

MOVILIZACION DE RECURSOS EN LA ACTIVIDAD AGRICOLA CAMPESINA ¹

Dr. Teófilo Altamirano

INTRODUCCION

El presente trabajo aparece en momentos en que los estudios sobre la actividad agrícola campesina, despiertan interés gradual y permanente en el análisis de la economía rural. Aparece también como una respuesta para entender esta actividad, no meramente como un hecho mecánico y reducido a la acción de la penetración del capitalismo en el campo. Si bien es cierto que el capitalismo se expande en áreas rurales por acción del capital, la tecnología, el trabajo asalariado, los mercados y la acción permanente de grupos del poder local, regional y nacional; esto generalmente no explica con detalle y datos concretos el cómo, dónde, cuándo y bajo que condiciones específicas se dan estos procesos.

Los cuatro estudios de casos que se presentan en este artículo los cuales corresponden a áreas rurales de países dependientes- nos muestran a través no solamente de la teoría sino de los hechos, cómo los factores no económicos e incontrolables, como son los riesgos y las incertidumbres presentes en toda actividad agrícola, afectan sustancialmente la formación, evolución y consolidación de la organización agrícola campesina. Estos aspectos -para mayor información- están ilustrados por casos específicos, a través de los cuales se encuentran distintos tipos de agricultores. También se trata de mostrar las complejidades de la economía campesina, cuya naturaleza no puede ser explicada con modelos simplistas o esquemáticos, sino teniendo en cuenta las variaciones y especificidades que corresponde a cada realidad.

Sin embargo, metodológica y teóricamente, es posible una integración entre un marco general del campesinado que considere aquellos factores que se generan externamente, con aquellos que se producen internamente.

Esta complementaridad parece constituirse en una alternativa viable que permitiría la integración no solamente de disciplinas afines que estudian el problema campesino, sino también el trabajo interdisciplinario.

La experiencia demuestra que tanto el antropólogo, sociólogo o el economista agrícola, por sí solos, no pueden cubrir la complejidad de situaciones en el que el campesino desarrolla su vida. Es entonces que compete a cada disciplina y a cada investigador aportar el mayor conocimiento objetivo posible al problema; de otra manera estaremos perpetuando el etnocentrismo y el todismo académico; corriente que todavía se sigue practicando.

Existen suficientes razones del por qué los científicos sociales deben dedicar sus intereses al estudio de actividades empresariales ² particularmente en sociedades rurales. Evidencias empíricas han demostrado que las relaciones empresariales en el ámbito rural entre los campesinos, están relacionados íntimamente a la estructura social y económica. Es también cierto que los estudios sobre la dinámica del cambio en términos globales debe considerar las relaciones que se establecen entre personas e instituciones. A pesar de estas razones, hasta ahora el estudio de las relaciones empresariales referentes a las formaciones económicas en sociedades rurales, siguen todavía en una etapa germinal. Sin embargo, recientes estudios de sociólogos rurales y antropólogos sociales, plantean la necesidad de analizar estos problemas. En estos términos, el estudio de los procesos por los cuales ciertas personas inician y desarrollan sus empresas con la finalidad de movilizar y organizar los recursos internos y/o externos existentes, son de suma importancia.

Mi intención en este ensayo es demostrar, que las alternativas y decisiones que se toman dentro de la economía campesina, están influenciados tanto por la estructura socio-económica dominante, como por los factores internos en donde la unidad de producción familiar, ocupa el lugar más importante.

La pregunta inmediata que emerge en torno a estos problemas es: ¿Qué es en esencia un empresario rural? Sobre el particular, se han dado muchas definiciones al respecto, pero el problema no radica primariamente en las definiciones, por que podemos encontrar tantas definiciones como autores existen. Lo importante es precisar cuáles son las características y funciones de estos los empresarios rurales. Frederick Barth, propone que un empresario rural es: "alguien quien toma la iniciativa de administrar los recursos con fines de iniciar y consolidar una política económica de expansión" (1963: p. 5). Norman Long, en su estudio

sobre la innovación agrícola en una comunidad de Zambia (Africa Central), sostiene que un empresario rural es "alguien quien innova, usando los recursos (humanos y materiales) con el fin de generar una política de expansión económica" (1970: pp. 197-142). De acuerdo a Long y Barth, un empresario rural es un innovador social, íntimamente relacionado al surgimiento de nuevas formaciones sociales y económicas. Estas relaciones empresariales también implicarían aspectos como son las redes sociales, alternativas, la toma de decisiones, grados de incertidumbre y el control y organización de los recursos. Es en este contexto que el examen de las vías a través de los cuales los factores sociales y económicos que afectan las estrategias de la actividad empresarial llegan a tener gran importancia. Bajo estos presupuestos, el análisis de los procesos en los cuales los individuos inician sus empresas, deben considerar las alternativas individuales. Es en este contexto de las alternativas que los empresarios rurales frecuentemente manipulan las relaciones existentes con el objeto de expandir sus empresas.

En suma, el presente ensayo tiene dos objetivos centrales:

Primero: el estudio de los empresarios agrícolas rurales en contextos definidos, considerando los procesos de producción, distribución y comercialización.

Segundo: explorar los factores influyentes que facilitan el surgimiento de empresarios agrícolas, considerando las distintas etapas del desarrollo de la empresa como son: la organización, expansión, consolidación e incluso el estancamiento de unos y declinamiento de otros.

Para estos fines el trabajo orgánicamente se divide en los siguientes puntos:

- 1.- En la primera parte, se explora los determinantes significativos que influyen en la formulación de un esquema general para el estudio de la movilización de recursos dentro de un contexto agrícola. Para esclarecer este problema, se consideran a su vez, tres factores inter-relacionados:
 - a) La naturaleza, organización y distribución de los recursos básicos aprovechables que afectan los patrones de conducción de la empresa agrícola
 - b) El rango de alternativas, decisiones y la organización del trabajo en la empresa agrícola, en tanto determinados no sólo por la existencia de recursos básicos como son: la tierra, trabajo, capital y experiencia; sino, también por las redes sociales. El aprovechamiento de

información, además de los grados de incertidumbre y riesgo que necesariamente están presentes en las actividades agrícolas, en cualquiera de sus etapas, también se toman en consideración.

- c) Las redes sociales en tanto articulan al agricultor a su contexto inmediato; y cómo los efectos estructurales (cultural, ideológico, etc.) relacional al agricultor con grupos sociales que no necesariamente tienen como actividad principal la agricultura.

2. En base a los supuestos referidos, espero desarrollar en el segundo punto un conjunto de argumentos respecto a la formación de agricultores comerciales diferenciados internamente, los que inicialmente pertenecían a sociedades con base relativamente homogénea. Para el efecto se hace referencia a ejemplos empíricos de tres monografías muy conocidas: primero, los estudios de N. Long, (1968); segundo de F. Cancian, (1972); y tercero de S. de Ortiz, (1973).

El propósito en el segundo punto es reanalizar los factores significativos que estos autores consideran en el estudio de la emergencia y desarrollo de empresarios agrícolas. La razón de la selección de estos estudios, tiene el objetivo de ilustrar empíricamente distintas sociedades agrarias con diferentes niveles de desarrollo, realidad socio-económica y de estratificación social. Finalmente, se considera que los recursos aprovechables en el desarrollo de empresas y empresarios, son comunes en las tres áreas; pero los mecanismos de explotación y movilización de recursos, aparecen relativamente diferentes. La naturaleza de estas diferencias tienen un especial significado en este ensayo.

Los temas que se discuten en los dos puntos citados anteriormente, tienen validez teórica y empírica para analizar el material tomado de mi propia investigación en un valle peruano (El Mantaro) ³. Para cumplir este propósito espero describir dos casos cortos sobre empresarios agrícolas (los casos: Modesto, 1971 y Valentín, 1971) a manera de ilustración. La idea es encontrar los patrones de organización agrícola contrastantes en los dos casos; en primer lugar, una empresa que basa su organización y funcionamiento internos en la existencia de relaciones de parentesco más amplias (el caso Valentín); el segundo caso, una empresa agrícola que se basa en relaciones de parentesco restringidas.

3.- La tercera sección del estudio, se refiere a las conclusiones, en donde se formulan generalizaciones empíricas y analíticas; además de relevar las implicaciones teóricas, y metodológicas del estudio.

1. *UN ESQUEMA EXPLICATIVO SOBRE LA TOMA DE DECISIONES EN LAS ACTIVIDADES AGRICOLAS ENTRE EL CAMPESINADO*

La discusión de los componentes sociológicos, económicos e ideológicos en la formación y consolidación del desarrollo agrícola, necesariamente involucra un cuidadoso examen de cómo estos componentes son organizados, manipulados y ejecutados por los individuos.

Al nivel de ocupaciones empresariales, rurales, basados en la actividad agrícola, el proceso de la toma de decisiones en la fase del establecimiento de la empresa agrícola, constituye la etapa más importante. Cualquier decisión durante esta fase afectará casi toda la estructura de la empresa en el futuro. Frecuentemente, en esta primera etapa, el agricultor ajusta sus decisiones encaminándolas a cubrir una serie de expectativas y espera un número posible de resultados. Por ejemplo cuando un agricultor decide sembrar papas, él debe tener en cuenta que su realización estará ligada a la reciprocidad proveniente de los miembros de familia o sus vecinos. Es entonces, que el rango de alternativas aprovechables para el agricultor no son determinados solamente por los recursos básicos. El aprovechamiento de las informaciones de la situación de los mercados juega también un rol importante. Esta relativa dependencia de condiciones externas puede influenciar cuándo y cómo estas decisiones pueden ser tomadas. En consecuencia, los factores externos que afectan la situación de la empresa, son tan importantes para el empresario, como aquellos que se generan internamente.

El proceso de la toma de decisiones en la fase inicial de la organización agrícola, frecuentemente es común a todos los agricultores. Algunos de ellos pueden maximizar las posibilidades de éxito. Por ejemplo, las decisiones iniciales en la inversión del capital parecen ser cruciales para la empresa; especialmente en la agricultura con orientación comercial. La escasez de capital puede ser solucionado teniendo acceso a diferentes alternativas; por ejemplo, un préstamo proveniente de un miembro de familia, de un prestamista o de una agencia de crédito. La decisión en cualquiera de estas alternativas, creará un nuevo tipo de relaciones y resultados. Estos resultados permitirán modificar e influir las futuras decisiones. Por ejemplo, en sociedades rurales caracterizadas por tener una base social y económica relativamente homogénea, movilizar mano de obra, parece una actividad muy común. Las relaciones de parentesco en estas sociedades pueden crear relaciones flexibles y balanceadas; las que pueden a su vez generar "fuerzas conducentes a un equilibrio" (Blau;

1964: p. 14). Un préstamo de capital de un prestamista por ejemplo, puede engendrar relaciones inbalanceadas o relaciones de tipo patrón-cliente; esto por que existe una provisión unilateral de servicios, el cual puede llegar a ser un recurso del poder. En sociedades rurales, donde la estructura social es estratificada, las relaciones patrón-cliente son más susceptibles de emerger. Sobre este tema, Nancy González arguye que "el modelo clásico de patronaje, se desarrolla en base a relaciones en donde algunos individuos -como actores provistos de poder- pueden mantener relaciones de dominación- subordinación sobre otros individuos (1972:p.X).

