

LAS ALTERNATIVAS DE REESTRUCTURACION EMPRESARIAL EN LA AGRICULTURA DE LA COSTA PERUANA (*)

Martín Valdivia H.

RESUMEN

En este artículo, el autor analiza tres de las diversas alternativas de reestructuración empresarial que se presentan para las cooperativas de la costa peruana, incidiendo en las posibilidades de cada una de ellas para solucionar los principales problemas internos de esta modalidad asociativa. Asimismo, identifica los problemas fundamentales del funcionamiento de las cooperativas a los que, junto a los factores externos, han llevado a la crisis a esta modalidad empresarial y a su desarticulación a través de la 'parcelación' de sus tierras. Posteriormente discute, a nivel teórico, las ventajas y desventajas del modelo de parcelas familiares en relación a las cooperativas. Finalmente, aborda el análisis de tres alternativas de reestructuración empresarial (sectorización, Cooperativas de Usuarios y Sociedad de Personas o Trabajadores), como un mecanismo para superar los problemas intrínsecos de las cooperativas, pero tratando de mantener sus ventajas, que pueden ser las economías de escala.

ABSTRACT

In this article, the author analyzes three of the various alternatives of organizational restructuring which have been proposed for the Worker's Agrarian Cooperatives of the Peruvian coast, stressing in the possibilities of each of them to solve the main internal problems of this kind of business organizations. Likewise, the author identifies the main internal problems which, linked to external factors, have led to the Cooperatives' crisis and their desintegration into individual paréés. He also discusses, at a theoretical level, the advantages and disadvantages of a family plot model, vis-a-vis the cooperative one. Finally, he analyzes three restructuring options ("sectorization" -smaller-sizes cooperatives-, service cooperatives and "worker's partnerships"), as mechanisms that may overcome the Cooperatives' inherent problems, while maintaining their advantages, such as economies of scale.

INTRODUCCION

La Reforma Agraria, iniciada en 1969 por la Junta Militar, eliminó a las grandes haciendas e instaló como principales modalidades empresariales alternativas a las Cooperativas Agrarias de Producción (CAPs)¹, Empresas de Propiedad Social rurales (EPSr) y Sociedades Agrarias de Interés Social (SAIS). Actualmente, dieciocho años después, estas empresas aso-

ciativas son cuestionadas no sólo desde fuera, sino por los propios campesinos que las conforman o conformaban.

Desde fuera, el sector agrario es cuestionado por su incapacidad para atender adecuadamente las demandas del país en términos del abastecimiento de alimentos y la generación de divisas, situación que se ha acentuado desde la década pasada. Esta ineficiencia del sector agrario se ha relacionado con la implantación de las

(*) Este artículo se basa en el trabajo de investigación *¿AS Cooperativas Agrarias de Trabajadores (CATs) ante el proceso de reestructuración empresarial en la agricultura de la costa peruana: análisis de tres casos*, presentado para obtener el grado de Bachiller en Economía en la Universidad del Pacífico. Lima, octubre de 1987. Los comentarios recibidos de parte de Javier Escoba), Manuel Morón y Héctor Béjar han sido de gran utilidad en el desarrollo del presente trabajo, por lo que deseo agradecerles, sin responsabilizarlos por las opiniones vertidas, que son absoluta responsabilidad del autor.

empresas asociativas por la Reforma Agraria, responsabilizándolas por la disminución de la productividad tanto de la tierra como del resto de factores: mano de obra, agua, fertilizantes, etc.

En cuanto al nivel interno, en la costa, las Cooperativas Agrarias de Producción y las Empresas de Propiedad Social rurales enfrentan un proceso de "sectorización" o "parcelación" de sus unidades productivas en busca de modos más independientes de producción. El fenómeno se extiende a la sierra, pero en dicha región se tiene, además, el enfrentamiento por las tierras, entre las SAIS y las Comunidades Campesinas tradicionales. Este conflicto tiene connotaciones especiales por la presencia cercana del "senderismo".

¿Cómo debemos entender este proceso de reestructuración en la agricultura peruana?

En primer lugar, debemos identificar esta coyuntura como una transición hacia nuevas formas de organización productiva no definidas claramente por los participantes. En la costa, donde se centra el objeto de estudio del presente artículo, se parte del fracaso de las cooperativas como modalidad de organización productiva capaz de promover la participación de los campesinos así como la mejora de sus ingresos.

A partir de ello, los socios de las cooperativas han buscado nuevas alternativas de organización empresarial, no habiendo encontrado aún un patrón claro para determinar la modalidad empresarial más adecuada para sus intereses. La importancia de la parcelación se ha dado por una serie de factores tanto internos como externos; sin embargo, está abierta la posibilidad de nuevas formas empresariales como las Cooperativas Agrarias de Usuarios (CAUs) y las Sociedades de Personas. Estas alternativas han surgido de las propias empresas y actualmente se enfrentan a la indecisión de las instituciones públicas para su aprobación.

En el presente artículo se trata, en primer lugar, la problemática interna de las cooperativas agrarias de la costa, relacionándola con los efectos que sobre ellas ha tenido la política económica de los últimos años. Posteriormente, se caracteriza y analiza el proceso de reestructuración de las empresas asociativas de la costa, centrándolo en las ventajas y desventajas del modelo de parcelas familiares con respecto a las cooperativas. Finalmente, se analiza las perspectivas de tres importantes alternativas de reestructuración empresarial, en función de la solución a los problemas internos de las cooperativas.

1. **Problemática interna de las cooperativas de la costa**

A pesar de los dieciocho años que han transcurrido desde que se inició la Reforma Agraria, las empresas agrarias asociativas no han logrado consolidarse ni en la conciencia de los campesinos ni en su relación con el resto de la actividad económica del país. Esta situación tiene su origen en factores de índole tanto interno como externo a las cooperativas.

En cuanto a los factores internos, se tiene, en primer lugar, que estas empresas fueron formadas a instancias de los funcionarios de la Reforma Agraria, y no por la voluntad democrática de los campesinos costeños que trabajaban en las tierras de los hacendados. Este aspecto y la forma tan repentina como se dio el proceso de adjudicaciones generó una serie de problemas en los socios y en su posibilidad de adaptarse a las nuevas condiciones de producción, los que pueden ser resumidos en los siguientes puntos²:

- 1) Inadaptación a su doble condición de campesino-trabajador y dueño de la empresa.
- 2) Falta de capacitación de los socios para asumir la conducción de la empresa en los aspectos

técnico-productivos y, especialmente, en los económico-financieros.

- 3) Dificultad para la integración entre los socios de una CAT, debido a su heterogeneidad social, cultural y política.
- 4) Descoordinación y falta de control en las diferentes actividades de la CAT.

