

**REVISTA**

*de la*

**C E P A L**

**NUMERO 60**  
**DICIEMBRE 1996**  
**SANTIAGO DE CHILE**

**OSCAR ALTIMIR**  
*Director*

**EUGENIO LAHERA**  
*Secretario Técnico*



**NACIONES UNIDAS**

## SUMARIO

---

<b>La evolución de las ideas y las políticas para el desarrollo</b>	<b>7</b>
<i>Gert Rosenthal</i>	
<b>Políticas macroeconómicas para el crecimiento</b>	<b>21</b>
<i>Ricardo Ffrench-Davis</i>	
<b>Flujos de capitales: lecciones a partir de la experiencia chilena</b>	<b>39</b>
<i>Eduardo Aninat, Christian Larrain</i>	
<b>La transformación del desarrollo industrial de América Latina</b>	<b>49</b>
<i>José Miguel Benavente, Gustavo Crespi, Jorge Katz, Giovanni Stumpo</i>	
<b>Las reformas de las pensiones en América Latina y la posición de los organismos internacionales</b>	<b>73</b>
<i>Carmelo Mesa-Lago</i>	
<b>Aportes de la antropología aplicada al desarrollo campesino</b>	<b>95</b>
<i>John Durston</i>	
<b>Prospección de la biodiversidad: potencialidades para los países en desarrollo</b>	<b>111</b>
<i>Julie M. Feinsilver</i>	
<b>La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y el Caribe</b>	<b>129</b>
<i>Alejandro C. Vera-Vassallo</i>	
<b>La crisis del peso mexicano</b>	<b>151</b>
<i>Stephany Griffith-Jones</i>	
<b>Publicaciones recientes de la CEPAL</b>	<b>172</b>

---

# Aportes de la antropología *aplicada al* desarrollo campesino

**John Durston**

*Antropólogo social,  
División de Desarrollo Social,  
CEPAL*

El surgimiento actual de interés en proyectos de desarrollo rural participativo basado en la comunidad campesina difiere de anteriores experiencias similares, y forma parte de una tendencia más amplia a descentralizar la gestión social, a habilitar a los beneficiarios de las políticas sociales y a darles mayor injerencia en su conducción. Para que no se repitan los fracasos de décadas pasadas en los programas destinados a reducir la pobreza rural es preciso incorporar elementos de la antropología aplicada moderna en los programas de capacitación de los extensionistas y en los modelos explicativos de los especialistas que formulan proyectos de desarrollo rural. El aporte práctico de esta disciplina proviene no sólo de experiencias de los antropólogos en proyectos de desarrollo, sino sobre todo del conocimiento de la realidad empírica emanado de la antropología académica. Aunque en otras disciplinas se manejan ya algunos conceptos antropológicos, éstos suelen corresponder a teorías antiguas, ya descartadas por muchos antropólogos. En este artículo se exponen algunos de esos "mitos antropológicos" y se explora cómo se pueden aplicar las nuevas percepciones de la antropología a algunos de los componentes más comunes de los proyectos de desarrollo rural. Los conceptos que se utilizan en esta doble tarea incluyen el ciclo de desarrollo del hogar campesino, la parentela como reserva de reciprocidad, la comunidad como referente de prestigio y la identidad étnica como recurso social.

# I

## Introducción

En varios gobiernos de América Latina y en los organismos internacionales que se ocupan de la reducción de la pobreza está resurgiendo una preocupación prioritaria por el desarrollo rural participativo basado en la comunidad. Que esto ocurra es natural, puesto que a pesar de la avanzada urbanización la pobreza en doce países latinoamericanos es predominantemente rural (Grupo del Banco Mundial, 1996; Valdés y Wiens, 1996). Ni las reformas estructurales, ni el crecimiento del producto, ni el funcionamiento del mercado han podido reducir significativamente la pobreza en ese sector.

Pero por otro lado, la historia de derrotas en la guerra contra la pobreza rural es larga, y no deja de llamar la atención que renazcan propuestas de inversión social para reanudar la lucha, en particular tras el repliegue de varios lustros debido a los magros resultados que obtuvieron en los años setenta los grandes proyectos de desarrollo rural integral.