El otro tipo de decisiones importantes presentes durante el establecimiento de la empresa agrícola, se refiere al acceso a la tierra. Esto implica una serie de alternativas, las cuales dependen básicamente de la tenencia de la tierra. La tierra puede ser poseída en forma comunal, privada o mixta. En sociedades rurales, la segunda y tercera forma son las más comunes. En los estudios sobre empresarios rurales, la segunda forma es la más relevante porque la distribución de la tierra es caracterizada por la presencia de latifundios en manos de pocas personas y los minifundios en manos de la mayoría. Bajo este contexto, la tierra puede ser obtenida por transferencia, herencia, venta y apropiación. Teóricamente el agricultor que posee suficiente terreno puede obtener beneficios económicos óptimos, dependiendo del aprovechamiento de tecnología y el grado de experiencia y manejo de capital.

El recurso tierra, en sociedades agrarias, constituye un factor crítico. Cualquier cambio socio-económico estará íntimamente ligado a este recurso. En Latinoamérica, los movimientos campesinos han sido primariamente relacionados al problema de la tenencia de la tierra. Teóricamente, cuatro patrones de actividad puede producir esta desigualdad en regiones caracterizadas por latifundios y minifundios: Primeramente, la oposición de campesinos contra los latifundistas; en segundo lugar, la organización de campesinos con base sindical o cooperativa; en tercer lugar, la apropiación; y finalmente la movilización campesina, tendiente a crear un nuevo reordenamiento del sistema existente. Estas acciones pueden crear, en algunos casos, no solamente la expansión del recurso tierra, sino también reformas sociales. Sobre este punto La Mont Tullis sostiene que estas acciones campesinas pueden generar "un desarrollo comunal, con la consiguiente modificación del aprovechamiento del recurso agua, justicia agraria con base cooperativa comunal y el aprovechamiento de insumos modernizados" (1973: p.235).

El tercer recurso básico, de naturaleza flexible y sujeto a variaciones,

es el referente al reclutamiento de la fuerza de trabajo. Las decisiones sobre este recurso también tenderán a modificar y crear una serie de nuevas relaciones sociales. Las relaciones sociales de parentesco -principalmente aquellos basados en la familia nuclear se constituyen en la mayor fuente segura para el reclutamiento de fuerza de trabajo, de cuyos miembros, el agricultor puede aprovechar la mano de obra. La cooperación entre familias nucleares y sus miembros para combinar fuerzas de trabajo, constituyen otra alternativa al que puede recurrir el agricultor. Otra alternativa se deriva de la cooperación con agricultores vecinos. Finalmente, cuando estas tres posibilidades no pueden ser efectivas, el agricultor puede recurrir al trabajo asalariado temporal. Esta última alternativa es más susceptible de ocurrir en la etapa de consolidación o expansión del desarrollo agrícola, especialmente entre aquellos agricultores con orientación hacia el mercado. Cada uno de estos modos de reclutamiento de fuerza de trabajo, crean ciertos tipos de relaciones de intercambio individual. Un agricultor, que usa relaciones de parentesco como base de reclutamiento para fuerza de trabajo, normalmente no usa técnicas modernas y puede ser tipificado como básicamente subsistencial. El agricultor quien utiliza tecnología moderna y emplea trabajo asalariado es más propenso de ser un agricultor comercialmente orientado. Complementariamente, relaciones de trabajo significativas, también pueden provenir de los compromisos políticos o sociales. Estos compromisos engendran relaciones estrechas entre los miembros de las organizaciones políticas y sociales.

Un cuarto recurso, en el proceso del desarrollo agrícola, es el grado de información sobre los mercados locales y regionales y los contactos externos con personas específicas, grupos o instituciones comprometidos en la comercialización de los productos agrícolas. De esta manera, el control de información sobre precios, su demanda y oferta, y su comercialización, son importantes para los agricultores.

Lo discutido anteriormente, nos muestra que las diferencias en los patrones del manejo de la empresa agrícola y su organización, dependen de las diferencias en los niveles de aprovechamiento de los cuatro recursos señalados.

El proceso general del establecimiento, consolidación y expansión de la empresa agrícola, a menudo da origen no solamente a incentivos internos y externos sino también a restricciones. Es esta la razón por la cual en ciertos estados de la conducción de la empresa agrícola, algunos empresarios tienen más éxito que otros. Evidentemente que estas si-

tuaciones están primariamente relacionadas a la distribución de los recursos básicos. Todo esto depende del contexto, porque los recursos básicos pueden estar combinados con informaciones internas y externas, con el proceso de comercialización, o con la escala de valores predominantes sobre los recursos y sus formas de utilización.

Sin embargo, a pesar de estas condiciones relativamente favorables en la conducción de la empresa agrícola, existen diferentes grados de incertidumbre y riesgo, los cuales pueden ocurrir durante el desarrollo de la empresa. Estas incertidumbres son originados de una serie de factores incontrolables como son las condiciones climáticas, fluctuaciones de precios, oferta y demanda, etc., los cuales en su conjunto o parcialmente pueden afectar todo o parte del proceso de conducción de la empresa. Estas incertidumbres operan en relación a los cuatro recursos ya mencionados. Los agricultores que pueden aprovechar y combinar los cuatro recursos, son más propensos de minimizar las probabilidades de incertidumbre y a la vez maximizar el rango de los beneficios esperados. Los agricultores quienes no pueden combinar, o no pueden contar con uno o más de estos recursos, estarán más propensos a incrementar las condiciones de incertidumbre y minimizar sus beneficios esperados. Este segundo tipo de agricultores, serán más susceptible a los riesgos en cada época de su empresa; por lo tanto sus decisiones serán más limitadas. Esta situación eventualmente le permite tener control limitado sobre los recursos. Su comportamiento y actitudes con aquellas personas que tienen control sobre los recursos será casi siempre de subordinación. Se demuestra de esta manera que cualquier empresa es en parte el resultado de una multitud de previas decisiones. Frank Cancian, sostiene que "los riesgos, son situaciones donde el actor no conoce exactamente los resultados de un tipo de acción dados; la incertidumbre entonces, describe una situación donde el actor tampoco conoce los resultados" (1972: p.8). Por su parte Sutti Ortiz dice: "en algunos casos el agricultor puede predecir con certeza razonable los beneficios en sus acciones, lo que le permitirá seleccionar muy racionalmente sus decisiones. Sin embargo en más de los casos el agricultor no conocerá con certidumbre qué puede ocurrir, lo que indica que la incertidumbre limita el número de expectativas que el individuo puede esperar" (1973: p. 8).

Puede existir hasta cuatro posibles vías que tiendan a evitar esas incertidumbres: primeramente, evitando problemas planeados a largo plazo y concentrándose en aquellos de carácter corto; en segundo lugar, obteniendo un máximo de información de los mercados locales y regionales

a través de la creación de redes sociales efectivas con comerciantes claves; en tercer lugar, especificando la naturaleza de las obligaciones, derechos y recompensas entre individuos, donde existan un alto grado de cooperación y confianza; finalmente, el cuarto, pertenecer a una organización social, ideológica y/o religiosa, en donde los miembros están comprometidos en conseguir los mismos objetivos. Dadas estas características sobre la naturaleza, organización y movilización de recursos en las empresas con base agrícola al nivel individual, continuaremos con el propósito de este ensayo el cual es el aislar los factores relevantes que definen al agricultor o empresario. Nuestro objetivo, es establecer un esquema general capaz de precisar cómo actúan los individuos con mentalidad agrícola-empresarial.

La proposición general hecha anteriormente en relación a la actividad agraria-empresarial, sugiere que un empresario es alguien que toma una iniciativa a través de la manipulación de personas y recursos para consolidar y expandir su empresa. Pero éste no actúa como un sujeto aislado, por el contrario, es condicionado y determinado por los nexos existentes entre las formaciones socio-económicas dominantes. En relación a significados particulares para fines específicos, el empresario agrícola actúa casi inconscientemente como un agente de cambio estructural. Esto quiere decir que él interpreta los lazos de afinidad y los de carácter informal y los relaciona con aquellos basados en el intercambio comercial y monetario. De esta manera, para explicar y comprender la emergencia y operación de los empresarios y sus empresas, es esencial situarlos estratégicamente dentro de una perspectiva de la actividad social, el que a su vez puede proveer un marco común de referencia.

En base a este marco de referencia, podemos discutir los patrones de establecimiento de las actividades agrarias como un conjunto ordenado de funciones y roles dentro de la estructura social y económica. El agricultor que está comprometido en una ocupación empresarial, a través del tiempo estará acondicionado a una serie de transacciones los cuales le proveerán un conjunto de conocimientos de su realidad. Este conocimiento general, le dará también una visión más clara de cómo el agricultor está sujeto a una serie de circunstancias y cuál de las alternativas y decisiones que tomará, son necesarios. Finalmente, cómo estos factores pueden modificar y/o cambiar sus propia organización empresarial.

Estas proposiciones, nos permiten definir que un empresario agrícola es el resultado de la acción de las variables esenciales citadas, que pueden influenciar las alternativas y decisiones del agricultor. Es en este proceso de selección de las alternativas, que la posición que el agricultor ocupa en

relación al orden social, recursos y competidores, estará sujeta a ciertas restricciones a las cuales la empresa está subordinada. Estas restricciones pueden emerger como limitaciones afectivas las cuales pueden influenciar la libertad de acción, sus alternativas y estrategias. Las alternativas son rangos a través de los cuales, las oportunidades de mejorar las ganancias son determinadas. Una selección correcta de las alternativas, es posible que conduzca a grados óptimos, donde se pueden consolidar diferentes aspectos de la actividad agrícola y también pueden reforzar una estabilidad económica de largo alcance.

Sobre estas condiciones favorables (humanos y materiales) el agricultor/empresario, tomará ciertas orientaciones y acciones tendientes a conseguir un objetivo. Este objetivo, entre los agricultores con orientación empresarial, es de carácter básicamente económico (ganancia). Algunas veces para conseguir este objetivo, el agricultor estará sujeto a riesgos y actuará bajo incertidumbres; pero tendrá confianza en su propio razonamiento. Esta seguridad puede actuar como un recurso para evitar las presiones comunes o las creencias que pueden existir entre otros competidores y clientes. El agricultor, también estará en constante cuidado de las acciones morales, sanciones, valores e ideología que pueden producir sus competidores u otros individuos. Lo que se quiere decir es que el control social puede convertirse en una fuente que limite el carácter expansionista y la política económica del agricultor. Este tipo de respuestas sociales sobre la empresa agrícola operan principalmente en las relaciones no institucionales y en las relaciones económicas informales.

