesidades de sus componentes. (Suarez, 1999, p. 58)

Para finalizar, a continuación, se presenta una definición más abarcadora en la cual se hace mayor referencia a las prácticas administrativas u organizativas de estas empresas, y que además incluye a empresas que su producción no se destina al mercado. Esta definición tiene un gran respaldo institucional, es la utilizada por el Comité Económico y Social Europeo para elaborar las cuentas nacionales de la economía social en la Unión Europea (Pérez de Mendiguren, 2008, p. 5), y cursa de esta manera:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes,

si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian (Pérez de Mendiguren, 2008, p. 5).

Para resumir lo más decisivo acerca de la definición de la *economía social*, considérese que este concepto se utiliza para referenciar a un conjunto de empresas con características diferentes a las típicas capitalistas, como que son constituidas por la libre asociación de personas para la satisfacción de una necesidad común, y que son dirigidas democráticamente por todos estos asociados.

Un concepto muy allegado a la *economía social* pero sustancialmente diferente es la *economía solidaria*. Esta segunda puede ser considerada como un ensanchamiento de la primera en tanto a partir del principio de solidaridad inherente a las formas de organización de sus entidades, elabora una concepción o teoría de todo el sistema económico. En este sentido el concepto de economía solidaria es más abarcador que el de economía social. Mientras la primera se puede definir como “una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía, basadas en la solidaridad y el trabajo” (Razeto, n.d.), la segunda, como vimos, se circunscribe a denominar ciertas formas “de hacer” empresas. Así pues, Mendiguren en un esfuerzo por esclarecer con precisión la diferencia entre estas dos economías, define la economía solidaria como:

Un conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales, y prácticas empresariales y asociativas que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen desarrollando un creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos en las sociedades contemporáneas. (Pérez de Mendiguren et al., 2008, p. 9)

Nótese que, según esta amplia definición, la economía solidaria designa prácticas empresariales y asociativas en otras cosas. Por ende, es factible afirmar que la *economía solidaria* contiene el concepto de *economía social*. Tal vez por esto en repetidas ocasiones se utiliza una como sinónimo de la otra. Véase por ejemplo la definición realizada en la ley 454 de 1998, que casi es una definición de economía social:

Art 2. denominase ECONOMÍA SOLIDARIA al sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía.(Ley 454, 1998, art. 2)

3.2. Organizaciones de la economía solidaria.

De acuerdo con la ley 454 de 1998, se distinguen como organizaciones solidarias las siguientes: cooperativas, organismos de segundo y tercer grado que agrupan formas asociativas, instituciones auxiliares de economía solidaria, empresas comunitarias, empresas solidarias de salud, precooperativas, fondos de empleados, asociaciones mutualistas, empresas asociativas de trabajo, empresas de servicios en la forma de administraciones públicas cooperativas, y las empresas solidarias innominadas (Ley 454, 1998, art.6). Sin embargo, para efectos de este trabajo tan solo se profundizará en las organizaciones que de acuerdo con la lectura previa de la Reforma se consideran útiles para la interpretación de su contenido.

3.2.1. Cooperativas

Las cooperativas son una de las organizaciones más implementadas dentro del sector solidario debido a su efectividad para enfrentar problemáticas sociales como la pobreza y marginación social, y problemáticas económicas como el desempleo y la improductividad (UNAD, n.d.). De acuerdo con el artículo 4 de la ley 79 de 1988, las cooperativas son consideradas como:

Empresas asociativas sin ánimo de lucro, en la cuales los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general. (Ley 79, 1988, art. 4)

Dentro de sus principales características se encuentra la adhesión y retiro voluntario de sus asociados, igualdad en derechos y deberes, participación democrática de todos los integrantes, formación constante en temas cooperativos, aportes económicos realizados en conjunto e irrepartibilidad de las reservas sociales y patrimoniales de la organización (UNAD, n.d.).

La misma ley diferencia tres clases de cooperativas según el tipo de actividades que realicen. En primer lugar, se encuentran las cooperativas especializadas, que desarrollan

una sola actividad económica, social o cultural; aquí se distinguen entre otras las cooperativas especializadas de crédito y ahorro, de actividades financieras o aseguradoras y las de trabajo asociado. Luego, se encuentran las cooperativas multiactivas, que ofrecen diferentes servicios bajo una misma figura jurídica, pero en secciones independientes. Finalmente se encuentran las cooperativas integrales, que realizan dos o más actividades complementarias de producción, distribución y consumo, además de que están en la disposición legal de prestar servicios (ley 79, 1988, art. 61)

3.2.2. Empresas comunitarias

Las empresas comunitarias están reguladas por el decreto 561 de 1989 y la ley 160 de 1994 (Por la cual se crea el Sistema Nacional de Reforma Agraria y Desarrollo Rural Campesino). La inclusión de esta organización dentro del sector solidario apunta principalmente al desarrollo del sector agrícola. Sin embargo, en la actualidad las empresas comunitarias realizan diversas actividades en diversos sectores (UNAD, n.d.). La ley 160 de 1994 en su artículo 38 define las empresas comunitarias como

una forma asociativa por la cual un número plural de personas que reúnan las condiciones para ser beneficiarias de los programas de reforma agraria estipulan aportar su trabajo, industria, servicios y otros bienes en común, con el fin de desarrollar todas o algunas de las siguientes actividades: la explotación económica de uno o varios predios rurales, la transformación, comercialización o mercadeo de productos agropecuarios y la prestación de servicios sin perjuicio de poder dedicarse a otras actividades conexas y necesarias para el cumplimiento de sus fines, en orden a repartirse entre sí las ganancias o pérdidas que resultaren en forma proporcional a sus aportes. (Ley 160, 1994, art. 38)

En países como Colombia este modelo resulta muy pertinente ya que propone un modelo producción que apunta a la inclusión económica y social de poblaciones en condiciones de desempleo, subempleo y pobreza a través de la asociación de personas por un fin común: el trabajo. (UNAD, n.d.)

3.2.3. Empresas asociativas de trabajo

Las empresas asociativas de trabajo son reguladas por la Ley 10 de 1991 y el Decreto 1100 de 1992. En un principio estas normas proponían y reglamentaban una organización de carácter netamente comercial, sin embargo, más adelante la Ley 454 de 1998, modificó el régimen legal de las mismas y las incluyó dentro del sector solidario “haciéndolas compartir las características, principios y valores y en términos generales los métodos y

procedimientos generales de las empresas cooperativas.” (UNAD, n.d., unidad 3- lección 5). La ley 10 de 1991 en artículo primero las define como:

Organizaciones económicas productivas cuyos asociados aportan su capital laboral, su tiempo indefinido; algunos, además, aportan tecnología, destreza u otros activos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. (Ley 10, 1991, art.1)

A diferencia de las organizaciones anteriormente mencionadas, las empresas asociativas de trabajo tienen ánimo de lucro y cuentan con un régimen tributario específico, donde declaran renta y son retenedores de IVA. (Jaramillo, 2005). Dentro de los objetivos sociales que incorpora la ley 454 a su naturaleza, se encuentra la producción, comercialización y distribución de bienes básicos de consumo familiar y la prestación de servicios de forma colectiva o individual (UNAD, n.d.).

3.2.4. Empresas solidarias innominadas

Las empresas solidarias innominadas son aquellas organizaciones que no figuran en el artículo 6 de la ley 454 de 1998 y que no tienen una normatividad especial que las rijan, pero que comparten las principales características de la economía solidaria, es decir, la autogestión, la ayuda mutua, la cooperación y la solidaridad. Entre otras se encuentran las Famiempresas y microempresas solidarias.

Las Famiempresas son consideradas una "prolongación de la tradicional economía doméstica" (Jaramillo, 2005, p.82). Dentro de sus principales características se encuentra que sus asociados son los propios integrantes del núcleo familiar, que la propiedad es comunitaria (y en este caso se habla de patrimonio familiar), y que las actividades productivas que se desarrollan buscan generar empleo para sus miembros, de forma tal, que ellos obtengan los recursos necesarios para la subsistencia de la familia y la satisfacción de sus necesidades personales.