El campesino de la costa antes de la Reforma Agraria era, mayoritariamente, un proletario agrícola cuya expectativa acerca de dicha Reforma no era convertirse en dueño de las tierras que trabajaba³ y menos dirigir unidades de producción tan extensas. Esto explica la confusión y la dificultad para interiorizar su nueva condición de trabajador y dueño de la empresa, más aún si se toma en cuenta que la formación de éstas no fue producto de una elección democrática, sino de una imposición de los funcionarios de la Junta Militar⁴.

La principal expresión de este problema es la permanencia de los sindicatos al interior de las CATs, cuya existencia resulta teóricamente contradictoria porque el propio campesino es el "dueño" de los medios de producción. Asimismo, este problema se expresa a través de la indisciplina laboral de los socios⁵ y la contratación de eventuales, dentro de una lógica de reducción de esfuerzo que traslada las rigideces disciplinarias a los eventuales⁶. Esta situación llevó al despilfarro de los recursos de las cooperativas y al descuido de la infraestructura adjudicada, como pozos, canales de regadío, drenes, etc.

El problema de la *falta de capacidad de los socios de la cooperativa* para asumir la gestión empresarial de ésta se da a dos niveles. En primer lugar, se presenta una ausencia de cuadros técnicos capaces de llevar a cabo eficientemente el manejo empresarial de la cooperativa: más aún, si muchos de estos cargos son ocupados por períodos de sólo un año. Por otro lado, esta falta de capacidad a nivel de los socios

de base impide una adecuada coordinación y control de las actividades de los directivos. así como la participación general de los socios en la definición de las líneas de desarrollo de la cooperativa.

La mayor parte de los socios de las cooperativas agrarias cuenta con nivel primario de educación y son muy pocos los casos en que se tienen socios con educación superior. Pero lo más significativo es que pocos cuentan con una preparación técnica especializada. En estas condiciones es realmente muy difícil que se consolide el movimiento cooperativo, especialmente en lo que respecta a la identificación con su empresa y la participación de los socios en la toma de decisiones.

El tercer factor que ha afectado la consolidación de las CATs a nivel interno corresponde a las *diferencias entre los diversos grupos formados en su interior*. Las principales causas de estas diferencias son la procedencia de diferentes fondos, la diferencia salarial, el desnivel de conocimiento en el manejo de la empresa, las opiniones políticas divergentes y la distancia entre los distintos centros poblados al interior de la CAT.

Estas diferencias entre los socios y la conformación de "grupos" al interior de la cooperativa plantean una lucha por el manejo de los recursos, que se refleja en el interés de dos o tres grupos por mantenerse o acceder a los cargos directivos de la empresa. Este factor se ve acentuado cuando la empresa se ha formado a partir de la unión de diversos fondos, cada uno con un grupo de líderes suficientemente legitimados por la población correspondiente. Esta condición de legitimidad interna les hace percibir el derecho a manejar el conjunto de la empresa asociativa. Así, la rivalidad entre los distintos grupos plantea que el acceso a los órganos de gobierno de uno de ellos, suponga la suspensión de los proyectos de sus antecesores, restándole continuidad al manejo de la empresa.

Finalmente, mencionamos el problema de la *descoordinación y falta de con-*

trol en las diferentes actividades de la cooperativa. La falta de capacitación, la no identificación de los socios con su cooperativa y las diferencias y conflictos entre los socios de una cooperativa plantearon serias dificultades para llevar a cabo una adecuada coordinación y control de las actividades de la empresa.

En primer lugar, es frecuente la confusión acerca de la escala jerárquica de cada una de las unidades administrativas de la cooperativa. El funcionamiento de la empresa se establece a partir de una distribución del poder real entre la Asamblea General, el Consejo de Administración y la Gerencia. Los enfrentamientos entre los diferentes grupos ubicados en estas unidades impide la coordinación de las actividades de las mismas y, por el contrario, lleva a la duplicación de sus funciones.

Por otro lado, el inadecuado control de los socios respecto al funcionamiento de la cooperativa surge también por su no identificación con los intereses de la misma y por su falta de calificación para dirigir la empresa. Esta incapacidad para establecer adecuados controles se expresa con mayor fuerza en la comercialización de insumos y productos así como en la asignación de las tareas de campo. El desorden en la comercialización posibilita la extracción de recursos de la empresa para beneficio de un grupo de personas. En el caso de la asignación de las tareas de campo, la dificultad para controlarla permite la indisciplina laboral y eleva los costos de la mano de obra.

La conjunción de todos estos factores internos condicionan el accionar de la cooperativa, dificultando su funcionamiento democrático y el logro de resultados económicos exitosos. Los resultados económicos, sin embargo, también se explican por el entorno económico que establece el Estado a través de sus políticas macro-económicas y sectoriales.

Al respecto, dentro de un esquema de política basado en la necesidad de abas-

tecer a las zonas urbanas con alimentos suficientes y baratos, la relación precio/costo ha sido el principal indicador de la pérdida de rentabilidad de la actividad agropecuaria. La presión política de los grupos urbanos, establecida a partir de su concentración en pocas ciudades y el manejo de los medios de comunicación⁷, ha llevado al control de los precios de los productos agrícolas y al favorecimiento de las importaciones a través de un tipo de cambio sostenidamente por debajo de la paridad.

El análisis de la relación precio/costo para la producción agropecuaria establece que, a partir de 1978, la caída de este ratio afecta negativamente a los principales productos de la economía, incluidos el algodón, caña, maíz, arroz y papa⁸. A partir de 1982, se presenta una ligera recuperación de este ratio; sin embargo, la crisis se agudiza debido a la elevada participación de los costos financieros en los costos de producción, debido a la acumulación de deuda.

Se establece, por tanto, un círculo vicioso, con una problemática interna que afecta los rendimientos de la actividad agrícola en las cooperativas y que eleva sus costos de producción e impide el abastecimiento del consumo urbano. Paralelamente, se establece una política de importación de alimentos subsidiada, ya sea directamente o a través de la política cambiaria⁹. Debido a la sustituibilidad del consumo alimentario, esta política de importaciones afecta la rentabilidad de la producción agrícola, la descapitaliza e impide la mejora de los rendimientos.

Así pues, la reestructuración de las empresas asociativas y de la costa peruana se origina tanto por los factores internos como externos, y su problemática debe ser abordada desde ambos frentes. En cuanto a los aspectos internos, lo importante ahora es determinar la magnitud y características de este proceso, en busca de alternativas empresariales que contribuyan al desarrollo del sector agrario.