En otras palabras, el agricultor puede encontrar algunos factores que pueden restringir sus posibilidades de expansión. Pero al mismo tiempo el control social sobre los agricultores fuera de la comunidad puede facilitar el encuentro de mecanismos viables para satisfacer y asegurar las necesidades del agricultor. Estas dos últimas alternativas, dependerán del rango de recursos humanos y económicos aprovechables en la localidad, en donde el empresario-agricultor realiza su actividad económica.

Las observaciones hechas anteriormente, constituyen una serie de hipótesis que se derivan de relevantes fuentes. Si pensamos que estas hipótesis pueden ser elevadas a nivel de teoría, es necesario comprobar a través del material empírico (por ejemplo, estudios de casos). Posteriormente analizaré los factores que influyen en la emergencia de agricultores con éxito y relacionaré esto al estudio de cómo las relaciones sociales tradicionales son usadas para estos fines. Un análisis comparativo de diversos estudios de casos, nos brindará objetivamente los factores

sociológicos que influyen en la emergencia de empresarios agrícolas por un lado; y por otro, las factores que impiden o dificultan la emergencia de los mismos.

2. ESTUDIOS DE CASOS SOBRE SOCIEDADES CAMPESINAS CON ORIENTACION HACIA EL MERCADO.

Los principales objetivos de los autores de los tres primeros trabajos que reseñamos, fueron el aislar los diferentes factores que afectan el desarrollo de la empresa agrícola como una unidad socio-económica. Los tres estudios están localizados en diferentes regiones y son ejemplos de economías emergentes de mercados agrícolas. Los temas de interés común desarrollados por los autores se dividen en cuatro puntos: primeramente, el análisis es más de nivel individual que colectivo o institucional; en segundo lugar, se acentúa el rol de las redes sociales dentro y fuera de la familia; en tercer lugar, cada estudio de caso expone, que, para que haya éxito en la empresa agrícola, el individuo debe contar con recursos básicos como son capital, trabajo, tierra y experiencia; en cuarto lugar, los autores consideran la importancia del contexto socio-económico inmediato, el cual permite un mejor examen de la movilización de recursos en los que el agricultor opera.

Dentro de estos intereses comunes, los autores también enfocan los factores particulares que influyen la evolución y desarrollo de la empresa agrícola en cada estudio de caso. Estos casos son tratados básicamente al nivel micro-estructural, en donde la unidad familiar ocupa el lugar más importante. Por razones de extensión, no se abunda en el análisis del contexto socio-económico en el cual cada agricultor de cada caso opera. Lo que se propone en esta parte del artículo, es describir y analizar los tipos de agricultores en cada caso, a través del análisis de las estrategias de producción en relación a los recursos variados.

2.1. *Primer Caso:* *Serenje, Lala (Africa Central)*

Esta localidad está ubicada en una provincia central del Africa, que pertenece al dominio tribal *Chibale*. Chivale es uno de los 8 dominios en el Distrito de Serenje. Los Lala forman parte del amplio y complejo sistema de tribus del Africa Central que cuentan con su propia irrigación para la actividad agrícola. Sus poblaciones son caracterizadas básicamente

la base homogéneas en sus estructuras socio-económicas. En los últimos años la economía agraria cada vez fue modificándose por la influencia fundamentalmente de la migración a las minas de cobre de Zambia

El estudio de Norman Long ("Social Change and the Individual A study of the Social and Religious Responses to Innovation in a Zambian Rural Community", 1968), describe y analiza cómo los cambios en la naturaleza de los recursos de los agricultores, afectan los patrones de explotación agrícola. La proposición central radica en que el rango de las alternativas abierto a los agricultores en las tribus, no están sólo determinados por la existencia de los recursos económicos básicos -los cuales son necesarios para la formación de empresas agrícolas con orientación comercial- sino, también por las relaciones sociales y el sistema en general donde el agricultor opera. En estos términos, existen factores sociológicos que pueden ser aislados los que afectan el establecimiento y consolidación de la empresa agrícola. Estos factores determinan en varias formas, la orientación y actividades de los agricultores, quienes pueden motivar o no al agricultor a cambiar de un nivel subsistencia a otro de carácter comercial. Es en este contexto que la esfera social, ideológica o/ religiosa puede producir efectos en la estrategia de la empresa agrícola.

El tema central en el análisis de Long es: "por qué en ciertas situaciones con características particulares y relaciones ideológicas, ciertos individuos que están mejor ubicados estratégicamente, pueden llegar a tener éxito en las nuevas formas de actividad económica (1970: p.143). Esta proposición sugiere que el análisis que el autor desarrolla debe ser de carácter individual y no colectivo. Sin embargo lo colectivo aparece como condición inicial al estudio, dado que se refiere a una tribu. Del estudio de Long (1968: capítulo III) se puede aislar dos categorías de agricultores, los cuales exhiben relativamente diferentes patrones de organización y desarrollo en sus empresas agrícolas.

a) La primera categoría de agricultores, hace referencia a aquellos con experiencia en trabajo asalariado en ciudades (migrantes con permanencias largas en ciudades); lo que les permite acumular capital.

b) La segunda categoría de agricultores, hace referencia a aquellos agricultores con poca o ninguna experiencia como trabajadores asalariados en las ciudades, pero provistos de una considerable experiencia en el manejo de actividad agrícola.

Comparativamente, en términos de organización y composición de la unidad agrícola, notaremos que las alternativas, la toma de decisiones y

los patrones de establecimiento de la empresa agrícola serán relativamente diferentes.

El primer tipo de agricultor frecuentemente establece relaciones de trabajo más durables con los miembros de la familia matrilateral. Estas relaciones representan el sector más seguro y efectivo de sus relaciones sociales, particularmente en lo que se refiere al reclutamiento para el trabajo. Los trabajadores miembros de la familia también ayudan a seleccionar los lugares de cultivo, arando y enseñando las técnicas de cultivo. Este tipo de agricultura cuenta con capital acumulado, como resultado del trabajo asalariado en las ciudades, lo que le facilita comprar equipo agrícola y algunas veces le permite la utilización de trabajo asalariado. La tierra no constituye un factor crítico; la tierra continua siendo distribuída de acuerdo a los usos tradicionales (citeme), mediante el cual este recurso es distribuída por igual, ya sea a los agricultores de subsistencia o a los comercialmente orientados.

El segundo tipo de agricultor cuenta de hecho con experiencia en el trabajo agrícola. Comúnmente ha tenido experiencia trabajando para miembros de su familia o para los vecinos. Entonces, el establecimiento de la empresa agrícola tiende a ser gradual. Frecuentemente tiene menos capital inicial que el del primer tipo. Esta situación significa una adquisición gradual del equipo agrícola a no ser de que haya logrado un préstamo de una agencia de crédito. La mayoría de este tipo de agricultores son más jóvenes que aquellos que regresan de las ciudades. Aparentemente, tienen menos posibilidades de manipular las familias de sus esposas como recurso de trabajo, porque las disputas entre miembros de la familia que viven en grupo son más propensas a ocurrir, especialmente si viven por períodos largos. Esta falta de efectiva colaboración familiar posibilita mayores contactos de carácter religioso, lo que se convierte en un recurso social y en una fuerza unificadora.

Los dos tipos de agricultores, a través de la evolución de sus empresas, tienen que pasar necesariamente por dos etapas; la etapa inicial o del establecimiento y luego la fase de la consolidación o de expansión.

Las decisiones que se toman en la primera fase son las más importantes, porque cualquier decisión en esta fase afectará la gama de alternativas que puedan tener en el futuro. Estas alternativas no solamente son determinadas por los recursos, sino también por el nivel de información que se maneja acerca de la situación real de la empresa. Por ejemplo, las decisiones para adquirir capital, parecen ser muy determinantes: el capital puede ser adquirido de un miembro de familia, de

una agencia de crédito o por transferencia. La elección de cualquiera de estas alternativas creará un nuevo tipo de relaciones. Esto puede modificar y determinar acciones en el futuro

El reclutamiento de la fuerza de trabajo también es otra decisión importante (1968, capítulo III, de los estudios de casos) Las decisiones en este recurso también tenderán a modificar y crear una serie de obligaciones y recompensas. Aún en este contexto las relaciones parentales siguen siendo la mayor fuente de reclutamiento laboral. El agricultor puede combinar diferentes vías para obtener trabajo de los miembros de su familia; por ejemplo, casándose con una segunda esposa y aprovechando los lazos de afinidad o también operando con otra familia o con los vecinos. Esta última alternativa frecuentemente se practica entre miembros de la secta religiosa "Testigos de Jehová". En adición a la fuerza de trabajo basada en vínculos de parentesco, el agricultor puede emplear trabajadores asalariados.

Cada uno de estos modos de reclutamiento de fuerza y alocación de capital, crean ciertos tipos de relaciones individuales. Estas relaciones en la fase inicial son caracterizados por la existencia de sistemas de reciprocidad e intercambios balanceados. En esta fase, algunos agricultores pueden encontrar limitaciones en sus empresas, las cuales pueden generar nuevas estructuras de obligaciones y recompensas. El agricultor cada vez es menos dependiente de la asistencia de su familia. Algunas disputas internas son propensas a ocurrir como resultado de los conflictos individuales. Los patrones de diferenciación socio-económico, son más variados. En estas circunstancias el agricultor encontrará dificultades en su política de expansión económica, que pueden restringir sus alternativas.

En esta fase, las fuerzas de trabajo provenientes de las relaciones de parentesco, se vuelven más difíciles de operar. Es en esta situación que la afiliación religiosa se torna más efectiva y se convierte en el mayor recurso de cooperación y trabajo.

Reanalizando el material (Long, 1970), se encuentra que la afiliación religiosa opera limitando las alternativas en ciertas direcciones y generando nuevos tipos de correlaciones con los individuos, quienes tienen los mismos intereses. Los agricultores que pertenecen a la congregación religiosa, pueden asegurar sus posiciones con más facilidad que aquellos que no están afiliados. Los valores éticos de ser trabajador, progresista y disciplinado, es frecuentemente ejercitado como práctica de comportamiento religioso. La Iglesia por otra parte provee un coherente modo de comportamiento, que se manifiesta en la interacción con otros feligreses.