Este tipo de organización tiene una racionalidad económica diferente a la de las empresas habituales. Por ejemplo, los factores trabajo y comunidad están por encima del factor capital, y por ello, más que buscarse un beneficio individual, se busca el desarrollo de toda la familia. Finalmente resulta preciso resaltar que estas organizaciones resultan ser

bastante eficientes, pues aun cuando no cuenta con suficiente capital, logran generar empleo y producir para ellos mismos y el mercado (Jaramillo 2005).

Las Microempresas solidarias, por su parte, comparten las características fundamentales de las Famiempresas, por lo cual su única diferencia se encuentra en el hecho de que el vínculo entre los asociados no debe ser necesariamente un vínculo familiar y basta con que se comparta un interés común, por ejemplo, el de subsistir.

3.3. Economía solidaria y organizaciones solidarias en la RRI

Con el fin de constatar y resumir el contenido social y solidario de la RRI, a continuación se presenta en la tabla 1 el listado de términos utilizados en ella y que son afines a la economía solidaria, haciendo referencia al contexto en que fueron empleados.

Tabla 1. Términos Solidarios utilizados en la Reforma Rural Integral

| | |
|--|--|
| Producción campesina, familiar y comunitaria | El contexto de globalización hace de esta producción un asunto un asunto que requiere gran atención del gobierno. (p. 10) |
| Asociatividad solidaria | Consideraciones iniciales: estas formas son importantes para el cierre de la frontera agrícola (p. 9) |
| La economía campesina, familiar y comunitaria | Consideraciones iniciales: esta es fundamental para el desarrollo del campo, la generación de empleo, la producción de alimentos y el desarrollo de la nación. (p. 9, 20, 24-26, 29) |
| Asociaciones de trabajadores y trabajadoras | Programa de acceso a tierras: estas asociaciones son una población objetivo del plan de tierras. 1.1.3 (p.12) |
| Economía solidaria y cooperativa: | Se creará un Plan Nacional de fomento a la economía solidaria y cooperativa rural, con el fin de que sus formas de asociación fortalezcan la capacidad de los habitantes de acceder a bienes y servicios y comercializar sus productos. 1.3.3-1.3.3.1 (p. 23-24) |
| Economía campesina | Al fomentarse las Zonas de Reserva campesina se espera promover este tipo de economías. 1.1.10 (p. 17). Ver “economía y campesina, familiar y comunitaria”. |
| La economía campesina y familiar (cooperativa, mutual, comunal, micro empresarial y asociativa solidaria) | Los Planes de Desarrollo con Enfoque Territorial tienen como uno de sus objetivos desarrollar este tipo economías, brindado acceso a tierras y bienes y servicios productivos. 1.2.1 (p. 18) |
| Formas asociativas de trabajo | Estas se presentan como una parte de la economía social y solidaria en el numeral que habla de elaborar un Plan Nacional de fomento a la economía solidaria y cooperativa. 1.3.3.1 (p. 23) |

| | |
|---|---|
| Asociaciones solidarias | Dentro de los objetivos relacionados con el Mercadeo se va a promover la creación de asociaciones solidarias de comercialización que brinden información y administren centros de acopio. 1.3.3.4 (p. 26) |
| Cooperativas, asociaciones y organizaciones solidarias y comunitarias: | El Plan Nacional de fomento a la economía solidaria y cooperativa tiene como uno de sus intereses la creación y fortalecimiento de estos tipos de organizaciones, en particular las relacionadas con la producción orgánica de alimentos y su abastecimiento. 1.3.3.1 (p. 24) |
| Asociaciones de productores | Para estos se activarán “fondos agropecuarios rotatorios” (esto está dentro la sección de subsidios, generación de ingreso y crédito) 1.3.3.3 (p. 25) |

Fuente: Elaboración propia en base a la Mesa de Conversaciones (2016).

Al analizar los términos utilizados en la RRI bajo el marco teórico presentado sobre la Economía solidaria y sus organizaciones se considera que la RRI utiliza algunos términos presuntamente relacionados al sector solidario, y que estos, analizados de acuerdo al contexto en que fueron utilizados, pueden ser ubicados dentro del marco normativo que rige las diferentes organizaciones solidarias en la actualidad. Por ejemplo, bajo el contexto en que mencionan las **Asociaciones de trabajadores y trabajadoras**, se considera que esta figura, interpretada desde Ley 454 de 1998, hace referencia a la conformación de “empresas comunitarias”, en tanto estas representan una forma asociativa conformada por personas que serán beneficiarias de un determinado programa de reforma agraria, y en el caso de la reforma se busca promover estas asociaciones para que sean beneficiarias de un programa de acceso a tierras.

Por otro lado, cuando se menciona en el apartado de proyectos de subsidio y generación de ingresos (Mesa de Conversaciones, 2016, p. 25) “La promoción de **fondos agropecuarios rotatorios de las asociaciones de pequeños productores y productoras**”, se encuentra que al hacer referencia a un “fondo rotatorio”, entendido como una iniciativa de asociación para movilizar recursos para el ahorro y crédito de sus miembros, este puede estar encarnando los objetivos de las cooperativas especializadas de ahorro y crédito, definidas como “cooperativas cuya función principal consiste en adelantar actividades de ahorro y crédito exclusivamente con sus asociados” (Jaramillo, 2005, p. 274)

Acerca de la economía campesina, se encuentra que esta comparte las características fundamentales de las Famiempresas, por lo tanto se puede catalogar, tal y como lo hace Mora (2014, p. 52), como otra de las formas de producción asociativa de la economía solidaria, en tanto la familia campesina constituye una unidad de producción donde el fin no es la ganancia sino la satisfacción de las necesidades de sus miembros, los cuales aportan su trabajo y cooperan entre sí para adelantar la actividad productiva.

Por último, al empeño puesto en la economía solidaria en este acuerdo con las FARC es factible encontrarle una explicación en la voluntad de cambio con respecto al capitalismo que es esencial en el pensamiento de este grupo guerrillero por su ascendencia ideológica. La economía solidaria, como se vio, contiene un sentido crítico con respecto al cambio de racionalidad en el contexto del capitalismo. En este sentido se pretende plantear una alternativa con una visión diferente de interpretar y desarrollar el mercado en el contexto capitalista. Empero, el hecho de que Las Farc acojan el discurso de la economía solidaria es muestra de su tránsito hacia una posición menos radical en la que se acepta la economía de mercado como medio de desarrollo de formas organizativas comunitarias.

4. La economía solidaria y la economía campesina en las principales Reformas Agrarias

4.1. Ley 200 de 1936

La ley 200 de 1936 sobre el régimen de tierras se expide en el contexto de una situación generalizada de conflictos por el control de la tierra entre gente desposeída (desempleados y campesinos) y grandes terratenientes (latifundistas). En los años treinta, debido a la repercusión negativa de la Gran Depresión en el país, una considerable porción de la población que años atrás había llegado a la ciudad y había sido absorbida en empleo industrial y estatal, quedó desempleada y hubo de retornar al campo donde sus antiguos patronos latifundistas al ofrecerles condiciones precarias e incluso serviles de trabajo, los incentivaron a apropiarse predios baldíos o inutilizados para establecerse como productores parcelarios independientes. (Albán, 2011 p. 334 ss.). Además de esto, otra situación preocupante era que, en parte por lo anterior y a que muchos se habían dedicado a la

producción de café (pues daba la mayor ganancia al ser un producto de exportación), el campo producía insuficientes alimentos para el país, lo que limitaba el crecimiento económico.