2. Caracterización del proceso de reestructuración¹⁰ de las empresas asociativas de la costa peruana

En primer lugar, debe aclararse que el proceso de reestructuración ha carecido de un modelo-meta establecido de antemano, habiendo partido de la desestructuración de las empresas asociativas de la costa (CATs y EPS fundamentalmente), en busca de nuevas formas de organización productiva. Dentro de esta búsqueda, se ha observado una tendencia hacia la parcelación; sin embargo, recientemente se perciben otras opciones de reestructuración que analizamos más adelante.

Las dimensiones del fenómeno las establece la Dirección General de Reforma Agraria, según la cual a noviembre de 1986. el 50 o/o (309) de las Cooperativas Agrarias de Trabajadores estaban en proceso de cambio de modelo empresarial. Estas comprendían el 33 o/o de las hectáreas adjudicadas bajo esta modalidad¹¹. En la costa, el fenómeno es aún más pronunciado ya que incorpora al 69 o/o de las CATs formadas por la Reforma Agraria, con el 58 o/o de las hectáreas adjudicadas bajo esa modalidad en esta región y con el 54 o/o de las tierras bajo riego¹².

Los factores internos y externos analizados en la sección anterior, y que afectaron a las empresas asociativas desde su surgimiento, llevaron al descontento a los socios de las cooperativas y a la búsqueda de alternativas que les permitieran superar la crisis en que se encontraban sus empresas. Sin embargo, las principales razones que llevaron a los campesinos a la decisión de reestructurar sus empresas han sido los problemas internos de las mismas, las perspectivas de lograr mayores ingresos, satisfacción individual y seguridad familiar y la ambición de mejorar su status social al pasar a ser propietarios de sus tierras¹³. La necesidad de mejorar su "status" social se expresa claramente en el caso de los obreros de campo para quienes la Reforma Agraria no brindó esa posibilidad de mane-

ra perceptible por ellos. Los campesinos más calificados si tuvieron un proceso de ascenso al pasar a los cargos directivos de las nuevas empresas, pero éstos son casos bastante limitados relativamente.

El Decreto Legislativo 02 promulgado a fines de 1980 por el segundo gobierno de Belaúnde representó un importante impulso a las tendencias de reestructuración de las empresas asociativas de la costa. Este decreto establecía la posibilidad de que la Dirección General de Reforma Agraria reestructure las empresas asociativas surgidas al amparo de la Reforma Agraria "cuando presenten deficiencias en el dimensionamiento de su ámbito territorial o en la modalidad de adjudicación" (art. 78). Asimismo, señalaba que "las empresas asociativas podrán decidir libremente sobre el modelo empresarial que mejor convenga al interés de sus asociados" (art. 80).

Sin embargo, el proceso de reestructuración tiene antecedentes más tempranos, tal como lo señalan Muñáiz y Gonzales¹⁴, quienes destacan la presencia de parcelas manejadas individualmente por los campesinos-socios al interior de las CATs como una herencia del período de la hacienda. Cuando los problemas de estas empresas implicaron la caída de los salarios reales o el atraso en sus pagos, el campesino-socio presionó por ampliar el área parcelada para el manejo familiar. En base a esto, muchas CATs experimentaron parcelaciones parciales "de hecho" antes de la promulgación del D.L. 02.

El hecho de que la mayor parte de solicitudes de cambio de modalidad empresarial se presentaron a partir de 1983-84, reafirma la tesis de que la promulgación del D.L. 02 a fines de 1980 no fue razón necesaria ni suficiente para el desarrollo del proceso de reestructuración de las empresas asociativas de la costa, cumpliendo eso sí, un importante rol catalizador. De otro lado, los factores externos que aceleraron la desestructuración de las empresas asociativas de la costa fueron la caída generalizada de los términos de intercambio en el

período 1978-82 y la posterior elevación de los costos financieros cuya participación en el costo alcanzó niveles alarmantes a partir de 1982¹⁵.

Como señalamos anteriormente, las primeras empresas asociativas desestructuradas siguieron el modelo de parcelación de sus tierras, dividiéndolas equitativamente entre sus socios¹⁶. Para este proceso, la mayor parte de las CATs recurrió a empresas consultoras para que se encargasen del estudio y el trámite necesarios para la legalización de la parcelación. Estos estudios fueron un gran negocio para las consultoras por lo que, en muchos casos, tomaron un papel de impulsores del proceso de parcelaciones, difundiendo sus "ventajas" respecto al sistema cooperativo.

Los efectos observados de las parcelaciones no permiten establecer una precisión acerca del efecto neto de las mismas. Estos son muy distintos y pueden clasificarse según:

- a) Diferencias entre los campesinos de una empresa o valle en cuanto a su conocimiento del proceso productivo y de la gestión empresarial.
- b) Diferencias entre valles en cuanto a la dotación de recursos, accesibilidad a los sistemas de comercialización, cultivos típicos, entre otras.

La información es diversa, contándose con casos de gran éxito en el valle de Cañete, principalmente. De otro lado, hay casos negativos como en el valle de Huaura, donde inclusive se ha denunciado casos de transferencia de tierras de los "parceleros" a comerciantes importantes en la zona, obligados por la imposibilidad de cubrir los pagos de la deuda contraída con éstos.

3. El modelo de parcelas familiares como alternativas a las CATs en la costa

La brevedad del tiempo transcurrido y la dificultad para la obtención de la

información relevante han planteado que, en la actualidad, no se cuenten con estudios detallados para comparar los resultados de las parcelaciones en los diferentes valles de la costa. Sin embargo, a nivel teórico, se puede analizar los probables efectos de la parcelación en lo que respecta a dos aspectos fundamentales:

- 1) La productividad de las empresas asociativas comparada con la alternativa de manejo parcelario.
- 2) Los efectos sobre la distribución del ingreso y el nivel de vida de los campesinos involucrados a partir del concepto de desarrollo rural con equidad.

3.1 Efectos sobre la productividad del sector agrario

La mayor parte de los trabajos revisados sobre el tema de la productividad en la agricultura analiza la productividad de la tierra a partir de los rendimientos por hectárea. Si bien este tratamiento se explica por ser la tierra, junto con el agua, el factor productivo más escaso, debe tenerse en cuenta que la variación en los rendimientos obtenidos pueden explicarse no sólo por la calidad de la tierra, sino por la eficiencia en la utilización del resto de los factores productivos (maquinaria, fertilizantes, pesticidas, mano de obra, etc.).

En este sentido, Escobal plantea la necesidad de construir índices de productividad parcial de los diferentes insumos (trabajo, capital, fertilizantes, etc., además de la tierra) para llegar a un índice global de productividad mediante la ponderación de las productividades parciales¹⁷. Una de las ventajas de este enfoque es la posibilidad de encontrar líneas claras de política agraria a partir de la identificación de los factores que afectan negativamente los rendimientos observados por hectárea. Del mismo modo, Verma y Bromley¹⁸ plantean que es necesario atender no sólo a la eficiencia técnica, debiéndose incorpo-

rar los precios de los insumos y de los productos en el cálculo de la productividad.