En suma, la discusión de cómo los recursos son movilizados y organizados para la formación de empresas agrícolas, conduce a definir que los empresarios agrícolas en sociedades con estructuras socio-económicas relativamente homogéneas, son básicamente innovadoras. El agricultor usa recursos materiales y humanos con la idea de expandir su producción con fines comerciales; manipula otras personas, descubre nuevos canales de conversión y opera utilizando los valores y relaciones existentes. Estos mecanismos son orientados hacia la mejor utilización de los recursos básicos. Es en la exploración de estos procesos, que nosotros podemos comprender por qué en ciertos estados o situaciones los individuos y sus características socio-económicas e ideológicas están más estratégicamente ubicados para dar formación a nuevos modos de actividad económica. Como se ha discutido, estas actividades están primariamente relacionadas al aprovechamiento de los recursos básicos. En estos términos, estos recursos claves puede ser combinados con compromisos ideológicos como bien lo ha explicado Long. Si requerimos explicaciones significativas y correcciones relevantes entre las dimensiones socio-económicas y culturales, debemos examinar la realidad en la cual los empresarios agrícolas operan. Sin embargo, el estudio a nivel macroanalítico necesita otro tipo de análisis, en el cual aparentemente Long no está inmediatamente interesado

2 2.: SEGUNDO CASO

PAEZ (Colombia)

La localidad de Páez está ubicado en el lado oeste del Departamento de Cauca (Sierra Sur de Colombia), en donde existen localidades relativamente independientes, que no han sido absorbidos totalmente por la economía de mercado. La diferenciación económica está en relación con el desarrollo agrícola y la proximidad a los centros de mercado o centros de comercio

Sutti de Ortiz en su estudio ("Uncertainties in Peasant Farming: A Colombian Case", 1973), discute cómo las estrategias de producción e información aprovechables y los compromisos ideológicos, son respuestas individuales al sistema socio-económico. El estudio también analiza los cambios en los objetivos del agricultor, los cuales también dependen del control y uso de los recursos económicos básicos

El tema central del estudio se concentra en la discusión del agricultor como un *manipulador* (1973: Parte III p 242). "El jefe de la familia administra la propiedad, la representa en nombre de la familia,

decide cómo la tierra debe ser usada, cómo el capital debe ser invertido y cuando un ganado debe ser beneficiado" (para mayor información sobre la relevancia de la ideología en el comportamiento económico, ver: Smeltzer, 1963; Samuelson, 1975) Esto nos sugiere que cada familia es una unidad productiva independiente; de este modo, la movilización de recursos humanos y económicos básicos dependerá de las decisiones que se tomen dentro de la familia. Si un agricultor mantiene interacciones muy estrechas con los miembros de su familia y los vecinos, puede asegurar la fuerza de trabajo. De esta manera, las obligaciones familiares son comunes a todos los agricultores y también son reconocidos entre los parientes. Pero para que las relaciones de parentesco se constituyan en recursos efectivos de trabajo, necesitan de las relaciones vecinales y de las relaciones de amistad, dentro de la comunidad.

El recurso tierra (1973: Parte II), no es un factor crítico en esta comunidad. La tierra es tradicionalmente heredada: El agricultor incluso puede expandir el tamaño de sus parcelas, explotando tierras vírgenes.

El agricultor puede generar capital internamente como trabajador asalariado, laborando para aquellos agricultores comerciales dedicados a las plantaciones de café

La experiencia en el trabajo agrícola, tampoco es otro factor crítico, el agricultor adquiere conocimientos prácticos desde su infancia

A pesar de estas condiciones relativamente favorables, no todos los agricultores están en la misma ventaja de manipular, organizar y movilizar los recursos básicos.

De los datos que presenta Ortiz (1973: Parte III: Efectos socio-económicos), se puede distinguir, dos categorías de agricultores:

- a) Aquellos cuya empresa tiene una base familiar y que establecen redes sociales afectivas con los agricultores vecinos
- b) Aquellos que operan independientemente de la familia y además cooperan con otros agricultores.

El primer tipo de agricultor es el que tiene el control de la conducción de su hogar y por lo tanto el control de su fuerza de trabajo. Esto es de suma importancia dada la escasez de mano de obra. El aprovechamiento de la fuerza de trabajo, dependerá entonces de la naturaleza de sus relaciones personales con sus hijos. Ellos pueden representar ahorros de capital y pueden cooperar cuando el padre lo necesite

Otro factor de importancia es la experiencia. Las técnicas de la agricultura son aprendidas gracias a los trabajos realizados junto con los miembros de la familia. Algunos de ellos pueden haber tenido experiencia como trabajadores asalariados en grandes haciendas, cercanas a las ciudades, lo cual les permite tener conocimientos más modernizados en la tecnología.

Este tipo de agricultores son más propensos a tener éxitos en empresas y, consecuentemente, tienen prestigio interno. A través de la habilidad, suerte y éxitos estos agricultores pueden llegar a producir la misma cantidad y calidad de granos que algunos campesinos blancos que trabajan en la región. La producción familiar del ingreso anual garantiza una seguridad básica

Los campesinos que pertenecen al segundo tipo, difieren de los primeros substancialmente. La alocaión de recursos son más difíciles de operar. La casi ausencia de la fuerza de trabajo basado en las redes de parentesco, limita sus perspectivas de llegar a ser agricultores con éxito. La acumulación de capital los realizan trabajando como agricultores asalariados fuera de la comunidad, donde pueden adquirir experiencia y equipo agrícola. Frecuentemente estas limitaciones hace que estos agricultores sean autosuficientes.

La estructura de la toma de decisiones también diferirá entre los dos tipos de agricultores. En cada época inicial deben hacer planes cuidadosamente, por que éstos pueden afectar sus actividades futuras. De las decisiones iniciales dependerán los éxitos posteriores. Frecuentemente en la época inicial no puede evaluar con certidumbre cual deberá ser los resultados de sus decisiones en la producción de acuerdo con los miembros de su familia. Si posee los recursos socio-económicos básicos o listos a ser utilizados y movilizadas, empezarán a sembrar café. Las decisiones iniciales no requieren inversiones de capital considerables, pero sí requiere trabajo y experiencia. No hay un momento exacto en el cual las decisiones deben realizarse. Normalmente adoptan decisiones parciales. Las decisiones finales las adoptan cuando hay seguridad de aprovechamiento de recursos. Luego, si el agricultor tiene éxito en sus expectativas, estará más propenso a asegurar su empresa. El primer paso para expandir su economía es el sembrío del café. La segunda alternativa es la ganadería. Si los éxitos se manifiestan desde las primeras etapas de la empresa puede diversificar la producción, lo cual puede minimizar la incertidumbre y producir la mejor alocaión de recursos, especialmente los escasos. Los agricultores con un capital relativamente considerable pueden emplear trabajadores asalariados.

Pero también pueden depender del intercambio del trabajo, estos compromisos que pueden concluir en reciprocidades y no conducir a beneficios económicos. La tierra puede ser utilizada tanto para las plantaciones de café o como para la agricultura subsistencial. El reclutamiento de trabajo se basa generalmente en los contactos. El agricultor tiene derechos morales y legales para recibir la ayuda de otros miembros de la comunidad. El agricultor puede también encontrar competencia en el proceso de transición de un nivel subsistencia a otro de carácter comercial. Estas competencias se pueden expresar en el campo del control sobre los recursos, en vez del de los resultados y de la orientación de la producción. Estos conflictos no solamente ocurren en el campo de las aspiraciones socio-económicas, sino también en lo que se refiere a la habilidad de organización del agricultor.

Como se ha notado, el primer tipo de agricultores puede manejar mejor los recursos escasos y hacer progresos; entonces estarán en mejor posición para llegar a ser empresarios. El segundo tipo de agricultores frecuentemente trabaja por un salario para aquellos del primer tipo. Estos trabajadores asalariados operan colectivamente lo que no facilita innovaciones personales. El factor ideológico (1967: toma de decisiones e ideología) parece coadyuvar a los agricultores para constituirse como empresarios. Este factor es más claramente notable en el segundo tipo de agricultores. El sistema ideológico opera como estamento simbólico en los acuerdos pre-existentes y como tal provee pautas de comportamiento individual; por ejemplo el hecho de que los agricultores a nivel subsistencial retengan sus pequeñas propiedades, puede ser de menor valor económico que si ellos trabajaran como asalariados en las haciendas o en las ciudades. Esto nos sugiere que existe un apego emocional de los campesinos hacia sus pequeñas propiedades. La ideología entre los agricultores que pertenecen a una economía de mercado parece ser menos afectada por los valores y normas culturales dominantes.

La gama de alternativas abiertas a los agricultores (principalmente, a los del primer tipo) no depende de las preferencias, expectativas así como de las incertidumbres por sí solas; dependen del nivel de información aprovechable y consecuentemente pueden variar en cada individuo. Ciertas acciones tendientes a abolir relativamente esas incertidumbres pueden conducir al agricultor a actuar racionalmente (para mayor información ver: Das Gupta, 1964; Arrow, 1963; y Cancian, 1972), en un intento de maximizar los aspectos económicos y sociales. Por ejemplo una actitud racional puede ser expresada cuando las probabilidades de un ingreso de

café son mayores que las de cereales. Pero una actitud racional no necesariamente significa tomar decisiones correctas y saber los resultados de esas decisiones, ni tampoco actuar con habilidad o expresar verbalmente la cantidad y calidad de los productos. Un agricultor a nivel subsistencial puede actuar también racionalmente si él puede prevenir las consecuencias de una serie de decisiones o alternativas, tomados en la etapa de formación de una empresa.

Resumiendo el estudio de Ortiz -que trata de analizar los determinantes que tienen efectos en el proceso de cambio de agricultores de nivel substancial a agricultores con influencia de mercado- podemos decir que las alternativas y las decisiones en una empresa agrícola, no solamente dependen de los recursos económicos básicos. El número de alternativas como las expectativas, dependen también de la información general de la situación de la empresa. Cuando un agricultor confronta un abanico de alternativas, él debe considerar que esas alternativas no están solamente influenciadas por los recursos básicos y mecanismos ideológicos internos, sino también por influencias culturales que afectan la unidad de la empresa y la actividad productiva.

El agricultor ajustará sus decisiones para cubrir el rango de expectativas y no los resultados posibles. El significado de los resultantes, para los agricultores no dependerán los productos agrarios por sí solos, pero sí de las necesidades sociales que ellos pueden satisfacer.

2.3 TERCER CASO:

ZINANCATAN (MEXICO).

Zinacatan es una localidad predominantemente campesina, con un grupo pequeño de hablantes del idioma español ('ladinos'). Geográficamente se encuentra en el sur de México. Los campesinos son básicamente agricultores a nivel de subsistencia, sin embargo destinan una pequeña parte de sus productos (excedentes) al mercado. Políticamente tiene la categoría de Municipio, pero las poblaciones vecinas corresponden casi exactamente a las fronteras culturales y lingüísticas de demarcación de los Zinacatecos.