En estas circunstancias, el fin de expedir la ley 200 era corregir este Estado de cosas, es decir, promover la producción agraria y solucionar los problemas de titulación. La estrategia fue esclarecer los derechos de propiedad sobre la tierra e incentivar su uso productivo a través de una definición de propiedad fundada en la explotación. Así dice el artículo 1:

ARTICULO. 1.- Modificado, Artículo. 2, L. 4 de 1973. Se presume que no son baldíos, sino de propiedad privada, los fundos poseídos por particulares, entendiéndose que **dicha posesión consiste en la explotación económica del suelo** por medio de hechos positivos propios de dueño, como las plantaciones o sementeras, la ocupación con ganados y otros de igual significación económica. (Ley 200, 1936, art.1)

Se estableció entonces por un lado que quien no explotara productivamente su propiedad la perdería y esta pasaría a propiedad del Estado, y que quien hubiera ocupado y explotado por mínimo 5 años o más un predio ajeno se le asignaría su propiedad.

La ley, aunque no era su intención, promovió las economías campesinas al posibilitar que habitantes rurales se apropiaran de pequeñas parcelas de tierra bajo ciertas circunstancias, y de esta manera, es la primera ley de la historia moderna del país que interviene el asunto central a la hora de fomentar las economías campesinas: la propiedad de la tierra.

Lamentablemente la ley no logro su empeño. Los conflictos por la tierra se intensificaron naturalmente, pues los terratenientes se apresuraron a erradicar de sus tierras a los invasores, convirtiendo las explotaciones de estos en potreros ineficientes. Muy pronto, tan solo 8 años después, la expedición de la ley 100 de 1944, anuló la potencialidad redistributiva de la ley 200, en tanto “definió los derechos y las obligaciones de los arrendatarios de manera que el control de la tierra por parte de los terratenientes fuera seguro” (Richiani, 2002, citado por Thomson, 2011, p. 335).

En lo concerniente al componente de Economía Solidaria, la ley 200 de 1936 no promovió el desarrollo de ninguna forma asociativa de producción en el campo, lo cual resulta paradójico por dos razones: la primera, por el hecho de que antes de que fuera promulgada

esta Reforma ya venían desarrollándose una serie de movimientos cooperativos integrados por campesinos inconformes con su situación social y económica³; y la segunda, por el hecho de que ya habían sido expedidas la ley 134 de 1931, por medio de la cual se constituyeron legalmente las sociedades cooperativas, y el decreto 874 de 1932 por el cual se declararon “de utilidad y conveniencia pública a las cooperativas” (Zabala, 2016). Ambas razones dejan claro que durante esta época el cooperativismo agrario había comenzado a tomar fuerza, y era considerado, incluso por el gobierno, como una alternativa efectiva para afrontar la difícil problemática de desigualdad y marginación que se vivía en el campo. No obstante, existe una explicación, que tal y como se presentó anteriormente, se justifica en el hecho de que la ley 200, más allá de querer integrar los campesinos al mercado, buscaba construir un marco legal ideal para el enriquecimiento de los que ya de hecho tenían ventajas económicas.

Es importante señalar que, si bien dentro de la reforma no se propuso la implementación de alguna forma solidaria de producción, a partir de la década de los cuarenta las entidades gubernamentales comenzaron a promover “la constitución y el fortalecimiento de cooperativas agropecuarias orientadas al suministro de insumos para la producción agrícola y su comercialización” (Zabala, 2016, p. 50). Sin embargo, durante el conflicto bipartidista de los años 50 estas iniciativas fueron interrumpidas y la participación estatal se limitó a la supervisión intervencionista ejercida por la Superintendencia de Cooperativas de Colombia (Zabala, 2016).

³ En 1933 se constituyeron las cooperativas bananeras del Magdalena y Antioquia, en 1934 se creó la cooperativa cundinamarquesa de miel y panela y se asociaron un grupo de productores de leche en el atlántico, en 1935 se creó la cooperativa de consumo de Sumapaz, la cooperativa de productores de Algodón Costa Atlántica y la cooperativa cafetera de Durania, y en 1936 se formaron las cooperativas cafeteras del choco y del oriente de Antioquia, la agropecuaria de Antioquia, la asociación de productores de leche en Bogota y la ganadera de Fundación en Aracataca. (Zabala, 2016, p. 49-50). Además, “un informe elaborado por la Superintendencia de Cooperativas de Colombia, en abril de 1934, indicaba también que para esa fecha se hallaban en proceso de constitución y organización 112 nuevas cooperativas que se extendían por todo el país” (Zabala, 2016, p.48).

4.2. Ley 135 de 1961- Ley 1 de 1968

El deterioro social que causo la guerra partidista de los años 50 y la constante presión de Estados Unidos al gobierno con la puesta en marcha de la Alianza para el Progreso, fueron los principales motivos que dieron paso a la expedición de la ley 135 de 1961, que, en comparación con la ley de 1936, tenía una intención más sincera por reformar el sector agrícola y amparar a los campesinos. La reforma buscaba eliminar la acumulación de tierra improductiva, ofrecer una solución a la violencia propia de la época, generar empleo y asegurar el abastecimiento de alimentos (Albán, 2011).

Machado (2009, p. 185) caracteriza la ley 135 de 1961 como un tipo particular de políticas de tierra en la que se propone redistribuir la propiedad utilizando la intervención directa del Estado en la compra de tierras. Esta ley sí estaba enfocada en las economías campesinas, en posibilitarles acceso a tierras, mediante la adjudicación de predios tanto en zonas de frontera como en el interior del sector agrario. Se crea un órgano para adelantar la redistribución de la propiedad, denominado INCORA⁴, que tenía autonomía para comprar, expropiar y adjudicar tierra y además recursos propios (denominado Fondo Nacional Agrario).

La adjudicación de las tierras en poder del Estado a campesinos fue gratuita y en una unidad de cantidad denominada “unidad agrícola familiar”, que dentro la ley se denomina en función de dos características: primero es aquella porción de tierra que rinde ingresos suficientes para sostenimiento, pago de deudas, y mejoramiento de la calidad de vida, y segundo es una porción tal que normalmente no requiere sino del trabajo de la propia familia para ser explotada (Ley 135, 1961, art. 50).

Por fuera de lo atinente a la adjudicación de tierra la ley estipuló otras medidas que impactan a las economías campesinas como la prestación de asistencia técnica, y servicios de crédito, vivienda, salud, y la construcción de distritos de riego. En lo referente a los distritos, era misión del INCORA promover y desarrollarlos, en cambio, para los otros servicios, no

⁴ Instituto Colombiano para la Reforma Agraria.

se estipulo la prestación directa de estos como un deber de un órgano del Estado sino de organizaciones privadas a las que el INCORA debía coordinar y promover (Ley 135, 1961, art. 95). Cuando al INCORA le pareciera oportuno, con el fin de mejorar la calidad de vida de los campesinos de un lugar, podía comenzar a prestar por su cuenta servicios de uso de maquinaria, empaque y transporte de productos, silos de almacenamiento, en otros. (Ley 135, 1961, art. 96).

Con respecto a los resultados de la ley, estos fueron insatisfactorios en términos redistributivos. El INCORA, por presiones efectivas de los terratenientes, se concentró más en llevar a cabo obras de infraestructura para la modernización del campo que en adelantar la redistribución de la propiedad (Machado, 2009, p. 158), y dentro de sus esfuerzos de adjudicación de tierras se focalizó mucho más en la colonización que en parcelar grandes propiedades, al final de la década de 1960 el 96% de los títulos de propiedad adjudicados por el INCORA se ubicaron en zonas colonización (Thomson, 2011, p. 337).

Si bien la ley 135 se vio reforzada tanto jurídicamente por la ley 1 de 1968 en la que por ejemplo se triplicaron los recursos del INCORA y estipuló que los terrenos trabajados por aparceros o arrendatarios serían objeto de expropiación, como políticamente con la organización del movimiento campesino en la ANUC⁵ al final de la década, la reforma agraria fue detenida por un pacto entre élites rurales y el gobierno denominado Pacto de Chicoral en 1971, y la expedición de la ley 4 de 1973 (que hizo más difícil el proceso de expropiación) y la ley 6 de 1975 (que retomo los contratos de aparcería) (Machado, 2009, p. 156 y ss.).