En el presente artículo se analiza a nivel práctico sólo la variable 'rendimientos por hectárea' como indicador de productividad; sin embargo, a nivel teórico se toma en cuenta las probables implicancias de las modalidades empresariales sobre la productividad de los insumos, distinguiendo a la mano de obra por sus connotaciones sobre la distribución del ingreso.

La discusión acerca de la relación entre productividad y modalidad empresarial (empresas asociativas y parcelas familiares) se centra en la confrontación entre dos tesis sustentadas a partir de la evidencia empírica obtenida en diferentes países, especialmente de Europa Oriental y Asia:

La existencia de economías de escala en la actividad productiva agropecuaria, y

— La problemática de los anti-incentivos para el esfuerzo de los campesinos en su trabajo bajo el manejo asociativo de la producción.

El problema de las economías de escala tiene relación con el tamaño de unidad productiva antes que con el manejo cooperativo de ésta. Se refiere tanto al aspecto productivo interno, como a la economía en los costos de los servicios y manejo de la infraestructura.

Cuando se toca el tema de las economías de escala de la actividad agrícola, se analiza básicamente los rendimientos por hectárea de los diferentes cultivos a nivel de unidades agrícolas familiares respecto a las manejadas en grandes unidades productivas. Las experiencias analizadas en diferentes países plantean que, para el caso de la agricultura tercermundista, se dan por el contrario "deseconomías de escala", es decir, que la productividad (rendimientos) disminuye conforme se eleva el tamaño de la unidad productiva¹⁹.

El trabajo de Prannoy Roy, sin embargo, relativiza la relación inversa entre tamaño de escala y rendimientos, mostran-

do que en el caso de la agricultura de Punjab, India (período 1975-76), a bajos niveles tecnológicos, se da efectivamente una relación negativa entre los rendimientos por hectárea y el tamaño de unidad productiva. Pero a niveles intermedios, esta relación pierde significado y, por el contrario, a altos niveles tecnológicos se da una relación positiva entre tamaño de unidad productiva y productividad (rendimientos/Ha.)²⁰.

Lo interesante de este análisis es que se podría concluir que bajo una visión de largo plazo, en el que se busque un nivel tecnológico más alto, es más conveniente el manejo de la agricultura costeña por grandes unidades productivas.

El factor tecnológico es una variable crucial en la comparación de la productividad a diferentes niveles de escala, y su análisis puede hacerse a dos niveles. En términos estrictos, la variable tecnológica más importante en el país ha sido la aplicación de fertilizantes y pesticidas y ésta es neutral respecto al tamaño de la unidad productiva dado que los factores involucrados son "perfectamente divisibles". Sin embargo, debe considerarse que la tecnología no mejora los resultados agrícolas desde los laboratorios sino que supone el desarrollo de una infraestructura de servicios institucionales como la extensión técnica, servicio crediticio, sistemas de información y comercialización, construcción y mantenimiento de infraestructura²¹. En estos aspectos es que aparece la ventaja de las grandes unidades productivas para la "adopción" de las nuevas tecnologías, en términos de la reducción de los costos de extensión técnico-productiva y empresarial.

El otro aspecto relevante en la discusión acerca del tamaño de propiedad y su relación con la productividad es la capacidad de "adopción" de los adelantos tecnológicos desarrollados. Aquí también se presenta una ventaja para las grandes unidades productivas debido a:

Mayor capacidad de acumulación a partir de la concentración de exce-

dentes en niveles que justifican los esfuerzos necesarios para la inversión productiva, como puede ser la adquisición de maquinaria, la construcción o el mantenimiento de la infraestructura rural.

- Mayor capacidad de absorción del riesgo, debido a la facilidad para asignar parte de su tierra para experimentar con la adaptación de la nueva técnica productiva desarrollada para un cultivo.

Desde otro punto de vista, se niega la existencia de economías internas en la agricultura debido a que la secuencia de las labores depende de las variaciones climáticas, limitando las posibilidades de elevar la productividad a través de la división del trabajo, como podría ser en el caso de la industria²².

En el caso de la agricultura de la costa peruana es muy difícil poder analizar cuantitativamente la relación entre productividad y tamaño de unidad productiva, debido a la relación de la variable 'escala' con la 'modalidad empresarial asociativa'. El Cuadro No. 2.1 muestra los resultados de un análisis de varianza que establece que la variable 'valle' es significativa (con un 94 o/o de confianza) para explicar las diferencias entre los rendimientos promedios

en los cultivos de algodón, maíz amarillo duro, frijol, pallar y sorgo. En el caso del arroz, no se dan esas diferencias por contarse con información para sólo 4 valles de la costa norte y no para la costa sur y la selva. De otro lado, en el caso del arroz, la variable más importante es la disponibilidad de agua que varía en las diferentes campañas.

En cuanto a la variable 'modalidad', el mismo cuadro establece que tan sólo es significativa (con 96 o/o de confianza) en el cultivo de la papa, a favor de las unidades cooperativas. En este sentido, se puede afirmar que la evidencia empírica para la agricultura de la costa peruana establecería que, en general, la variable 'modalidad empresarial' no es significativa para explicar las diferencias de rendimientos.

Estos resultados pueden ser útiles si los relacionamos con la problemática de los "anti-incentivos" que genera la intervención del Estado. Este aspecto sí se refiere específicamente a la modalidad empresarial cooperativa teniendo efectos significativos sobre la eficiencia en el uso de recursos. Michael Cárter²³ analiza los efectos sobre la eficiencia productiva de las modalidades asociativas respecto a las individuales, encontrando resultados diversos que dependen fundamentalmente de factores políticos e institucionales.

Cuadro No. 1

NIVEL DE SIGNIFICACION DE LAS VARIABLES QUE AFECTAN LOS RENDIMIENTOS

(F)

	Total	Valle	Modalidad	Observac.
Algodón	7,176	7,565	1,954	176
Maíz híbrido	5,301	5,586	1,328	220
Arroz	1,056	1,116	0.877	64
Frijol	19.670	22.890	0.019	108
Pallar	2.036	3.023	0.371	64
Papa	4.751	4.838	4.316	96
Sorgo	4.166	6.218	0.061	43

A partir de una muestra de 59 CATs en 6 valles de la costa peruana en los períodos 1975-76 y 1979-80²⁴, Cárter analiza los casos de los cultivos del arroz y el maíz, concluyendo que la producción cooperativa subutiliza los insumos²⁵ y la mano de obra en 71 o/o y 85 o/o, respectivamente, en comparación a los productores individuales. Sin embargo, encuentra que, dentro de ambos grupos de productores, se observa una gran diversidad en el uso de los factores de producción, dándose que algunas cooperativas son más eficientes que su contraparte en el grupo de productores parceleros. Esto último significaría que el problema del manejo ineficiente de los recursos en el caso de empresas asociativas puede ser supéralo, aunque no automáticamente, sino según se desenvuelvan los factores políticos e institucionales.