Este tercer caso es un estudio de la comunidad relativamente con base heterogénea ("Change and Uncertainty in a Peasant Economy", 1972). Frank Cancian, en este estudio expone las influencias que ejerce la incertidumbre en las decisiones asumidas por los agricultores como una

respuesta social y económica a las nuevas oportunidades que provee el proceso general del desarrollo agrícola. Dentro de este marco de referencia, el agricultor no es asignado como un ente económico, sino como un 'innovador' (1972, p. 110). Estas caracterizaciones sugieren que los aspectos culturales e ideológicos, juegan un rol secundario. Este problema genera una interrogante: ¿Cuáles son las condiciones y determinantes que permiten a los individuos un máximo de oportunidades para llegar a ser 'innovador'? El modelo del 'hombre económico' por sí solo, no puede proveer una completa visión para entender los procesos de movilización de los recursos sociales como son por ejemplo: las redes, las relaciones ideológicas y el manejo de la información. Es cierto que los factores sociales y económicos no son mutuamente excluyentes. Creemos que cualquier tipo de estudio sobre el campesinado debe integrar los dos aspectos, los que estructuralmente están integrados.

El estudio empírico que presenta Cancian, diferencia dos tipos de agricultores (Vida económica en Zinacatán, pp. 11-21): primeramente, los agricultores que empezaron temprano nuevas prácticas y técnicas en la agricultura; y en segundo lugar, aquellos que no lo hicieron. Esta dicotomía sugiere que es el aspecto tecnológico, el recurso que se superpone al resto de los recursos como son la tierra, experiencia, trabajo y capital. Pero las evidencias empíricas presentadas anteriormente en los trabajos de Long y Ortiz, muestran que la tecnología es un recurso generado fuera de la comunidad. Hemos analizado también que la tecnología es el resultado de la combinación y movilización de los factores generados internamente como son la tierra, experiencia y trabajo. La tecnología por sí sola, es incapaz de ofrecernos una idea completa y global de cómo se generan los recursos, su organización y movilización y cuál es la naturaleza de las decisiones y las alternativas. Cancian introduce factores no tecnológicos (pp. 134-170); por ejemplo, la proposición por la cual la difusión de la innovación está relacionada con el cambio tecnológico; o el argumento por el cual, las respuestas económicas a las nuevas oportunidades no son necesariamente afectadas por la incertidumbre, sino también por la orientación progresista que para Cancian, parece ser más relevante que la tecnología misma. Estas dos proposiciones no sugieren que la utilización de variables no estrictamente económicas, pueden predecir cómo un agricultor debe considerar éstas para anticiparse a los resultados económicos.

Sin embargo, analizando los datos, se puede arguir que la monografía de Cancian incluye importantes factores sociales y culturales que

operan constantemente en el desarrollo agrícola (p. 21 al 53). Por ejemplo, en la fase inicial -que es común a todos los agricultores de Zinacantan se caracteriza por el hecho que la información es deficiente y también porque la mayor incertidumbre que puede observarse constituye el problema mayor en el proceso de la toma de decisiones. Esto significa generalmente que un agricultor no puede predecir con razonable certidumbre la serie de posibles resultados que pueden ocurrir en su empresa. De esta manera, el agricultor estará actuando bajo las presiones de la incertidumbre. Usualmente, el agricultor empieza cultivando su propia tierra; organiza su propio trabajo basado en su familia nuclear, el que le sirve como una unidad social y económica. Algunas veces es necesario emplear a trabajadores asalariados, o él puede trabajar para otros agricultores en función a vínculos de co-operación. El proceso de la diferenciación empieza cuando el agricultor expande sus actividades. El proceso de expansión está determinado por la existencia de diferentes alternativas; estas alternativas generalmente son estimuladas por el deseo de llegar a ser líder de un grupo de agricultores, empleados o partidarios de un equipo de trabajadores más amplio. El agricultor común, solamente puede llegar a ser líder de un grupo pequeño, o ser trabajador del mismo. El mecanismo para llegar a ser líder de un grupo, implica una serie de disputas y competencias. Generalmente, todos los agricultores son trabajadores y complementariamente empleados; ellos intercambian servicios que se basan en reciprocidades y algunas veces aparecen como trabajadores asalariados. Es de esperar, que los agricultores, que tienen suficiente cantidad de tierra y capital, emplearán trabajadores asalariados. A medida que la empresa agrícola se desarrolla, el agricultor se torna independiente y puede eventualmente llegar a trabajar individualmente. El autor señala que hay dos mayores alternativas abiertas a todos los agricultores (ver: Estrategias de Producción y Alternativas: pp. 96-100):

- a) Los que pueden operar su empresa en base a sus relaciones de parentesco y algunas veces pueden aprovechar las relaciones de vecindad.
- b) Los que pueden pertenecer a un grupo de trabajadores supervisados por un líder.

Estos dos tipos de estrategias pueden calificarse como respuestas sociales y como recursos contra la explotación del hacendado. La segunda alternativa es más probable entre la mayoría de los agricultores, es-

pecialmente entre aquellos que no pueden manejar los diferentes recursos por ellos mismos; y no pueden competir por que algunas experiencias pasadas no hayan satisfecho sus expectativas. En un grupo basado en identidades de parentesco o grupales, el jefe del grupo es socialmente reconocido y puede dar protección contra los abusos que puede cometer el hacendado. Los grupos de trabajo varían en tamaño, el agricultor puede juntarse con otros como también puede abandonar el grupo o los jefes de grupos son generalmente agricultores que han alcanzado éxito en su empresa. Cualquier agricultor puede llegar a ser Jefe de grupo, dependiendo de la habilidad de manejar y tener experiencia en la empresa agrícola. El pasaje de ser agricultor común a jefe de grupo, implica aspectos importantes como son: primeramente, un comportamiento económico innovatorio y control de informaciones de carácter interno y externo sobre mercados y precios; en segundo lugar, una orientación progresista basado principalmente en la capacidad de organización; y finalmente, el reconocimiento social de todos los miembros del grupo. Las condiciones en las cuales el jefe de grupo opera, deben ser calificadas por él como favorables para luego iniciar la fase de expansión. En esta primera fase, el agricultor conduce su empresa relativamente seguro de que los resultados que puede producir sus acciones sean favorables a él. Las oportunidades de tomar ventajas -los que caracterizan a cada aspecto del desarrollo de la agricultura- generalmente serán procesos más seguros que en la fase inicial. Sin embargo, las ventajas en una empresa agrícola pueden estar sujetos a las incertidumbres, los que están presentes en las distintas fases del desarrollo agrícola.

También en el campo de las respuestas diferenciales a las incertidumbres, al nivel individual o grupal, el factor del riesgo puede estar presente.

En base a las proposiciones anteriores se puede establecer la siguiente correlación: a gran incetidumbre corresponde gran riesgo. El agricultor que está ya establecido, encuentra menos riesgo que el agricultor que recién empieza. Sin embargo, ningún agricultor podrá sufrir una pérdida total de sus recursos por razón de un simple riesgo.

En resúmen, las proposiciones hechas por Cancian sobre los agricultores, muestran que la incertidumbre y las respuestas individuales a este fenómeno, son aspectos relevantes en el comportamiento del cambio económico. El autor enfatiza además que la información, es un recurso básico en cualquier fase de la expansión agrícola. Esto sugiere que, tanto las teorías de la información y difusión y los aspectos del nivel macro,

como son los factores socio-económicos, son importantes para comprender el proceso del cambio. De esta manera, se concluye que las acciones que realiza un agricultor, sujetos a la incertidumbre, tienen dos partes en el estudio de Cancian: el primero, se refiere a que muchas de las decisiones, son caracterizados por las acciones individuales dentro de un contexto social; el segundo, se refiere al argumento de que la racionalidad puede ser obviado por la no racionalidad.

En base a los trabajos discutidos anteriormente, podemos argumentar que los tres autores analizados, principalmente se preocupan de aislar diferentes aspectos de la producción, en donde existe un denominador común: el análisis de la creación, movilización y organización de los recursos básicos. El tratamiento de estos recursos, nos conduce a comprender la forma como ciertos individuos pueden llegar a tener éxito en la empresa agrícola. Esta situación es enfocada no solamente como resultado de la capacidad y habilidad de utilizar los recursos sino también como el resultado de las condiciones sociales y económicas donde el agricultor opera, que en algunos casos pueden actuar como limitantes al proceso de expansión agrícola; especialmente cuando hay una estructura social y económica rígida vinculada a una desigual distribución de los recursos básicos.

En el último estudio del caso se analizan dos agricultores a través de quienes se ilustrará algunas características generales y particulares referentes a las fases del desarrollo de la actividad agrícola. La descripción también incluye la composición y organización de la empresa agrícola como unidad económica. Los dos casos se presentan con el objetivo de ilustrar de cómo, tanto los recursos generados interna y externamente se combinan y consecuentemente determinan las estrategias individuales.

1.4. CUARTO CASO:

VALLE DEL MANTARO (LOCALIDAD DE MATAHUASI, PERU)

El Valle de Mantaro es una región ubicada en la sierra central del Perú. El área es caracterizada por un nivel alto de producción agrícola. La comunidad estudiada (Matahuasi) es una de las más importantes en el aspecto agrícola. Por razones históricas Matahuasi tiene una marcada diferenciación económica y desigualdades en la distribución de la tierra. Políticamente es un Distrito, como Comunidad fue oficialmente reconocido por el Gobierno en 1943.

En la presente sección, solamente se hará referencia a casos es-

pecíficos de dos agricultores de la localidad. La razón fundamental para esta elección se basa en que se trata de dos agricultores tipo. Se describen en ambos casos, cómo realizan la actividad empresarial, mostrando el proceso de formación, desarrollo y expansión y las limitaciones que la empresa encuentra en cada fase. Se sobreentiende que los dos casos no son aislados del proceso del cambio al interior de la comunidad y en relación al desarrollo regional.

EL CASO "MODESTO"

Este primer caso pertenece a uno de los seis agricultores grandes en la comunidad, quien tiene a su cargo una pequeña tienda de comercio que aparece como actividad secundaria. Modesto con 47 años, perdió a sus padres cuando era muy pequeño. Su padre fue un agricultor mediano en la comunidad. Su hermana (Amelia) y su hermano (Alipio) estuvieron sin la protección familiar de su tía materna (ver cuadro I:5). Amelia y Alipio decidieron emigrar de la comunidad por que se casaron con foráneos. Modesto fue el único quien siguió la actividad agrícola de su padre y utilizó sus tierras para sembrar cereales juntamente a su tío (esposo de su tía materna), pasando a ser económicamente dependiente de él. Al mismo tiempo Modesto empezó a acumular una pequeña cantidad de dinero sembrando cereales por su propia cuenta.