Por otra parte, la ley 135 de 1961, a diferencia de la ley 200, contó con un componente solidario que, aunque discreto, reflejaba en cierta medida un interés del gobierno por proponer una reforma agraria diferente y dirigida a los campesinos. Por ello, promovió la conformación de figuras asociativas como las Unidades Agrícolas Familiares (art. 488), las Cooperativas Agrícolas (art. 100) y las tierras comunales de pastoreo (art. 80, c),

⁵ Asociación Nacional de Usuarios Campesinos.

considerando que a través éstas los campesinos podrían explotar las tierras de una manera productiva y sostenible para obtener su sustento.

Sobre la inclusión de dichas figuras en la reforma se pueden realizar algunas observaciones. En primer lugar y con respecto a las UAF, se encuentra que, si bien su mención en la Reforma Agraria no hacía referencia explícitamente a la promoción de una forma solidaria de producción, (tal vez por el hecho de que para la época no se tenía un marco conceptual bien definido sobre dicho sector), involuntariamente fomentaba la conformación de una empresa solidaria innominada, considerando que al analizar las UAF dentro de la ley 454 de 1998 se encuentra que estas comparten las características fundamentales de las famiempresas⁶.

Por otra parte, se encuentra que la constitución de Cooperativas Agrícolas (art. 100) en esta reforma podría hacer referencia a lo que Mora (2012) denomina la génesis de las Empresas Comunitarias, entendida de la siguiente forma: a pesar de que en la ley 135 del 1961 no se instituyan la Empresas Comunitarias, las características que le fueron atribuidas a las Cooperativas Agrícolas en esta pieza normativa contienen los principios fundamentales que tiempo después tendrán las Empresas Comunitarias⁷, entendiendo por éstas una asociación constituida por personas que serán beneficiarias de programas de Reforma Agraria.

Las cooperativas que surgieron a través de esta ley constituyeron la Central de Cooperativas de la Reforma Agraria (CECORA), que cumplía el papel de intermediario entre el INCORA y las asociaciones, y la mayoría de estas se dedicaron a la distribución de insumos para la producción agrícola y unas cuantas desarrollaron actividades de consumo o comercialización (Zabala, 2016, p.53). Lamentablemente, este movimiento cooperativo se vio entorpecido por las condiciones históricas de la estructura agraria colombiana, que, al estar siempre intervenida por los intereses de ciertas élites rurales y estar culturalmente tan atrasada, impidió la modificación de la tradicional estructura agraria latifundio-minifundio

⁶ Dirigirse a la sección 3.1 de este trabajo y ubicar la definición de Famiempresas.

⁷ Dirigirse a la sección 3.1 de este trabajo y ubicar la definición de Empresas Comunitarias.

y, en consecuencia, la proliferación y desarrollo del movimiento cooperativo en el campo (Jaramillo, 2005).

Finalmente, es importante resaltar que la ley 1 de 1968, por medio de la cual se modificó la Ley 135 de 1961, no cambió sustancialmente las disposiciones que esta última realizó en lo atinente a las organizaciones asociativas de producción, y de hecho solo incluye una nueva figura asociativa, la de Precooperativas (art. 28), reguladas en la actualidad por la ley 1333 de 1989 y se definen como organizaciones a las cuales les es permitido desarrollar las actividades propias de las cooperativas, pero que, “por carecer de capacidad económica, educativa, administrativa o técnica, no están en posibilidad inmediata de organizarse como tales” (Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias (n.d., p. 6). Además, se establece que el funcionamiento de las precooperativas estará regulado por el INCORA:

Las cooperativas agropecuarias cuando se organicen para armonizar su funcionamiento con los programas de la Reforma Agraria y la organización precooperativa de los usuarios en los servicios rurales, quedaran reguladas en cuanto a sus características y funcionamiento se refiere, a los reglamentos que dicte el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria con la aprobación del Gobierno.” (Ley 1, 1968, art. 28)

4.3. Ley 160 de 1994

El elemento de contexto más atinado para entender la irrupción de la ley 160 de 1994 es el cambio de paradigma económico dominante en el país, que paso de ser más conservador y proteccionista a ser más liberal y abierto, es decir, más centrado en el mercado y el libre comercio. En efecto esta ley fue una reingeniería en la forma que el Estado procuró atender el problema de la concentración la tierra, que para época seguía basada en los lineamientos de la ley 135 de 1961 pues la ley 30 de 1988, vigente en el momento, los había retomado (Machado, 2009, p. 186).

La ley 160 de 1994 tiene varias similitudes con la ley 135 de 1961, como por ejemplo el hecho de que la anima el propósito de posibilitar el acceso a tierra de a los campesinos, mejorar sus condiciones de vida y promover la eficiente explotación de la tierra, que mantiene las unidades agrícolas familiares y las causales de expropiación estipuladas en la ley 200 de 1936, y que también incluye acciones no enfocadas en la tierra sino en la

provisión de servicios sociales, de crédito y asistencia técnica. En lo atinente a las economías campesinas, lo nuevo de esta ley reside principalmente en la forma como se plantea llevar la redistribución de la propiedad y en la inclusión de la figura de “zona de reserva campesina”.

En tanto política de tierras, la ley 160 de 1994 propone un esquema denominado mercado de tierras en el cual el Estado juega un papel pasivo en la redistribución en tanto no compra y adjudica directamente la propiedad, si no que promueve la negociación directa entre el campesino desposeído y los poseedores de predios rurales (art. 27). La participación estatal en la redistribución reside en financiar la compra de tierras a la población objetivo a partir de créditos no reembolsables de hasta un 70% del valor del predio (Ley 160, 1994, art. 21). Empero, la ley también facultó al gobierno para comprar o expropiar propiedad privadas en situaciones concretas, una de las cuales es cuando la negociación entre comprador y vendedor fracasa (Ley 160, 1994, art. 31). En síntesis, bajo este esquema se prioriza al mercado como medio para llevar a cabo la redistribución de la propiedad y el Estado queda relegado a ser un apoyo o una segunda instancia.

Como se mencionó, la ley creó las zonas de reserva campesina. Según el artículo 81 de esta ley, estas son todas aquellas zonas de colonización o donde predominan tierras baldías que no se estipulen para otro fin, y en ellas el Estado asegurará una repartición y uso de la tierra tal que se evite la “descomposición de la economía campesina” y se mantenga sus características formas de producción (arts. 79 y 80). Hay que anotar que el articulado de la ley deja una definición difusa del objeto, los objetivos y el funcionamiento de dichas zonas, y que para su puesta en práctica fueron necesarias reglamentaciones posteriores como el decreto 1777 de 1996 y el acuerdo 024 de 1996 del INCORA (Osejo Varona, 2013, p. 2).

Los impactos de la ley en términos redistributivos fueron, como en ocasiones anteriores, muy modestos. Esta vez la explicación reside en que hubo serias fallas en la previsión de las condiciones bajo las cuales el esquema podría funcionar. En palabras de Machado (2009) el error estuvo en suponer que

(...) había un mercado de tierras que operaba sin limitantes estructurales, y que bastaba dinamizarlo para multiplicar el acceso a la propiedad rural. Se desconoció, pese a los

diagnósticos, que los actores armados y el narcotráfico se constituían en elementos que impedían el funcionamiento del mercado de tierras. En conclusión, se legisló para un país sin violencia. (Machado, 2009, p. 158, subrayado fuera de texto)

Este mismo autor anota que además de la violencia otra limitación al esquema se encontraba en las falencias del sistema catastral y de titulación, ya que el 33% de los predios no tenía títulos de propiedad y el avalúo catastral de la mayoría no estaba actualizado, de forma tal que no había un sistema de información y precios sobre el cual pudiera funcionar el mecanismo de mercado (Machado, 2009, p. 167) Otra razón de la ineficacia del esquema fueron las debilidades administrativas del sistema institucional que lo ponía en práctica, como por ejemplo la descoordinación en la formulación y planificación y dispersión de funciones (Balcázar et al., 2001, citado por Albán, 2011, p. 351).