Al respecto, se plantea que el problema de las CATs es la imposibilidad de establecer sistemas efectivos de evaluación y control sobre el manejo de los factores productivos y sistemas de incentivos para lograr un trabajador más eficiente²⁶. Este problema, tal como lo planteamos antes, es reflejo de la falta de identificación de los socios con la empresa asociativa y de la falta de legitimidad de los dirigentes para establecer los sistemas de evaluación y control en la utilización de los factores productivos, especialmente de la mano de obra.

Muchos autores, basados en experiencias de diferentes países como Tanzania, China, Israel, entre otros, explican este problema a partir de un contexto "anti-incentivista"²⁷, que ellos advierten se genera por la intervención del Estado, perturbando el "voluntarismo" que debiera caracterizar al proceso cooperativo.

El problema se centra en la legitimidad de los "sistemas de control e incentivo material". Lo que plantea Putterman, entre otros autores, es que este problema se genera en la intervención estatal que limita el rango de decisiones que maneja democráticamente la cooperativa. Las principales decisiones en las que el Estado suele

intervenir, quitándole espacio al "voluntarismo asociativo", son:

- Tamaño de la cooperativa, que en el caso peruano supuso la unión de varios fundos que han sido la raíz del problema de la heterogeneidad social, cultural y política dentro de las CATs.
- Grado de cooperativización, que tiene que ver con la aceptación misma por los socios del sistema cooperativo y que establece los niveles de ejercicio de los conceptos de igualdad y democracia internas²⁸.
- Elección de dirigentes que, en el caso peruano, se dio en los primeros años de la Reforma Agraria.

Como se observa, la intervención del Estado es, claramente, otro de los factores externos a las empresas asociativas que afectan su funcionamiento. Sin embargo, algunos autores plantean que, si bien este problema es externo a la cooperativa, podría ser intrínseco al sistema económico-político que los establece, considerando que en los tres países mencionados, se ha enmarcado dentro de una transición al socialismo (China, Tanzania, Unión Soviética, Europa Oriental, etc.). Sin embargo, este problema no tendría tanto que ver con el tipo de sistema económico imperante como con el modelo de desarrollo económico que se busque implantar que, salvo en el caso de China, buscaba la utilización del sector agrícola para catalizar el desarrollo del sector industrial.

Este análisis es aplicable al caso peruano; sin embargo, debe tenerse en cuenta que, si bien estos factores "anti-incentivistas" han incidido en la eficiencia en el uso de los factores por parte de las empresas asociativas, la evidencia empírica en otros países no nos permite asegurar que salvados estos problemas, las empresas asociativas encuentren el marco socio-económico favorable para su desarrollo. En concreto, no se pueden dejar de lado los argumentos planteados anteriormente acerca de la difícil

tad para interiorizar su doble condición de socio y trabajador, la falta de capacitación en el manejo de la gestión económico-financiera de las empresas agrarias, la heterogeneidad social y la descoordinación de sus actividades.

A modo de conclusión, cabe resaltar que la evidencia empírica disponible no permite establecer una relación definitiva entre la productividad y el tamaño de escala, debido a su identificación con la modalidad empresarial asociativa. Pero, si tomamos en cuenta los efectos negativos del "anti-incentivismo", podríamos deducir que de lograr superarlos, el tamaño de la unidad productiva tendría una relación positiva con la productividad. El problema del "anti-incentivismo", que busca darle explicaciones externas al comportamiento interno de las cooperativas, nos plantea probables ineficiencias en el manejo de los insumos. Sin embargo, esta ineficiencia puede ser entendida como un mecanismo de distribución del ingreso, en la medida en que la principal distorsión en las empresas asociativas es el manejo de la mano de obra²⁹. En las siguientes líneas veremos con más detalle este aspecto.

3.2 Efectos sobre la distribución del ingreso

Otro aspecto importante en la discusión es el de los efectos de estas modalidades empresariales sobre la distribución del ingreso y los niveles de vida de los campesinos involucrados. Esta problemática escapa al ámbito estrictamente empresarial y tiene que ver con el rol del Sector Agrario dentro de la dinámica de la actividad económica global. Vergopoulos³⁰, por ejemplo, señala:

... la agricultura familiar es la forma de producción más exitosa para poner el máximo volumen de excedente del trabajo campesino a disposición del capitalismo urbano. También constituye la manera más eficiente de deprimir los precios de los productos agrícolas".

Este autor plantea que el modo de producción campesino es ajeno a la lógica de funcionamiento del sistema capitalista; sin embargo, forma parte de lo que él llama "capitalismo deformado" y que permite al capitalismo urbano-moderno la apropiación del excedente generado por los productores parceleros, básicamente a partir de la menor elasticidad de oferta de la producción campesina. La idea es que el campesino está dispuesto a mantener su utilización de mano de obra y de su parcela, independientemente de la evolución de los precios de su producto en relación a sus costos de producción. La lógica campesina no busca un jornal adecuado, sino el aumento de sus excedentes globales, y esto debido a que no tiene mayores alternativas rentables de ocupación ni para su mano de obra ni para su parcela.

¿Cómo se explica este fenómeno?

Hemos visto que en la agricultura costeña peruana no se dan mayores economías internas, es decir, mayores diferencias entre rendimientos de unidades asociativas y parceleras.

Por otro lado, si entendemos que el principal factor de distorsión en la eficiencia del proceso productivo de las cooperativas es la mano de obra, podemos deducir que no se dan mayores diferencias entre la productividad (valor agregado por hectárea) de estas dos modalidades empresariales. Para comprender este aspecto, veamos la composición del valor agregado:

$$VA = VBP - CI$$

donde:

VA = valor agregado por hectárea

VBP = valor bruto de producción por hectárea

CI = consumo intermedio por hectárea

Entendiendo que en cada valle, los precios de los insumos y del producto son iguales tanto para las cooperativas como

para los parceleros, las diferencias entre el valor agregado por hectárea (productividad) se explicarían por la diferencia entre los coeficientes físicos de los diferentes insumos. Entonces, dado que el insumo mano de obra no es parte del consumo intermedio sino del valor agregado, la mayor utilización o utilización ineficiente de la mano de obra supone un mecanismo distinto para la distribución del ingreso.