En 1951 se casó; este hecho le hizo independiente de su tío y empezó a dedicarse a su propia empresa. Heredó las tierras de su padre y tomó también las tierras que correspondían a sus hermanos.

Desde que se casó, Modesto recibió ayuda de sus parientes (por parte de su esposa, (ver cuadro N^oI:1,2 y 3) y cooperando con otros agricultores. Empezó a utilizar trabajo asalariado mayormente de comuneros de localidades vecinas.

El capital que acumuló de la agricultura le permitió comprar ganado y establecer una pequeña tienda comercial. En 1966 se asocia con la Cooperativa Regional Agraria en donde asumió a algunos cargos administrativos y estableció contactos con otros miembros (ver cuadro N^oI:5 y 6). Para esta época ya había comprado equipamiento agrícola (tractor y trillador) con el cual había expandido su empresa. Desde 1966 estableció contactos regulares con una compañía cervecera a quien vendía cebada de acuerdo a contratos anuales.

La falta de fuerza de trabajo, especialmente en períodos de cultivo, lo resolvía empleando a los escolares de la Comunidad de acuerdo con los

profesores de la escuela (ver cuadro N^oI: 7 y 8). Los transportistas locales de productos agropecuarios (ver cuadro N^oI: 7 y 8) se encargaban de transportar sus productos. Estas condiciones relativamente favorables, fueron necesarios para que Modesto tome decisiones significativas tendientes a consolidar su empresa.

La descripción presentada nos muestra una serie de aspectos relevantes de la historia y organización de la empresa agrícola. Nos muestra también claramente los tipos de recursos esenciales para el agricultor para empezar su actividad empresarial. Como se ha explicado, la ausencia o presencia del factor tierra es muy importante. Por otra parte nos demuestra, de cómo la ausencia de la cooperación familiar en el trabajo puede ser reemplazado por el trabajo asalariado. El acceso al equipamiento agrícola es otro factor que ha influenciado especialmente en la etapa de la consolidación de la empresa agrícola.

Modesto empezó su actividad agrícola desde que fue niño. Su éxito parece que fue resultado de dos factores importantes: la cantidad relativamente considerable de tierras heredadas y su excelente experiencia como agricultor. Sin embargo, él no recibió mucha ayuda de sus parientes, ni tampoco de los miembros de la Comunidad. Pero él estuvo bien vinculado a la Cooperativa, la Escuela y a la Compañía Cervecera. Para Modesto la fase del establecimiento de la empresa empezó realmente cuando se casó. En este período del desarrollo agrícola él tomó el control total de sus decisiones y empezó a expandir su empresa. Él vio que la agricultura era la base real de su éxito. Este éxito fue gracias a la buena manipulación de las relaciones con su familia nuclear, además de emplear trabajadores asalariados. Su empresa fue básicamente caracterizada por el paso de una actividad agrícola subsistencial a otra comercialmente orientado, en la etapa posterior.

Todos estos factores estructurales facilitaron a Modesto a tener una independencia de las influencias familiares. Su amplia experiencia y la posterior dedicación a la ganadería y tienda comercial, fueron otros recursos de capitalización y acumulación. Sus vinculaciones directas con la Cooperativa y la Compañía Cervecera, le dió seguridad contra la incertidumbre y/o la competencia de otros agricultores. Su esposa también se constituyó en una fuente de ayuda muy eficaz y permanente en la actividad agropecuaria.

En la fase de expansión, algunas dificultades emergieron por que ya no contaba con tierras aprovechables extras, por una parte; y por otra, la falta de mano de obra. El proceso de expansión encontró algunas limi-

taciones y la producción desde 1969 se estancó por tres años. Factores macro-estructurales como la anunciación de una Reforma Agraria por el Gobierno Central; la continua competencia de otros agricultores con orientación comercial, fueron operando como factores de resistencia a la constante expansión agrícola-comercial de Modesto. Durante los tres últimos años, algunos factores persistentes e interconectados causaron un estancamiento en la producción. Estos factores fueron: la ausencia de la fuerza de trabajo asalariado debido a la emigración; ; control de los precios, impuesto por el gobierno; conflictos sobre la legalidad de la herencia; falta de contactos ideológicos y sociales efectivos dentro de la comunidad, etc.

Sin embargo, la respuesta a estos factores no favorables hizo que Modesto mantuviera su empresa y la producción en el mismo nivel, durante los tres últimos años.

*El Caso "Valentín"*⁴

Este segundo caso se refiere a una empresa agrícola que basa su funcionamiento en la explotación de relaciones de parentesco. Esta actividad incluye también otra que es la elaboración de madera para las minas. En este caso la descripción y el análisis estará concentrado a la actividad agrícola.

Valentín, es el último de tres hermanos. El padre (ver: Cuadro II:1) fue un transportista, comerciante de madera y agricultor de mediana escala hasta 1965. Después de esta fecha Valentín asumió la responsabilidad de conducir toda la empresa debido a la enfermedad de su padre. El hermano mayor (ver:2) dejó la comunidad debido a razones educacionales. Su hermana (ver:3) se quedó en la comunidad. Desde que era muy joven Valentín ayudaba en la empresa de su padre.

En 1966, Valentín se caso con la hija de una transportista. La tierra, el equipo agrícola y el ganado pasó a ser administrado por él. La hermana se encargó de la casa de campo; ella utiliza las facilidades que tenía la casa juntamente que su esposo (ver:8) el cual representa la única fuente de ingreso para su hogar.

Valentín podía ser asistido en sus trabajos agrícolas por su hermana y su familia; también ellos podían proveerle de peones asalariados de las localidades vecinas. Algunas veces podían intercambiar servicios en el trabajo con otros agricultores (ver:7 y 8) la suegra de Valentín (ver:4) y los dos cuñados (ver:5 y 6) son transportistas con mucha experiencia.

Valentín utiliza los servicios de su suegra y cuñados para enviar sus productos agropecuarios a los mercados de Lima y los centros mineros. De esta manera, los parientes por el lado materno de su esposa representan para Valentín una fuente segura de cooperación y servicio. Sin embargo su suegra, quien trabaja en asociación con sus tres hijos (ver: 5, 6 y 7) son relativamente independientes. Algunas veces Valentín también puede proveerles de peones asalariados a su suegra. Cuando trabajan en cooperación, las ganancias son distribuídas equitativamente. Pero cuando operan individualmente las ganancias son también individuales.

Su esposa puede tomar decisiones limitadas en el manejo de la empresa, especialmente cuando Valentín está de viaje. El padre también tiene un control indirecto sobre toda la empresa. Valentín debe mantener un contacto contínuo con su padre para explicar sobre la marcha de la empresa. Teóricamente el padre es el dueño de toda la empresa y puede tomar decisiones finales especialmente en el orden financiero. Pero las decisiones prácticas son tomadas por Valentín, quien tiene contacto directo en la administración y organización de toda la empresa.

Sus relaciones dentro de la comunidad no son muy sólidas, incluso con los miembros del gobierno local. Sus vinculaciones con otros agricultores y negociantes de madera son muy débiles. Sus amigos (ver: 2, 3 y 4) solamente aparecen en ocasiones de beber licor, algunas veces estos amigos dan informaciones sobre los precios, trabajo y clientes.

Dentro del contexto del trabajo empresarial, Valentín utiliza su posición privilegiada explotando a los trabajadores asalariados tratándolos de inferiores a él. En una ocasión este comportamiento se hizo manifiesto en la reafirmación de su autoritarismo y prestigio, cuando derrochó dinero en una fiesta camavalesca. En algunas reuniones, incluso fuera del trabajo, sus actitudes son patronales. De esta manera sus relaciones familiares están organizados en base a relaciones relativamente verticales.

En contraposición a Modesto, Valentín primeramente tuvo más suerte para heredar prácticamente toda la propiedad del padre. En segundo lugar, utilizó con mayor eficacia sus relaciones familiares y de esta manera contar con una permanente alocación de fuerza de trabajo.

En el año 1965 fue una fecha muy significativa para el establecimiento de su empresa. Su matrimonio fue un medio para extender sus intereses empresariales. Desde aquella época él mantuvo relaciones socio-económicas muy estrechas con los familiares de su esposa. Un factor decisivo en la fase inicial, fue el reclutamiento de una fuerza de trabajo regular proveniente de sus relaciones de parentesco y complementariamente

de peones asalariados. Su experiencia, el acceso a la tierra y a los equipos agrícolas también fueron factores que contribuyeron a la consolidación de la empresa

Uno de los factores contrastantes entre Modesto y Valentín, es que este último no trabaja personalmente en las chacras; tampoco dedica su tiempo de trabajo a la agricultura; frecuentemente es la esposa quien lo reemplaza. La empresa agrícola de Valentín en la mayor parte, se desarrolló gracias a su vinculación con su suegra, cuñados y la hermana.

La segunda fase del desarrollo agrícola-empresarial se caracterizó por haber llegado tan pronto al establecimiento de la misma; esta fase fue la consolidación y afirmación de previas decisiones y relaciones. Este segundo período se diferencia de la primera en la medida en que contaba con una fuerza de trabajo regular y una intensificación en la plantación de granos, papas, además del afianzamiento de la ganadería con fines de comercialización. Para Valentín la agricultura siempre constituyó una segunda fuente de ingreso estable, esto porque lo que en términos de ganancias representaba menos que en el comercio de madera a pesar de que este último depende de un contrato de seis meses renovables con la empresa minera. Valentín, utiliza sus relaciones de parentesco para fines comerciales. Otra limitación en el proceso de expansión, es la fluctuación de los precios de productos agrícolas, los cuales son impuestos desde los centros de mercados; su limitado tiempo para dedicarse a su empresa agrícola, hace que la actividad comercial de la madera le tome la mayor parte del tiempo disponible.

En síntesis, los estudios de caso, representan a dos situaciones relativamente contrastantes, con ciertas diferencias en la organización y consolidación de las empresas. Los casos, también muestran que en mayor parte la movilización de recursos económicos dependen también del grado de relaciones sociales; las influencias que ejerce y las oportunidades de tener acceso a las informaciones sobre mercados, precios, etc. Los casos sugieren además, que los empresarios agrícolas necesitan experimentar diferentes contextos normativos en las diferentes etapas del desarrollo de la agricultura. El aspecto normativo, basado en roles institucionalizados y no institucionalizados y la concepción que el agricultor tiene de su situación económica dentro y fuera de la comunidad, son aspectos que continuamente afectan sus decisiones. Por supuesto, se trata de agricultores en donde el acceso diferenciado a los recursos básicos y las relaciones de producción, son aspectos que permanentemente limitan o posibilitan las actividades agrícolas, en donde hay pocos agricultores que

llegan a tener poder económico y la mayoría sirve de base a ese poder al ser manipulados y algunas veces explotados a través de las relaciones sociales de producción.