En lo atinente a la economía solidaria, la ley 160 de 1994 propone la conformación de diferentes organizaciones asociativas de producción de bienes y servicios, entre ellas, las cooperativas de beneficiarios de Reforma Agraria (art. 94), las cooperativas campesinas (art. 65), cooperativas rurales (art. 70), las Empresas Comunitarias campesinas y sus instituciones auxiliares (art. 103, 104), las Unidades Agrícolas Familiares -UAF- (art 38-47), y las fundaciones y asociaciones sin ánimo de lucro (art. 68). La reforma plantea incluso la posibilidad de que cualquier tipo asociativo de producción pueda ser beneficiario de los programas que desarrollare el INCORA (art. 38).

Con respecto a la mención de estas figuras asociativas se pueden realizar algunas observaciones. En primer lugar, la ley realiza una diferenciación entre las Cooperativas de beneficiarios de Reforma Agraria y las Empresas Comunitarias Campesinas al hacer mención de estas de forma separada, lo cual puede ser innecesario al tener en cuenta que ambas organizaciones hacen referencia a una misma figura del sector solidario, a las Empresas Comunitarias.

Por otro lado, se considera que la promoción de las Instituciones auxiliares de las empresas comunitarias, Fundaciones y Asociaciones sin ánimo de lucro, puede ser vista bajo la normatividad actual de las organizaciones de la Economía Solidaria, como la promoción de Instituciones Auxiliares de la Economía Solidaria, definidas a partir de la Ley 79 de 1988 como:

organizaciones que crean los organismos cooperativos para apoyar o complementar su objeto social o como organizaciones que no tienen naturaleza jurídica cooperativa o solidaria, que carecen de ánimo de lucro como la ONGs, que realizan labores solidarias y están reconocidas por la superintendencia solidaria, y cuya finalidad de ser es especializada y está en la promoción, investigación, educación, planeación, asistencia técnica, financiera, organizativa o de ayuda al cumplimiento del objeto social de la entidad solidaria que sirve a sus asociados (UNAD, n.d, unidad 3- capítulo 2-lección 1).

La relación planteada entre ambas instituciones se puede observar, con mayor claridad, al comparar la definición presentada de las Instituciones Auxiliares de la Economía Solidaria con la finalidad que le atribuye la ley 160 a las Instituciones Auxiliares de las Empresas Comunitarias:

Se tendrán como instituciones auxiliares de las empresas comunitarias aquellos organismos que tienen como finalidad incrementar y desarrollar el sistema comunitario mediante el cumplimiento de actividades tendientes a la promoción, educación, financiamiento y planeación que permitan el logro de los objetivos económicos y sociales de tales empresas y que además sea uno de sus propósitos evolucionar hacia la empresa comunitaria formal. (Ley 160,1994, art. 103)

La última observación hace referencia a la figura de las UAF, que fue utilizada en la Reforma de 1961, vuelve a aparecer en esta Reforma de ley, solo que esta vez es presentada como una alternativa para mantener la economía campesina y detener la expansión de los latifundios, al especificar que la "UAF no admite división material y que los propietarios no podrán ceder sus derechos sin autorización del INCORA (...); asimismo, tampoco se permite que un solo titular ejerza dominio, posesión o tenencia, a ningún título, de más de una UAF" (Mora, 2012, p. 93).

5. Viabilidad de la " economía campesina, familiar y comunitaria ".

En esta última sección el objetivo es revisar hallazgos de literatura académica que permiten hacer un juicio sobre la viabilidad económica de la "economía campesina, familiar y comunitaria". Tal y como hemos definido esta categoría y determinados por los trabajos encontrados, el desarrollo de esta sección seguirá el siguiente orden: primero se presentan estudios acerca de la viabilidad de las economías campesinas, seguidamente se exponen los beneficios económicos y sociales para el campesino de insertarse en una organización solidaria y luego se revisan algunas condiciones que facilitan el buen desarrollo de asociaciones rurales extraídas de estudios de caso en Colombia y Latinoamérica.

Acerca de la economía campesina, comprendida ahora bajo la categoría “agricultura familiar” (AF), numerosos estudios han demostrado su eficiente uso de los recursos, es decir, su viabilidad económica. Más aún, la Misión Para La Transformación Del Campo afirma que en razón de hacer un uso más intensivo del suelo y el trabajo la AF logra mayores niveles productividad por área cultivada, lo que permite constatar que “uno de los hechos estilizados de la economía agrícola internacional [hoy en día] es la existencia de una relación inversa entre tamaño de las fincas y productividad” (DNP, 2015, p. 20).

Para el caso de Colombia también se ha probado la eficiencia económica de las economías campesinas. Un estudio de gran envergadura realizado en 12 zonas con condiciones adecuadas para la agricultura, enfocadas en la producción de importantes rubros como papa, maíz, café, plátano, arroz y palma, y con presencia de grandes, medianos y pequeños productores, encontró que para una muestra de 1388 productores, de los cuales 289 eran AF, no había diferencias de rentabilidad considerables. Como se puede apreciar en la siguiente tabla, mientras los agricultores familiares obtenían una rentabilidad del 45%, grandes y medianos obtenían 48%. (Forero, Garay, Barbieri, Ramírez, Suarez & Gómez, 2013, p. 93).

Tabla 2 Rentabilidad y eficiencia técnica de productores familiares y no familiares

| | Número de productores | Rentabilidad neta | Rentabilidad técnica | Eficiencia técnica del uso de la tierra Pesos por hectárea |
|------------------------|-----------------------|-------------------|----------------------|---|
| Familiares | 289 | 45% | 48% | 1.830.080 |
| | | <i>9%</i> | <i>9%</i> | <i>15%</i> |
| Grandes | 116 | 48% | 51% | 2.803.847 |
| | | <i>13%</i> | <i>13%</i> | <i>14%</i> |
| Medianos | 249 | 48% | 51% | 2.551.618 |
| | | <i>10%</i> | <i>10%</i> | <i>12%</i> |
| Pequeños no familiares | 743 | 55% | 58% | 3.026.582 |
| | | <i>5%</i> | <i>5%</i> | <i>6%</i> |
| Total | 1388 | 51% | 54% | 2.673.634 |
| | | <i>4%</i> | <i>4%</i> | <i>5%</i> |
| Diferencias | | ** Fp | ** Fp | ** Fg * fm *** Fp |

Coefficientes de variación (c.v.e.) en cursiva.

Fuente: Forero et al., 2013, p. 93

Incluso en la zona de la altillanura oriental de Colombia, un estudio de caso sobre productores familiares asentados en la zona desde 2006 por razón de un programa gubernamental, encontró altos niveles de eficiencia en 9 de 10 casos, en tanto obtenían ingresos entre 1,3 y 6,8 veces mayores a la línea de pobreza, y más 3,7 veces el valor del arrendamiento pagado por agroindustriales de la zona. (Forero, Yunda, Vargas, Rodríguez & León, 2015, p. 10-11).

En vista de los hallazgos de los autores citados anteriormente, se puede afirmar que la economía campesina es viable económicamente como forma de producción. De esta forma los altos niveles de pobreza y baja calidad de vida de los pequeños productores rurales no apuntan hacia un problema de eficiencia si no de distribución y acceso a factores productivos, bienes y servicios públicos (DNP, 2015b, p. 20).