Por ello, la diferencia clave entre la modalidad asociativa con la de las parcelas familiares no es la productividad sino la composición del valor agregado, el que establece tendencias diferentes en cuanto a la distribución del ingreso. En el caso de las cooperativas, las remuneraciones deben tener un mayor peso relativo debido al comportamiento de los socios que tienden a elevar su ingreso por remuneraciones. Por el contrario, la actividad parcelaria suele no asignar a sus costos de producción, los jornales invertidos por él y su familia en el proceso productivo. Es decir, en el caso de una agricultura parcelaria se subvalúan los costos de la mano de obra y, por lo tanto, se sobrevalúan las utilidades.

Si reconocemos que el mercado de tierras en el Perú es restringido³¹, hay que concluir que las alternativas manejadas por el campesino son mínimas, por lo que está dispuesto a aumentar la utilización de mano de obra en el proceso productivo ante caídas en los precios a fin de mantener sus niveles absolutos de ingreso. De otro lado, se debe tener en cuenta la tendencia, de los campesinos, a soportar niveles de ingreso y de vida más cercanos al nivel de subsistencia, respecto a los socios cooperativistas. Este aspecto se muestra en la parcelación, cuando el campesino sacrifica la educación de sus hijos por su incorporación al proceso productivo, la seguridad en la atención médica y un jornal "permanente" muy superior al predominante al resto de la agricultura, de las que gozaba en la cooperativa.

Teniendo en cuenta la capacidad de presión de los sectores urbanos como dis-

torsionadores de los esquemas de política económica en perjuicio de los productores agropecuarios —a través del manejo de los precios relativos— una agricultura basada en parcelas familiares, permite al capitalismo urbano-moderno apropiarse más fácilmente del excedente generado por los productores agrícolas, a través de un sistema de "autoexplotación campesina" facilitado por el parcelero.

En este sentido se plantea que, por encima de la discusión sobre las economías internas y/o externas en la agricultura, el modelo basado en parcelas familiares puede ser perjudicial para el campesino en términos de sus niveles de ingreso y de vida, debido a su inferior capacidad de reacción ante el deterioro de los términos de intercambio respecto al sector urbano-industrial.

A modo de conclusión global, se podría decir que la productividad no se ve afectada significativamente por la modalidad empresarial, compensándose el efecto positivo de las economías de escala con el negativo de parte del "anti-incentivismo" y la problemática interna de las cooperativas.

De otro lado, se puede establecer que la modalidad asociativa presenta ventajas relativas en términos de la distribución del ingreso y el nivel de vida de los campesinos involucrados. Sin embargo, no debemos olvidar que las cooperativas, tal como están organizadas actualmente, no han sido eficientes, exitosas ni capaces de perdurar en el tiempo. Se hace necesario, por tanto, analizar otras posibilidades de reestructuración de las empresas asociativas, que permitan mantener las economías de escala, solucionando la problemática interna que les afecta actualmente.

4. Otras alternativas de reestructuración

Como ya hemos señalado, la principal razón para la decisión de los campesinos por la reestructuración de sus empresas han sido los problemas internos de las mismas y "las perspectivas de lograr mayores ingre-

sos, satisfacción individual y seguridad familiar³². A pesar de ello, muchas empresas se han mantenido bajo el modelo asociativo original debido a una serie de razones como³³:

- a) Existencia de una actividad de transformación,
- b) Mala dotación de recursos naturales (tierra y, especialmente, agua) y
- c) La existencia de cultivos u otras actividades que requieren especialización y/o altas inversiones.
- d) Fuerte cohesión y participación interna.

Dentro de las actividades de transformación, se tiene el caso de la desmotadora de algodón cuyo producto, la fibra de algodón, ha tenido precios usualmente rentables y seguros. Debido a ello, este tipo de actividades ha permitido una mayor satisfacción en el nivel de ingresos monetarios e intangibles en las cooperativas. Lo mismo ocurre con las cooperativas que manejan frutales, espárragos u otros cultivos de alta rentabilidad, pero que además requieren de mucha precisión en su manejo por estar destinados al mercado de exportación.

Otra limitación se relaciona con la pobreza de recursos naturales como la tierra y, especialmente, el agua. En estas condiciones, los campesinos son conscientes de la necesidad de mantenerse asociados para asegurar un nivel de ingreso a través de mecanismos de compensación. Finalmente, se tiene el factor extra-económico que corresponde a la cohesión del grupo asociativo, basado en el liderazgo de sus dirigentes, con "convicción autogestionaria".

Se tiene una serie de casos de parcelación con resultados negativos, lo que aunado a las limitaciones de otras empresas para realizar la parcelación de sus tierras, han llevado al proceso de reestructuración a la búsqueda de otras alternativas. Dentro de ellas, se percibe tres tendencias interesantes:

- 1) La división de las grandes cooperativas en los sectores correspondientes a los antiguos fundos. El objetivo de esta medida es atenuar el problema del enfrentamiento de los diferentes grupos de interés al interior de las cooperativas.
- 2) Fortalecimiento de las Cooperativas Agrarias de Usuarios (CAUs), que supone básicamente el manejo asociativo de la comercialización de insumos y productos, obtención de los créditos y del servicio de maquinaria. Esta modalidad está contemplada en la reglamentación del cambio de modalidad empresarial establecida por la D.G.R.A. a partir del D.S. 13-84-AG; sin embargo, no ha sido aplicada. Esta modalidad está resurgiendo últimamente, en los casos de las empresas parceladas que han tenido problemas con el manejo de las parcelas familiares de sus socios³⁴.
- 3) Transformación a Sociedades de Personas, que supone la emisión de acciones por los activos de la cooperativa (incluida la tierra), asegurando la propiedad de los trabajadores sobre los activos de la cooperativa.

Inicialmente, muchas empresas optaron por la "sectorización" de sus empresas asociativas (Cooperativas Agrarias de Trabajadores y Empresas de Propiedad Social) debido al sobredimensionamiento de las mismas. Este caso ha sido común cuando las empresas mencionadas se formaron por la fusión de pequeñas cooperativas³⁵, ante la imposibilidad de superar los problemas de heterogeneidad que se plantean entre los socios. En muchos casos, la alternativa de sectorización ha sido manejada como paso previo para la "parcelación" de las empresas, especial-

mente cuando las diferencias en la dotación de recursos entre los diferentes "sectores" de la empresa eran muy amplias. Sin embargo, aún en términos puros no es una opción muy distinta a la vigente aunque necesaria en algunos casos para disminuir la heterogeneidad y lograr una mayor integración entre los socios y la identificación con la empresa.