CUADRO I: CONTACTOS RELEVANTES PARA LA MOVILIZACION DE RECURSOS: EL CASO 'MODESTO'

Nº	Datos básicos		sociales			Movilización de recursos				
	Ocupación	Lugar de Residencia	Educación	Relaciones de Parentesco	Edad	Intercambio de servicio	Información	Intercambio dinero	Trabajo	Reclutamiento para client y trabajo
1	Tendero	Matahuasi	Primaria	Suegro	73	x	x	x	x	x
2	Electric.	Matahuasi	Primaria	Cuñado	35	x	x		x	x
3	Carnicero	Matahuasi	Primaria	Cuñado	32	x	x			x
4	Agricultor	Matahuasi	Secundaria	Cuñado	21				x	x
5	Ama de casa	Matahuasi	Primaria	Tía	73			x		
6	Retirado	Lima	Superior	Tío	59	x				
7	Transp	Matahuasi	Primaria	Primo hermano	43	x	x		x	
8	Transp	Matahuasi	Secundaria	Primo hermano	35	x	x		x	
1	Tendero	Matahuasi	Primaria	Compadre	63	x	x	x		
2	Retirado	Matahuasi	Primaria	amigo	73		x			x
3	Contado	Oroya	Primaria	amigo	48	x				
4	Tendero	Oroya	Primaria	amigo	43	x	x			x
5	Retirado	Oroya	Primaria	amigo	70		x			
6	Ganadero	Oroya	Primaria	amigo	40	x			x	
7	Profesor	Huancayo	Superior	amigo	73	x			x	
8	Profeso	Huancayo	Superior	amigo	29	x				

MIEMBROS FAMILIARES

MIEMBROS NO FAMILIARES

CUADRO II: CONTACTOS RELEVANTES PARA LA MOVILIZACION DE RECURSOS: EL CASO 'VALENTIN'

	Datos		Básicos		Sociales		Movilización de recursos				
	No	Ocupación	Lugar de Residencia	Educación	Relaciones de Parentesco	Edad	Intercambio de Servicio	Información	Intercambio dinero	Trabajo	Reclutamiento para client. y trabajo
MIEMBROS FAMILIARES	1	Retirado	Lima	Primaria	Padre	73		x	x		x
	2	Contador	Lima	Alto nivel	hermano	34		x			x
	3	Ama de casa	Matahuasi	Primaria	hermana	37	x	x			x
	4	Transportista	Concepción	Primaria	suegra	60	x	x	x	x	x
	5	Transportista	Matahuasi	Secundaria	cuñado	34	x	x		x	
	6	Transportista	Matahuasi	Secundaria	cuñado	32	x	x		x	
	7	Agricultor	Matahuasi	Secundaria	cuñado	20	x	x		x	x
	8	Agricultor	Matahuasi	Secundaria	cuñado	38				x	
MIEMBROS NO FAMILIARES	1	Agricultor	Matahuasi	Primaria	compadre	74	x		x		
	2	Molinero	Matahuasi	Primaria	amigo	33		x			x
	3	Profesor	Matahuasi	Secundaria	amigo	36		x			x
	4	Carnicero	Matahuasi	Primaria	amigo	32		x			x
	5	Electricista	Matahuasi	Primaria	amigo	35		x			x
	6	Transportista	Mantaro	Primaria	amigo	60	x				x
	7	Agricultor	Concepción	Primaria	amigo	37	x			x	
	8	Agricultor	Concepción	Primaria	amigo	35	x			x	

3. CONCLUSIONES

El presente artículo, trató de analizar el uso de redes de relaciones sociales extensivos. y de los recursos materiales, en la conducción y organización de una empresa agrícola como una unidad socio-económica. Esta unidad necesariamente incluye aspectos organizacionales que resultan de las formas de empleo de mecanismos diferentes, en los cuales los agricultores son los actores centrales. Esta situación central permite al agricultor establecer e introducir una serie de relaciones con personas específicas o con instituciones. Estas relaciones determinarán no solamente una serie de obligaciones y derechos, sino también normas y reglas de juego que rigen la actividad agrícola.

La actividad empresarial agrícola como secuencia temporal, requiere necesariamente de la toma de decisiones iniciales en base a un rango de alternativas iniciales. Estas decisiones estarán basados en la manipulación de unos sobre otros; y a la vez limitados por los riesgos e incertidumbres. El número de las alternativas, depende no solamente de los recursos básicos sino también del acceso a la información. El enfrentamiento del agricultor con estas alternativas también está regulado por la existencia o no existencia del control ideológico o social dentro de su localidad, el cual depende de la estructura normativa predominante en el lugar donde vive.

Otra conclusión que se desprende del trabajo nos permite establecer ciertas correlaciones entre el tipo de estructura social en una comunidad dada y el empresario que corresponde a esta estructura; por ejemplo: las comunidades estudiadas por Long y Ortiz tienen bases socio-económicas relativamente homogéneas. Estas comunidades se caracterizan por la existencia de la cooperación, en donde la estructura social se basa en las relaciones de parentesco. El carácter del empresario agrícola que emerge en estas comunidades es el de un "innovador". El empresario innovador, es quien introduce nuevas técnicas, motivaciones y dimensiones ideológicas a una sociedad relativamente homogénea a través de la explotación de las condiciones estructurales existentes. Esta situación contrasta con lo que estudia Cancian y los ejemplos que mostré sobre los dos casos en el Valle de Mantaro. Estas comunidades son heterogéneas, estratificadas y con orientación más individualista. Al típico empresario que pertenece a estas comunidades se puede considerar como un '*manager*'. El no es innovador en el sentido de que no necesariamente introduce nuevas técnicas, capital y trabajo asalariado a la comunidad; él maneja y explota los recursos ya

existentes, los cuales dependerán en mucho del tiempo y la situación tecnológica. Sin embargo, en contraposición a esta diferenciación de empresarios agrícolas, las relaciones de parentesco -especialmente aquellos que pertenecen a la familia nuclear- ejercen una influencia decisiva en la conducción de la empresa.

Entonces, tanto el innovador como el 'manager' hacen uso de las relaciones de parentesco para establecer, consolidar y desarrollar sus respectivas empresas. En ambas situaciones aparece que las decisiones que se toman al inicio prevalecen como determinantes para el surgimiento de la segunda fase o la de la expansión. Cualquier decisión al nivel inicial afectará el esquema organizativo de toda la empresa.

En la etapa de la expansión de la empresa agrícola, el agricultor necesita enfrentar a formas organizacionales diferentes con esquemas estructurales también diferentes. El agricultor que posee la habilidad de mejorar sus expectativas y objetivos cada vez se diferenciará del resto de la población. La empresa será cada vez más compleja en su operación, el cual requerirá de capacidad para manipular recursos humanos y materiales más complejos. Esta situación puede también permitir el establecimiento de compromisos extensivos por ejemplo con una ideología religiosa (1968:Long), grupos de trabajo (Cancian: 1972) o relaciones extensivas en base a relaciones de parentesco (Ortiz: 1973). El pertenecer a tales organizaciones, puede constituirse como un recurso adicional en situaciones del cambio, innovación e incertidumbre. De acuerdo con los tres autores (Long, Ortiz y Cancian) las redes sociales formados por el individuo, la información, las estrategias de producción y el aprovechamiento de la información más la orientación progresista (comportamiento innovativo) operan como los determinantes mayores, los que pueden permitir a ciertos individuos ser agricultores exitosos. Estos cuatro factores pueden ser combinados por el agricultor; o cualquiera de estos, pueden tener mayor peso e influencia que otros, dependiendo del contexto donde operan. En suma, las posibilidades para formar una empresa agrícola son limitados, no todos los individuos que empiezan con una empresa, pueden llegar a satisfacer sus expectativas. De este modo, solamente ciertos individuos con características sociales y relaciones permanentes, pueden llegar a ser empresarios. El éxito en la empresa agrícola implica no solamente más complejidades en la organización y actividades sino también relaciones verticales y horizontales con otros miembros en su localidad. Parece que la posesión de una permanente clientela y el aprovechamiento de la fuerza de trabajo son condiciones sine-qua-non para mantener la empresa en

actividad Las relaciones empresariales en la agricultura tienen que incluir un número considerable de personas bajo la supervisión del empresario; pero este tipo de relaciones también puede afectar los comportamientos y sistemas de valores de los subordinados, quienes no mecánicamente pueden ser manipulados. En algunos casos es posible una reacción colectiva contra los grupos del poder los que pueden incluso conducir a conflictos sociales y políticos.

Los factores analizados en este estudio, no son quizá los únicos que tratan de explicar la toma de decisiones, las alternativas y los aspectos organizacionales entre los empresarios agrícolas.

Sin embargo el análisis de los tres principales propósitos de este estudio enunciados en la introducción, me han permitido formularlos como relevantes y significativos, cuando se trata de analizar la actividad agrícola campesina como una empresa básicamente familiar. Pero aún la pregunta sigue en debate en tanto que el esquema que utilicé para este estudio, no es completo. Sin embargo, creo haber cubierto los mayores puntos de valor teórico y empírico. Quizá, para analizar sociedades campesinas más diferenciadas social y económicamente, las presentes proposiciones teóricas no son muy adecuadas. Como se pudo observar en los ejemplos de tres autores, se trata de contextos socio-económicos, en donde el acceso a los recursos no son marcadamente diferenciados, especialmente entre los Lala del Africa Central y los indígenas de Paez en Colombia.