Ahora, los esquemas asociativos hacen más viable la economía campesina al reforzar aspectos siempre débiles a escala individual como el acceso a mercados, la competencia en precios y cantidades, y la participación política. Es así como los pequeños campesinos obtienen beneficios de diferente índole cuando se integran a organizaciones asociativas. Por un lado, su participación en este tipo de entidades les aporta aprendizajes y beneficios a nivel social y político como lograr más fuertes lazos de camaradería y pertenencia con otros productores locales, habilidades para trabajar en equipo o de acción colectiva, además de hacerlos más conscientes y capaces a la hora de proteger sus intereses políticos y económicos (Gutiérrez, 2014, p. 228). Por el otro, en el ámbito económico, las ventajas que obtienen son incrementos de productividad vía obtención de economías de escala y uso común de activos productivos, mayor intercambio de conocimiento e información, mayor poder negociación frente a grandes competidores, acceso a servicios y mercados no disponibles a nivel individual, entre otras. (Gutiérrez, 2014, p. 227- 228). Se reconoce además que estas asociaciones son “su mejor opción para la gestión de riesgos. Es la forma más efectiva y menos costosa de acceder a: información, alternativas productivas y a servicios” (Arias, n.d., p. 23).

Son diversos los autores, tanto clásicos como modernos⁸, que coinciden en cuanto al enorme aporte que han hecho las cooperativas agrarias al desarrollo incluyente de poblaciones rurales, pues encuentran en ellas una alternativa eficiente para generar empleo, disminuir los costos de transacción, atender los limitantes de las pequeñas explotaciones, amortiguar los efectos secundarios provocados por la volatilidad de los precios internacionales de los productos agropecuarios, entre otros. Y es que, en particular, las cooperativas cuentan con un fuerte componente educativo que les permite estar innovando y mejorando sus niveles de productividad, lo cual les permite ingresar y mantenerse en el mercado. (Sili, M., Sanguinetti, J., & Meiller, A., 2014, p. 157).

En lo que respecta a la viabilidad de los esquemas asociativos, en la literatura académica no se han encontrado resultados concluyentes. Empero, algunas investigaciones aplicando el método de estudio de caso, el cual sirve "para optimizar la comprensión del fenómeno, más que para la generalización de leyes de aplicación universal" (Berdegué, 2000, p. 25), han extraído de la revisión de experiencias de cooperativas una serie de condiciones que facilitan su éxito, entendiendo este como la capacidad de cumplir sus objetivos sociales y al mismo tiempo ser sostenibles dentro del mercado.

El estudio más concienzudo para el caso colombiano es el de Gutiérrez (2014), quien a partir del análisis de estudios de los caso⁹ (Dávila (1996, 2002, 2004), Forero y Dávila (1997), Coque et al. (2000), Huertas (2005), Berdegué (2000) y Camacho (2005)), concluye que el éxito de las asociaciones de pequeños productores dependerá tanto de factores

⁸ Autores clásicos como Engels (1894), Lenin (1923), Kautsky (1899) y autores modernos citados por Sili, et al., (2014) como (Buendía y Lins, 2000, Ballestero, 1990 y 1993, Demoustier, 2000, Lorendahl, 1999, Osti, 1997, Tehrani, 1984).

⁹ Dávila (1996) indaga sobre las debilidades y fortalezas del sector a partir del estudio de 8 cooperativas del Sur del Santander. Dávila (2004) estudia 2 cooperativas agrícolas especializadas en ahorro y crédito en el sur de Santander: Valle de San José y Multicoop. Dávila (2002b) realiza algunas precisiones conceptuales acerca de la gestión y la organización de las cooperativas tras el estudio de 5 casos del sur de Santander. Coque et al. (2000) analiza las formas de gobierno de las cooperativas a través del estudio de 3 cooperativas del sur de Santander: cooperativa ahorro y crédito de Valle San Jose (mcpio), cooperativas multiactiva de Villa Nueva, y multiactiva de Mogotes. Huertas (2005) hace un análisis de la cultura organizacional de Multicoop Ltda, una cooperativa agrícola de ahorro y crédito ubicada en el sur de Santander. Berdegué (2000) identifica los factores de éxito de las empresas asociativas campesinas a partir del análisis de 16 asociaciones de campesinos en Chile.

endógenos a la organización, relacionados con su estructura y dinámicas internas, como de factores exógenos a esta, los cuales refieren a la posibilidad de acceso que permite el entorno económico a diversos factores productivos. Más específicamente las condiciones presentadas por este autor son:

- Acceso a tierra: Es un factor fundamental para el éxito de las organizaciones ya que sin este no pueden llevarse a cabo las actividades agrícolas. Esta condición requiere a su vez que el tamaño y la calidad de la tierra a la cual se tendrá acceso sea adecuadas.
- El acceso a financiación externa: Es un factor esencial en la etapa inicial de la conformación de las organizaciones, y de suma importancia para su posterior desarrollo, ya que posibilita la adquisición de capital e insumos y el acceso a nuevas tecnologías agrícolas (Gutiérrez, 2014, p. 253).
- El acceso a la tecnología y los servicios de asistencia técnica: La disponibilidad de la tecnología afecta directamente la rentabilidad de los esfuerzos de los pequeños agricultores (Gutiérrez, 2014, p. 254). El acceso a este recurso se ve restringido por las dificultades de acceso al crédito externo y la volatilidad de los precios.
- Acceso a mercados: La capacidad de las cooperativas de pequeños productores agrícolas para comercializar los bienes producidos por sus miembros determina sus costos e ingresos. El acceso a los mercados dependerá de factores como: una infraestructura adecuada, tenencia de información de mercado, cierta calidad en los procesos de producción y manipulación, y la elección cuidadosa de los bienes o servicios que se ofrecerán y los mercados donde se comercializarán (Gutiérrez, 2014, p. 255).
- Condiciones endógenas: a nivel interno, el éxito de la organización dependerá por una parte de su capacidad organizacional, determinada, entre otros factores, por la presencia de líderes emprendedores y proactivos, un buen trabajo en equipo, y un sentido de identidad y compromiso por parte de todo los miembros; y por otra parte, de la acción colectiva de sus miembros, que abarca factores como el capital social,

entendido como el nivel de solidaridad y apoyo mutuo entre los asociados, la heterogeneidad (en términos de ingresos) de los integrantes de la organización, y la calidad de las relaciones entre los miembros de la cooperativa, y los miembros y su gerencia o dirección.

Por otra parte, Camacho, Marlin, & Zambrano, (2005) a partir de la revisión de 35 casos exitosos en Latinoamérica, sintetizaron otros asuntos adicionales que facilitan el éxito de asociaciones de productores rurales. Por ejemplo, establecen que el acceso al mercado debe ser lo más estable posible a partir de contratos o precios preestablecidos, que las asociaciones deben establecer alianzas estratégicas con compromisos de mediano y largo plazo y que deben contar con personal profesional y con alto sentido pertenencia en la gestión productiva, financiera, comercial, etc.

Finalmente, Zabala (2016) analiza el fenómeno microeconómico de la asociatividad a través del estudio de 7 casos de cooperativas agrícolas antioqueñas¹⁰, y a través de este plantea, al igual que Gutiérrez (2014), condiciones de éxito como el capital inicial, los medios materiales, el acceso a la financiación y el mercado, la transformación y modernización tecnológica, y el factor comunidad (denominado por Gutiérrez como capital social) son condiciones importantes para el éxito de este tipo de empresas. El autor encuentra que, además de las anteriores, una condición esencial para el desarrollo de las asociaciones agrícolas es la intervención estatal en el mercado agrícola través de la implementación de políticas económicas que favorezcan y protejan la producción nacional, de forma tal que se regulen los altos niveles de importación de materia prima y alimentos en el país, se controlen los precios de mercado con la imposición de precios base, y se disminuyan los impuestos a los insumos necesarios para la producción.