La alternativa del fortalecimiento de las Cooperativas Agrarias de Usuarios (CAUs) responde mayormente a los problemas que han enfrentado los campesinos en el manejo de sus parcelas familiares, especialmente con la comercialización de su producción³⁶. Los problemas que permite superar son:

- a) La pérdida de economías de escala que supone la opción parcelaria, especialmente en la comercialización de la producción, y
- b) El problema de la indisciplina en el cooperativismo, al relacionar el esfuerzo desplegado con los ingresos recibidos por los campesinos.

Esta alternativa debe ser considerada en los casos en que ya se ha realizado la parcelación de las empresas asociativas, dado que su recomposición parece imposible. Sin embargo, recordemos que hay cooperativas con serias limitaciones para la parcelación de sus tierras.

La tercera opción es la transformación de las cooperativas en Sociedades de Personas, emitiendo acciones por el total de activos de la empresa. Es una opción importante para aquellas empresas que encuentran dificultades para su manejo bajo parcelas familiares. Este sería el caso de las unidades productivas ganaderas y de aquellas dedicadas a cultivos de manejo más sofisticado, o con algún procesamiento agro-industrial interno.

Las características de esta opción no están del todo definidas debido a que

aún no han sido aprobadas por los organismos legales respectivos. En principio, las acciones emitidas corresponderían al total de activos de la cooperativa, incluida la tierra, pudiendo ser negociadas al llegar la etapa de jubilación.

Este modelo busca mantener el manejo asociativo de las tierras adjudicadas por la Reforma Agraria pero, a su vez, salvar el problema de la no identificación de los socios con su empresa³⁷. Este factor se acentúa con el envejecimiento de los socios de las cooperativas que han visto o saben que llegado el momento de la jubilación se regirán por el régimen laboral común, rompiendo toda vinculación con la cooperativa para la que han trabajado durante años. Lo que se busca es que los socios de la cooperativa mantengan sus acciones al final de su período de trabajo a fin de poder negociarlas o vivir del reparto de dividendos. De esta manera, se salvaría una de las trabas para la identificación de los socios como dueños de la cooperativa y facilitar, por tanto, procesos de decisiones como el de la reinversión de excedentes.

La propuesta actual debe tener correcciones en cuanto ésta permite la negociación de las acciones hacia terceros. Esto podría determinar que al cabo de un tiempo, el control de las cooperativas esté en manos de agentes que no son trabajadores de la cooperativa, revirtiendo los objetivos planteados por la Reforma Agraria. Para evitar eso, debería ponerse como primera opción de compra a la cooperativa, caso en el cual ésta deberá incorporar a un nuevo socio-trabajador por cada otro que abandone la cooperativa por cualquier motivo.

En general, todas estas alternativas plantean abordar la problemática agraria desde el punto de vista de la gestión, como principal variable que incide sobre la productividad. Por encima de la dotación de recursos, el principal factor es el manejo empresarial de los mismos que permita la adopción de nuevas tecnologías y la mejor asignación de recursos entre las diferentes posibilidades. El fracaso de las cooperati-

vas agrarias plantea la necesidad de un proceso de reestructuración. Las posibilidades de este proceso van más allá del modelo de parcelas familiares, atacando directamente los principales problemas de las antiguas cooperativas, pero aprovechando sus ventajas en cuanto a la escala de producción.

No debe olvidarse, sin embargo, que ninguna de las alternativas analizadas abor-

da directamente el problema de la falta de capacitación técnico-productiva, empresarial y política de los campesinos para la auto-defensa de sus intereses. Pese a ello, debe tenerse presente que cualquiera que sea la alternativa manejada por las cooperativas para su reestructuración, el Estado, los centros de promoción y los propios productores deberán afrontar este problema.

NOTAS

- (1) Posteriormente, estas empresas fueron denominadas Cooperativas Agrarias de Trabajadores (CATs).
- (2) Ver Morón, Manuel y otros (1987), pp. 14-17.
- (3) Revisar Eguren, E. (1975), pp. 63-67. El autor plantea que las luchas de los campesinos hasta antes de la Reforma Agraria se limitaban a reivindicaciones salariales y de condiciones de trabajo.
- (4) Revisar Caballero, José María (1980), pp. 84-85. El autor plantea que el esquema de participación del gobierno militar especialmente a partir del SINAMOS era de *control-representación*, no dando lugar a formas alternativas de organización campesina.
- (5) En este contexto, se entiende indisciplina laboral, como la reducción de la jornada de trabajo o la ampliación de las jornadas necesarias para la realización de una tarea.
- (6) Ver Caballero, José María, op. cit., p. 89. No debe dejarse de lado la identificación de los eventuales como familiares de los socios de la cooperativa y que cuestiona esta visión.
- (7) En relación a un sector agrario que, a excepción de los arroceros, se encuentra sin capacidad real de presión, con un sinnúmero de organizaciones que se disputan entre ellas la representatividad del Sector Agrario.
- (8) Ver Valdivia, José M. (1987), pp. 28-46.
- (9) En esta explicación se parte de la problemática interna, pero no se trata de definir cuál de ellos es el que inicia la cadena.
- (10) En el presente artículo, se entiende por reestructuración al proceso global que incluye tanto la parcelación como otras formas de organización productiva. Cuando se habla de desestructuración, por el contrario, se hace referencia a la desarticulación de las empresas asociativas para formar parcelas independientes.
- (11) Además, ver Wiener, Raúl (1985), pp. 145-150.
- (12) Ver Martínez, Daniel y otros (1987).
- (13) A pesar del reconocimiento de la importancia de los factores externos de la crisis de las empresas asociativas, la visión de los campesinos prioriza la incidencia de los factores internos. Ver Morón, Manuel y otros (1987), pp. 4 y 15.
- (14) Gonzales y Muñáiz (1978) y Torre. (1985), pp. 215-220.
- (15) Ni la leve mejoría de los rendimientos en la primera etapa, ni la ligera recuperación de los términos de intercambio en la segunda, lograron compensar los efectos de las variables mencionadas.
- (16) Es importante destacar que todos los procesos de reestructuración de las empresas asociativas han excluido a los trabajadores eventuales. Esto es bastante perjudicial para este campesino debido a que se puede suponer que la actividad parcelaria tenga menores requerimientos de eventuales, dada la participación de la mano de obra familiar.
- (17) Ver Escobal, Javier (1987). El autor menciona que en condiciones de competencia perfecta y bajo supuestos de maximización de beneficios, el peso de cada uno de los insumos en el costo total es un ponderador "adecuado". Al utilizar un índice flexible que varía para cada período. Escobal incor-