En la página introductoria puntalicé ideas generales concernientes a la necesidad de estudios a nivel más micro-analítico que macro-analítico o institucional. Esta parte final de este estudio, se propone explorar las limitaciones o alcances del análisis de este tipo; además de discutir en qué medida las mismas proposiciones pueden ser útiles en el estudio de empresas agrícolas campesinas. El primer obstáculo que emerge sobre el problema es que los estudios del nivel macro han sido tratados de manera muy general. De acuerdo a esta forma de análisis las complejidades de los factores sociológicos e ideológicos que afectan esta actividad, han sido explicados en forma relativamente mecánica especialmente por aquellos estudios, quienes utilizan conceptos como: desarrollo capitalistas o dominación interna (Gunder Frank, 1967, Stavenhagen 1969, 1973; y Teotonio Dos Santos, 1973). El segundo obstáculo es que los citados estudios enfatizan más las relaciones verticales y formales y frecuentemente ignoran las relaciones horizontales e informales en las relaciones sociales y el comportamiento económico. Las evidencias que se describen y analizan en este trabajo, muestran que una buena cantidad de

la dinámica del cambio en la agricultura ocurre no solamente a través de la operación de las relaciones formales sino también a través de las relaciones informales. Es en este contexto que los empresarios agrícolas campesinos realizan sus actividades. Por ejemplo; G. Geertz sugiere que el sector informal de la economía agrícola ("economía de bazar") es aquél en el cual el total de flujo del comercio agrícola es fragmentado en un gran número de transacciones no formales, vale decir de persona a persona"... (1963: p.28. Además ver a: Hart, 1973), aparece en contraste al tipo 'formal' de la economía o llamado 'economía de firma' de tipo occidental. Es evidente que la economía 'formal' representa también una fracción del comportamiento económico. Consecuentemente, los mecanismos y modos de articulación social y económico al nivel local y regional, necesitarán una exploración cuidadosa de los diferentes tipos y formas de intercambios. Las regiones rurales sub-desarrolladas, o en proceso de desarrollo por otra parte, muestran secuencias diferentes de dependencia; cualquier tipo de relación implica cierto grado de dependencia. Los varios tipos de dependencia se pueden manifestar al nivel institucional, grupal e individual. Al nivel individual, los modelos como super-ordinación, subordinación o las relaciones patrón-cliente, paralelamente a las de carácter horizontal, pueden contribuir mejor a esclarecer los principales determinantes de las relaciones de dominación y/o de explotación. De esta manera los estudios de caso ya referidos, nos indican que existen ciertas personas representativas que controlan los mecanismos y manipulan otros individuos y los recursos existentes. Así se demuestra que las evidencias empíricas, son absolutamente necesarias para formular modelos de abstracción teórica.

A pesar de todas estas limitaciones, la teoría de subdesarrollo, precisa con acierto las uniformidades de los patrones de dominación externo, considerando las regiones subdesarrolladas formando parte de una totalidad. Su naturaleza histórica explica las bases del porqué ciertas regiones son desarrolladas y otras subdesarrolladas. De acuerdo con esta teoría, los mayores obstáculos para el desarrollo son: la desigual distribución de la riqueza; y el dominio económico que ejercen las ciudades sobre las áreas rurales. Este dominio crea a su vez situaciones de dominación ideológica, social y políticas. Finalmente, la estructura del poder, es explicado como consecuencia del control y manipulación de recursos escasos, ejercido por ciertos individuos, grupos o clases en detrimento de un gran número de masas que constituyen las poblaciones especialmente campesinas. Esta estructura del poder, también se reflejaría al nivel mi-

cro-regional o local, pero que no requerirá de la constatación de cómo se refleja ese poder en situaciones específicas. Este trabajo trata de responder a esa relativa ausencia de explicación empírica en base al cual se ha elaborado la teoría de la dependencia y subdesarrollo.

Estos estudios a nivel macro-analítico que sostiene la teoría del subdesarrollo; y los estudios a nivel micro-analítico caracterizado por estudios empíricos basados en las relaciones interpersonales e inter-institucionales en la práctica no son mutuamente excluyentes. Ambas esferas pueden combinarse como un todo. Lo importante es que a través de la investigación científica se analicen las variaciones, flexibilidades y las uniformidades que diferencian o asemejan una situación de otra, en donde el empresario agrícola de un lugar determinado, será relativamente diferente de otros que son de otro lugar, pero al mismo tiempo tendrán características comunes.

NOTAS

- 1 Este artículo, fue presentado como requerimiento final para optar el grado académico de Master of Arts in Economic and Social Studies (M.A.Econ.) en la Universidad de Manchester, Inglaterra, en 1973.
- 2 La categoría empresario rural, en este artículo, tiene un significado relativamente distinto al que tiene en la literatura convencional. Empresario rural, se refiere al campesino quien a través de la combinación de recursos sociales y económicos, hace de su unidad familiar una empresa destinada básicamente a resolver problemas de subsistencia y reproducción.
- 3 La investigación formó parte de un estudio regional sobre desarrollo en el Valle del Mantaro. Mayores detalles están contenidos en: *Estructuras Regionales y Actividad Empresarial en un Valle Peruano*. por Norman Long y Bryan Roberts. Propositiones de Investigación. Departamento de Sociología y Antropología Social. Universidad de Manchester, 1969.
- 4 Este caso fue inicialmente estudiado por Norman Long en su artículo "Commerce and Kinship in the Peruvian Highlands. University of Durham, 1973.
Sobre el mismo caso existe una tesis de Licenciatura en Antropología Social en el Programa de Antropología de la Universidad Nacional del Centro, presentado en 1980; los autores son: Rosa M. Benavides Z. y Sergio Gamarra C. Se trata de un estudio que entre las páginas 89 al 121; y 122 y 140 toman los mismos casos que tanto Norman Long, el que suscribe y Pilar Campaña, (quien hizo su trabajo de campo en 1978-1979, como requerimiento para optar el doctorado en la Universidad de Durham, Inglaterra). Los dos autores de la tesis, a través de todo el texto no hacen mención a

ninguno de los trabajos anteriores, y tampoco a los autores.

REFERENCIAS CITADAS

ADAMS, Richard N.

1959 *A Community in the Andes: Problems and Progress in Muquiyaayo*, University of Washington Press, Seattle and London

ALTAMIRANO, Teófilo

1971 *El cambio del sistema de hacienda al sistema comunal en un área de la Sierra Sur del Perú: El caso de Ongoy*, Universidad de San Marcos, Lima, Perú.

1970 "El cambio en las relaciones de poder en una Comunidad de la Sierra Central del Perú: Lima, pp 290-308

ARROW, Kenneth J.

1963 *Social Choice and Individual Values*. New York

BARTH, Frederik

1963 *The role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*, University test for Lageta, Bergen, Oslo.

1966 *Models of Social Organization*, London, R.A.I.

BESHAW, Cyril

1955 *The Cultural Milieu of the Entrepreneur, Exploration in Entrepreneurial History*, Vol. 7, February 1955.

1965 *Traditional Exchange and Modern Markets*, (Modernization of Traditional Societies Series). University of Columbia.

BLAU, Peter M.

1967 *Exchange and Power in Social Life*, New York London, Syney.

CANCIAN, Frank

1972 *Change and Uncertainty in a Peasant Economy, The Maya Corn Farmers of Zinacatan*. Standord University Press, Stanford, California

1967 *Stratification and Risk-taking: A Theory Tested on Agricultural Innovation* American Sociological Review.

DAS GUPTA, Sipra

1964 *Producers Rationality and Technical Change in agriculture with Special Reference to India*. Unpublished PH D.

- Thesis, University on London.
- DOS SANTOS, Teothonio
 1973 "The crisis of Development Theory and the Problems of Dependence in Latin America in: *'Underdevelopment and Development'* Penguin Books, Baltimore, U.S.A.
- FIRTH, Raymond (Ed)
Themes in Economic Anthropology A.S.A. Monographs 6. Tavistock Publication, London, New York. Syney, Toronto, Wellington.
- FRANK, Gunder (Ed.)
 1972 *Dependence and Domination*, New York.
 1969 *Latin America: Underdevelopment or Revolution: Modern Reader*. New York. London.
 1967 *The Sociology of Underdevelopment and the Underdevelopment of Sociology*. Catalyst, 3, University of Bufalo.
- FRANKEMBERG, R.
 1968 "Economic Antropology: One Antropologyt's View", in: *Themmes in Economic Anthropology*; R. Firth (ed). London, Tavistock, A.S.A.
- FURTADO, Celso
 1967 *Development and Underdevelopment*, Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- GEERTZ, Cliford
 1963 *Peddlers and Princess: Social and Economic Change in two indonesian Town* University of Chicago Press Chicago, London.
- GODELIER, Maurice
Object Et Methodes de L'anthropologie Economique, Paris, Maspero.
- GONZALES, N.
 1972 "Patronage, Clientage and Power System" in: *Structure and Process in Latin America*. Ed.: by Arnold Stricken and s. Greenfield.
- HART, Keith
 1973 "Informal opportunities and Urban Employment in Chana" in: *The Journal of Modern African Studies* II, I. p. 61-89.
- LA MONT TULLIS, D.F.
Polittics: and Social Change in Third World Countries.

Brigham, Young University. N.York, London, 1973. Por A.A.A. in Washington 1977.

LONG, Norman

1968 *Social Change and the Individual: A Study of Social and Religious Responses to Innovation in a Zambian Rural Community*. Manchester University Press, Manchester.

1970 "Rural Entrepreneurship and Religious Commitment in Zambia" in: *Religion in Sozialem Wandel*. International Yearbook for the Sociology of Religion. Etdeutscher Verlag Kolund, opladen.

1973 *Commerce and Kinship in the Peruvian Highlands*. University of Durham, England. Publicado después en el libro editado Por E. Mayer y Ralph Bolton "Andean Kinship and Marriage". Por A.A.A. Washington 1977.

LONG, Norman

Kinship and Associational Networks Among Transporters in Rural Perú. Paper presented to Institute of Latin American Studies, London University.

MITCHEL, J.C. (ed.)

Social Networks in Urban Situations, Manchester University Press.

ORTIZ, Sutti de

1973 *Uncertainties in Peasant Farming: A Colombian Case*. Monographs on Social Anthropology. London, New York. Humanities Press Inc.

1967 "The Structure of decision making, A.S.A. Monograph 6, en: *Themes in Economic Anthropology*. Tavistock Publication. London, New York, Sydney, Toronto, Wellington.

PAINE, Robert

1963 "Entrepreneurial Activity without its Profits" In: *the Role of Entrepreneur in Northern Norway*, by Fredrick Barth. Universitets forlaget, Oslo, Bergen.

ROBERTS BRYAN and N. LONG

1969 *Regional Structure and Entrepreneurial Activity in a Peruvian Valley: A Research Proposal*, (mimeo), Departaments of Social Anthropology and Sociology, University of Manchester.

- ROBERTS, Bryan
 1973 *Urban Migration and Change in Provincial Organization in Central Sierra of Peru* Paper presented to the Society for Latin American Studies, Leeds, England.
- SAMUELSON, K.
 1957 *Religion and Economic Action*,
 London, Heineman.
- SMELSER N.J.
 1963 *The Sociology of Economic Life* Englewood Cliffs, New Jersey; Prentice Hall.
- STAVENHAGEN, Rodolfo
 1973 "Classes Colonialism and Acculturation" in: *Masses in America Latina* Horowitz (ed) New York
 1969 *Clases Sociales en las Sociedades Agrarias Siglo XXI*, Editores México, Argentina, España
- WEBER, Max
 1930 *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. George Allen and Unwin
- WOLF, Eric
 1955 "Types of Latin American Peasantry: A Preliminary Discussion" In: *American Anthropologist*, 57, 2
 1959 *Sons of the Shaking Earth* Chicago. University of Chicago Press