¹⁰ Cooperativa Productores Agrícolas– Agropocar y Cooperativa Alborada, ubicadas en el Carmen de Víbora. Aromas del Campo y Asprolesa, ubicadas en el Santuario. Asociación de Productores de Mora – Asopromora ubicada el Retiro. Cooperativa Agrícola de la Unión y Cooperativa UNILAC ubicadas en la Unión.

Un diagnóstico comprensivo sobre si las condiciones listadas por estos autores actualmente se cumplen en Colombia excede los alcances de este estudio. Empero, a continuación se ensaya una respuesta preliminar haciendo sucintas referencias.

- Acerca del acceso a tierras, tal y como lo expresamos en la introducción y analizamos en el capítulo sobre reformas agrarias, esta se encuentra sumamente concentrada y por lo tanto la condición de acceso a ella no se cumple.
- Con respecto al acceso a tecnología y asistencia, el Censo Agrario llevado a cabo en 2014 por el DANE, halló que de los productores agrarios 84,1% no tiene maquinaria y el 90,1% no recibió asistencia técnica, es decir que se incumple condición de acceso a tecnología y asistencia (DANE 2016b, p. 3, 13).
- En lo respectivo a acceso crédito, la Misión Rural afirma que en general el sector rural adolece de posibilidades de acceso a crédito y que sólo 16% de los productores accede a financiación (DNP, 2015a, p. 106), y por ende esta condición no se cumple.
- En lo atinente al acceso a mercados, tan sólo el 6% de la red terciaria de vías esta pavimentada (DNP, 2015b, p. 31) lo que hace costoso el transporte de las zonas de producción a donde se encuentra la mayoría de consumidores. Por otra parte, la comercialización de productos e insumos agrícolas es un mercado imperfecto integrado por pocos actores (intermediarios), que aprovechan su poder de mercado para hacer tomadores de precio a los productores agrícolas (DNP, 2015a, p. 121). Por lo anterior, tampoco se cumple la condición de acceso.
- Finalmente, acerca de las condiciones endógenas, Gutiérrez (2014) extrayendo de diversos estudios pruebas acerca de la acumulación de capital humano en el sector rural, la participación de socios cooperativos en las reuniones, la capacidad de cooperación, y considerando experiencias como las Juntas de Acción Comunal y las asociaciones de desplazados internos como constataciones de acumulación de capital social, concluye que esta condición se cumple parcialmente en el país (Gutiérrez, 2015, p. 242-247).

Se tiene entonces que la mayoría de las condiciones que facilitan el éxito de las organizaciones solidarias no se cumplen en el país, y por lo tanto no sería viable fomentar estos esquemas de producción sin desarrollar simultáneamente otras intervenciones enfocadas resolver problemas estructurales del sector rural, que sería quizá lo que se evidencia en el enfoque estructural del modelo propuesto en las conversaciones de paz en torno a la Reforma Rural Integral.

6. Conclusiones

En Colombia se ha reconocido a la economía campesina como una forma de producción eficiente y sostenible. Con base en lo expuesto en el capítulo uno, se tiene que este hecho contradice la afirmación sostenida por la corriente descampesinistas y por autores clásicos como Marx, Lenin y Kautsky de que los campesinos son ineficientes. Ahora bien, teniendo en cuenta la definición hecha por la legislación sobre las Unidades Agrícolas Familiares, y la forma en que el estudio de Forero et al. (2012) define a los agricultores familiares, se concluye que la acepción de economía campesina que es utilizada por el gobierno y la academia acepta el uso de relaciones asalariadas dentro del proceso de producción, y por lo tanto se asemeja a la noción de los campesinistas donde la presencia de salario no es equivalente a proletarización.

Desde la definición de economía campesina dada por Chayanov y el marco teórico sobre economía social y solidaria, es factible afirmar la siguiente tesis teórica: la economía campesina es de hecho una forma solidaria de organización, ya que desarrolla su actividad con el fin de satisfacer las necesidades de sus miembros y funda su proceso productivo en la cooperación autónoma de sus integrantes.

La mención de “economía campesina, familiar y comunitaria” es una categoría con la que designa la asociación bajo esquemas cooperativos y solidarios de pequeños productores agrícolas que utilizan en parte trabajo familiar en su proceso productivo. Dada esta definición se quiere ser enfático en que la RRI no busca promover economías campesinas de forma aislada sino siempre bajo esquemas asociativos.

La viabilidad de esquemas cooperativos está determinada, en parte, de que se cumplan una serie de condiciones exógenas, tocantes al acceso a factores productivos, y endógenas, referidas a prácticas administrativas y capacidades de sus miembros. En razón de la estructura agraria, las características del mercado de crédito, insumos y comercialización, y una deficitaria provisión de bienes y servicios por parte del Estado, las condiciones exógenas no se alcanzan en Colombia. Si bien esto es así, es de resaltar que la Misión Agraria y la propia RRI proponen planes para superar todas estas condiciones adversas. En lo tocante a las condiciones endógenas, evaluaciones hechas por estudios de numerosos casos de éxito y experiencias como las de las juntas de acción comunal y las asociaciones de desplazados, permiten evaluar que estas se cumplen parcialmente.

Ahora bien, teniendo en cuenta las conclusiones anteriores y recordando que el discurso de la economía solidaria aun cuando hace duras críticas acepta la economía de mercado, es factible afirmar que la hipótesis de partida de esta investigación es correcta, es decir, la RRI al mencionar la categoría economía campesina, familiar y comunitaria define una forma de producción que no está en contra de las lógicas mercado y aunque funcione bajo otros principios puede obtener un nivel de eficiencia similar al de las formas de agricultura capitalista, por lo cual puede ser una estrategia sostenible en el largo plazo para la inclusión social y productiva de los ciudadanos rurales de Colombia, esto siempre y cuando se corrijan los problemas estructurales de orden económico en el campo.

7. Bibliografía

- Alavi, H., & Shanin, T. (1988). La cuestión agraria: El discurso marxista de Kautsky. *Agricultura y sociedad* 43–54. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=82732>
- Albán, Á. (2011). Reforma y contrarreforma agraria en Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 13(24), 327–356.
- Arias S., J. (n.d.). Gestión de riesgos de la agricultura familiar en ALC. *Boletín FAO CEPAL IICA*, 4. Recuperado de <http://repiica.iica.int/docs/b3705e/b3705e.pdf>
- Berdegúe, J. A. (2000). Cooperando para competir: factores de éxito de las empresas asociativas campesinas. Chile: RIMSIP.

- Camacho, P., Marlin, C., & Zambrano, C. A. (2005). Estudio regional sobre factores de éxito de empresas asociativas rurales. [Diapositivos PowerPoint]. Recuperado de http://www.bantaba.ehu.es/coop/files/view/Estudio_regional_de_factores_de_%C3%A9xito_de_empresas_asociativas.pdf?revisión_id=66618&package_id=66603
- Chayanov, A., & Thorner, D. (1981). *Chayanov y la teoría de la economía campesina* (2nd ed.). México: Ediciones Pasado y Presente
- DANE. (2015). Condiciones de vida de la población residente en el área rural dispersa censada. Bogotá: DANE. Recuperado el 25 de agosto de 2016 en: <http://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/avanceCNA/PPT4-Boletín4.pdf>
- DANE. (2016). CENSO NACIONAL AGROPECUARIO. Primera Entrega de resultados. Bogotá: DANE. Recuperado el 25 de agosto de 2016 en: <http://www.dane.gov.co/dane/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletín-1-Usodeelsuelo/1-Boletín.pdf>
- DANE. (2016b). CENSO NACIONAL AGROPECUARIO Sexta Entrega de resultados. Bogotá: DANE. Recuperado el 28 de octubre de 2016 en: <https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletín-6-Infraestructura/6-Boletín.pdf>
- Decreto No. 1100. Diario oficial No. 40.492 de la República de Colombia, Bogotá D.C., 2 de julio de 1992.
- Decreto No. 1480. Diario Oficial No. 38.889 de la República de Colombia, Bogotá D.C., 7 de julio de 1989.
- Decreto No. 2664. Diario oficial No 41. 627 de la República de Colombia, Bogotá D.C., 7 de diciembre de 1994.
- Decreto No. 561. Diario oficial No. 38.747 de la República de Colombia, Bogotá D.C., marzo de 1989.
- DNP (2015a). Misión Para La Transformación Del Campo. *EL CAMPO COLOMBIANO: UN CAMINO HACIA EL BIENESTAR Y LA PAZ. Informe Detallado. Tomo 1.* Recuperado de <https://www.dnp.gov.co/programas/agricultura/Paginas/mision-para-la-transformacion-del-campo-colombiano.aspx>
- DNP (2015b). Misión Para La Transformación Del Campo. *EL CAMPO COLOMBIANO: UN CAMINO HACIA EL BIENESTAR Y LA PAZ. Informe General.* Bogotá: Departamento Nacional De Planeación.