- pora el efecto de la variación de los precios relativos.
- (18) Verma y Bromley (1987), pp. 794-795.
- (19) Ver Prannoy, Roy (1981), p. 212.
- (20) El sector agrícola de la India muestra casos bastante exitosos en la aplicación de tecnologías modernas de producción, a partir del impulso de la Revolución Verde. Sin embargo, se dan importantes diferencias por la brecha temporal en la aplicación de estas técnicas, existiendo aún zonas muy atrasadas, intermedias y zonas con altos niveles tecnológicos que permiten este tipo de estudios.
- (21) A este respecto, se menciona que una agricultura parcelaria supone la pérdida de tierras cultivables debido a la necesidad de linderos, caminos y nuevas viviendas ubicadas en la parcela recibida. Asimismo, exigiría una modificación de la infraestructura de riego para aumentar los canales y bocatomas.
- (22) Ver Putterman, Louis (1983), p. 81.
- (23) Cárter, Michael (1983).
- (24) También se tomó en cuenta una encuesta sobre costos de producción no publicada, recogida por el Ministerio de Agricultura en 1977.
- (25) Cárter, Michael, *ibid.* El trabajo de Cárter parte de establecer que dado un nivel de utilización de insumos, las diferencias en la productividad se explican por la "subutilización" relativa de los insumos "observables".
- (26) Ver Cárter, Michael (1985), pp. 46-47.
- (27) Putterman, Louis (1985).
- (28) En el caso peruano, los estatutos y reglamentos internos fueron elaborados por el Estado y sus modificaciones tenían que ser aprobadas por él. Así, los socios jamás tuvieron ocasión de establecer relaciones directas entre el ingreso de los socios y el esfuerzo desplegado, por ejemplo.
- (29) Recordemos que se da una mayor utilización de jornales para una misma labor, aparte de suponer un precio del jornal más alto.
- (30) Vergopoulos, K. (1978), p. 446. Traducción propia.
- (31) La Ley prohíbe la conducción indirecta de las tierras agrícolas y restringe la compra-venta de tierras adjudicadas por Reforma Agraria.
- (32) Ver Morón, Manuel (1987), p. 4.
- (33) Morón, Manuel (1987), pp. 9-13.
- (34) Dos casos claros de esta modalidad son la CAU "San Martín de Chacaca" en el valle de Huaura y la CAU "Cerro Blanco" en el valle de Pisco.
- (35) Un caso bastante conocido es el de la EPS "Decisión Campesina" que fusionó inicialmente a 6 cooperativas del valle de Super-Barranca y Pativilca.
- (36) Muchos de los parcelarios han cambiado su patrón de cultivos hacia cultivos de panllevar, los que en muchos casos han tenido serios problemas de precios al productor.
- (37) Sobre esta reciente modalidad, aún no aprobada por la D.G.R.A., se tiene los ejemplos de las CAT "Camay" y "Luis Pardo" en el valle de Huaura.

BIBLIOGRAFIA

CARTER, Michael

1985 "Cooperativas, parcelación y productividad: por una alternativa mixta". En: *Socialismo y Participación* No. 29. Lima; CEDEP.

1983 *Resource allocation and use under collective rights and labor management in Peruvian coastal agriculture*. Washington D.C.; Georgetown University.

EGUREN, Fernando

1987 *Revisión y balance de los estudios sobre reestructuración de empresas agrarias asociativas*. Ayacucho; Seminario Permanente de Investigación Agraria (SEPIA), mayo 1987.

1981 "Evolución de la producción algodonera". En: Fernández Baca y Turne, 1981.

1975 *Reforma Agraria, Cooperativización y lucha campesina*. Lima; DESCO, p. 57.

ESCOBAL, Javier

Measuring productivity differentials in Peruvian agriculture: a combined parametric and non-parametric approach. Tesis Doctoral, versión preliminar. New York University, 1987.

FERNANDEZ BACA, Jorge y Fabián TUME

Producción algodonera e industria textil en el Perú. Lima; DESCO, 1981.

FIGALLO, Flavio

Las empresas asociativas costeñas y el proceso de parcelación. Sem. Reforma Agraria. En: *Debate*, CEPES, diciembre 1986.

FIGUEROA, Adolfo

"Educación y Productividad en la Economía Campesina de América Latina". Programa ECIEL y Universidad Católica del Perú. En: *Economía*, Vol. VII, No. 13. Lima; Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 1984.

GONZALES, Alberto y José MUÑÁIZ

El fracaso de la Reforma Agraria: un estudio de las empresas agrarias del Norte. Cuzco; 1978. Mimeografiado.

GONZALES Y TORRE (ed.)

Las parcelaciones de las Cooperativas Agrarias de Trabajadores del Perú. Chiclayo; CES "Solidaridad", 1985, p. 312.

MARTINEZ, Daniel y otros.

La agricultura en la Costa peruana. Versión preliminar. Lima; CEDEP, 1987.

MORON, Manuel y otros.

Modalidades empresariales asociativas en el Agro Costeño. Versión preliminar. Lima; CEDEP, 1987.

MORON, Manuel y Carlos VILDOSO

Sobre el cambio de modalidad empresarial en el agro costeño. Sem. Reforma Agraria en debate, CEPES, diciembre 1986.

PRANNOY, Roy

"Transition in agriculture: empirical indicators and results (evidence from Punjab, India)". En: *Journal of Development Studies*, Vol. 8, No. 2, enero, 1981, p. 30.

PUTTERMAN, Louis.

1985 "Extrinsic versus intrinsic problems of Agricultural Cooperation: anti-incentivism in Tanzania and China". En: *Journal of Development Studies*, Vol. 21, No. 2.

1983 "A modified collective agriculture in rural growth-width equity: reconsidering the private unimodal solution". En: *World Development*, Vol. 11, No. 2.

REVESZ, Bruno

"La reforma de la reforma en el agro costeño". En Gonzales y Torres, 1985.

TORRE V., Germán

"La parcelación y alternativas organizativas en las Cooperativas Agrarias de la Costa". En: Gonzales y Torres, 1985.

VALDIVIA, José M.

Las Cooperativas Agrarias de Trabajadores (CATs) y el proceso de reestructuración empresarial en la agricultura de la costa peruana: análisis de tres casos. Trabajo de investigación elaborado para obtener el grado de Bachiller en Economía en la Universidad del Pacífico, Lima, 1987, p. 302.

VERMAY BROMLEY

"The political economy of farm size in India: the elusive quest". En: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 35, No. 4, 1987, p. 18.

VERGOPOULOS, K.

"Capitalism and peasant productivity". En: *Journal of Peasant Studies*, No. 5, 1978, p. 20.

WIENER, Raúl

"La situación de la Reforma Agraria y parcelación privada". En: Gonzales y Torres, 1985.