- Feder, E. (1978). Campesinistas y descampesinistas. Tres enfoques divergentes (no incompatibles) sobre la la destrucción del campesinado [México]. *Comercio Exterior*, 28(1), 1439-1446
- Forero Álvarez, J., Yunda Romero, C., De Vargas Ortiz, M., Rodríguez Bernal, C. S., & León Parra, A. (2015). La viabilidad de la agricultura familiar en la altillanura colombiana. Análisis de su eficiencia económica - productiva y su dinámica ecosistémica en comunidades de Puerto López. Bogotá DC: OXFAM.
- Forero, J., Garay, L. J., Barbieri, F., Ramírez, C., Suárez, D. M., & Gómez, R. (2013). La eficiencia económica de los grandes, medianos y pequeños productores agrícolas colombianos. In *Reflexiones sobre la ruralidad y el territorio en Colombia. Problemáticas y retos actuales* (1st ed.) (pp. 69–114). Colombia: Bogotá: OXFAM.
- Gutiérrez, J. D. (2014). Smallholders' agricultural cooperatives in Colombia: ¿Vehicles for rural development? *Desarrollo y Sociedad*, 73, 219–271. doi:10.13043/dys.73.7
- Heynig, K. (1982). Principales enfoques sobre la economía campesina. *Revista de la CEPAL*, No. 16. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/10332>
- Jaramillo, M. A. (2005). Manual de cooperativismo y economía solidaria. Colombia: Universidad cooperativa de Colombia, Facultad de Educación.
- Jaramillo, M. A. (2005). Manual de cooperativismo y economía solidaria. Colombia: Universidad cooperativa de Colombia, Facultad de Educación.
- Kautsky, K. (1970). La Cuestión Agraria. Estudio de las tendencias de la agricultura moderna. Paris: Editorial Ruedo Ibérico. Recuperado de <https://www.marxists.org/espanol/kautsky/>
- Lenin, V. (1981). Obras Completas, Tomo III: El desarrollo del capitalismo en Rusia. Moscú: Editorial Progreso.
- Ley No. 1. Diario Oficial No 32.428, de la Republica de Colombia, Bogota D.C., 12 de febrero de 1968.
- Ley No. 160. Diario oficial No. 41.479 de la Republica de Colombia, Bogota D.C., 5 de agosto de 1994.
- Ley No. 160. Diario oficial No. 41.479 de la Republica de Colombia, Bogota D.C., 5 de agosto de 1994.
- Ley No. 200. Diario Oficial No. 23.388 de la Republica de Colombia, Bogota D.C., 30 de diciembre de 1936.

- Ley No. 454. Diario Oficial No. 43.357 de la Republica de Colombia, Bogota D.C., 6 de agosto de 1998.
- Ley No. 79. Diario Oficial No. 38648 de la Republica de Colombia, Bogota D.C., 10 de enero de 1989.
- Ley No.10. Diario oficial No. 39.638 de la Republica de Colombia, Bogota D.C., 21 de enero de 1991.
- Ley No.135. Diario oficial No. 30691. 20 de la Republica de Colombia, Bogota D.C, diciembre de 1961.
- Machado, A. (1999). Reforma agraria. Una ilusión que resultó un fracaso. *Revista Credencial Historia*, 119. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/node/32856>
- Machado, A. (2009). La reforma rural, una deuda social y política. Centro de Investigaciones para el Desarrollo.
- Machado, A., & Torres, J. (1987). El Sistema Agroalimentario: Una Vision integral de la Cuestion Agraria en America Latina. CEGA.
- Marx, K. (1998). El capital: Crítica de la economía política. Libro tercero: El proceso global de la producción capitalista, Vol 8 (1st ed.). Madrid: Siglo XXI de España Editores.
- Mesa de Conversaciones (2016). Acuerdo final para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera. Recuperado de <https://www.mesadeconversaciones.com.co/comunicados/acuerdo-final-para-la-terminaci%C3%B3n-del-conflicto-y-la-construcci%C3%B3n-de-una-paz-estable-y>
- Mora R, S., (2012) 'Las empresas del sector agropecuario: racionalidad económica y gestión', AD-minister, pp. 87-99.
- Mora Rendón, S. B. (2014). El factor productivo gestión en cooperativas y asociaciones de pequeños y medianos productores agropecuarios de las zonas de Cartama y Penderisco en el suroeste antioqueño. *Revista Lasallista de Investigación*, 11(2), 51–62. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/695/69539788007.pdf>
- Osejo Varona, A. (2013). Zona de Reserva Campesina: política pública y estrategia para la defensa de territorios campesinos. Aportes para su reglamentación y aplicación. Recuperado de http://centromemoria.gov.co/cendoc/Procesodepaz/1.Politica-de-desarrollo-agrario-integral/Documentosrelacionados/Alejandra_Osejo_-_Zona_de_Reserva_Campesina_Politica_publica_y_estrategia_para_la_defensa_de_territorios_campesinos.pdf

- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E., & Guridi, L. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía social y Solidaria? Concepto y nociones afines. In XI Jornadas de Economía Crítica. Recuperado de http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/cas/perez_etxezarreta_guridi.pdf
- Razeto, L. (n.d.). ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA SOLIDARIA? Recuperado de <http://www.luisrazeto.net/content/¿qué-es-la-economí-solidaria>
- Sili, M., Sanguinetti, J., & Meiller, A. (2014). El cooperativismo agrario y su contribución al desarrollo rural. La experiencia de la Unión Agrícola de Avellaneda, Argentina. (Spanish). Agricultural Cooperativism and Its Contribution to Rural Development. The Experience of the Agricultural Union of Avellaneda (Argentina). (English), (82), 155–177. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=101124502&lang=es&site=ehost-live>
- Suarez, C. J. P. (1999). Las empresas de la economía solidaria en Iberoamerica. Santafe de Bogota: McGraw-Hill Interamericna.
- Thomson, F. (2011). The Agrarian Question and Violence in Colombia: Conflict and Development. *Journal of Agrarian Change*, 11(3), 321–356. doi:10.1111/j.1471-0366.2011.00314.x
- UNAD. (n.d.). Modulo Organización Asociativa. Universidad Nacional Abierta Y a Distancia Colombia (UNAD). Recuperado de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/102953/MODULO_ORGANIZACION_ASO_CIATIVA_2013/Modulo_org_asoc/index.html
- Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias (n.d.) *ABC del sector solidario*. Recuperado de: <http://www.orgsolidarias.gov.co/sites/default/files/pagina-basica/pdf/ABC%20Sector%20Solidario.pdf>
- Villarraga, J. (2008). Fondos autogestionados rurales de ahorro y crédito: experiencias y lecciones para el fortalecimiento de las microfinanzas rurales en Colombia.
- Zabala S., H. (2016). Economía agraria y asociatividad cooperativa en Colombia. Fundación Universitaria Luis Amigó. Recuperado de: http://www.funlam.edu.co/uploads/fondoeditorial/230_Economia_Agraria.pdf.