Los nuevos proyectos de desarrollo rural participativo centrado en comunidades de pequeños agricultores distan mucho de ser "más de lo mismo":<sup>1</sup> sólo rescatan algunos elementos de aquellos proyectos integrales, ya que de partida se considera que su excesiva centralización y carácter tecnocrático elevaron los costos y entorpecieron la retroalimentación y la motivación de los beneficiarios (Errázuriz, 1986; Durston, 1988; FAO, 1988).

Ahora, se hace hincapié en que los programas de apoyo al pequeño productor rural sean participativos y se basen en la comunidad (Grupo del Banco Mundial, 1996; Banuri y otros, 1996). Cabe recordar que los pocos programas exitosos de desarrollo rural integral tuvieron en común un alto grado de participación real de los beneficiarios (Lacroix, 1985).

Aunque las propuestas actuales no parecen totalmente novedosas —el desarrollo participativo estuvo de moda en varias oportunidades anteriores, partiendo con el "desarrollo de la comunidad" de los años sesenta y llegando a una formulación más sofisticada a fines de los setenta y principios de los ochenta (Coombs,

1980)—, lo que sí es novedoso es que ellas están insertas en un nuevo paradigma general de lucha contra la pobreza.

Tales propuestas se inscriben en una tendencia más general a descentralizar la gestión amplia y sustentable de sistemas locales de recursos para dar participación a todas las partes interesadas (Grupo del Banco Mundial, 1996). El concepto de participación se hace a la vez más complejo y más concreto que las formulaciones ideológicas optimistas de otras épocas, y suele significar mayor poder efectivo de decisión para los beneficiarios (*empowerment*), más capacidad de negociación y el derecho a que se les rinda cuenta (*accountability*) (Durstun, en prensa). El esquema es novedoso, porque implica que los programas han de ser impulsados y gestionados principalmente por los beneficiarios y no por el gobierno central o por los técnicos (Ashby y Sperling, 1992).

Experiencias de décadas anteriores dejaron en claro hace tiempo que crear y organizar el involucramiento de la comunidad es mucho más complicado de lo que creen muchos proponentes de la participación comunitaria (Coombs, 1980, p. 23). En la mayoría de las aldeas rurales los recursos y el poder están concentrados, faltan instituciones realmente democráticas y hay rivalidades entre facciones. Las buenas intenciones no garantizan el éxito de la intervención desde afuera, a menos que tome en cuenta las actitudes, la sociología, las tradiciones culturales, la política y la economía de la comunidad (Coombs, 1980, p. 24).

En concreto, se requieren cambios en el entorno local y regional que posibiliten la democratización del desarrollo y el fortalecimiento de los excluidos como actores sociales (Fox, 1995), y la capacitación de planificadores y extensionistas en las dinámicas socioculturales de la sociedad campesina. En particular, es necesario comprender la organización social y las prioridades y estrategias campesinas, que pueden estar muy distantes de esquemas propuestos desde las sociedades urbanas, desarrolladas y "modernas".

La teoría antropológica de la organización social (1961) trata de esa realidad esquivada entre lo individual y lo macro (DeWalt y DeWalt, 1992); como tal, hace aportes explicativos y potencialmente prescriptivos de gran relevancia para los nuevos enfoques que ponen a

<sup>1</sup> "This is not business as usual!", Grupo del Banco Mundial, 1996, p. 15.

los actores sociales en el centro de las propuestas de participación (Cernea, 1996, pp. 340 a 352).

Tales propuestas dejan en claro que para poder ayudar a los pobres rurales a organizarse, a comprender las opciones de política y a formular sus demandas es preciso incorporar en las estrategias las recomendaciones emanadas de la investigación en materia de relaciones sociales (Grupo del Banco Mundial, 1996, p. 34). La investigación antropológica, en particular, ha creado un *corpus* de conocimiento sobre las comunidades campesinas latinoamericanas a través de más de medio siglo —a partir de Redfield, 1930; Foster, 1948; Tax, 1953 y otros—, el que ha mejorado a lo largo de los años gracias a nuevos hallazgos y al debate científico.

Ciertamente, la mayor parte de ese cuerpo de descripción etnográfica, análisis y desarrollo teórico es de carácter académico y confronta sólo tangencialmente los problemas prácticos de los programas de desarrollo rural. Sin embargo, tal acumulación de conocimiento y de teoría permite al antropólogo acceder a una amplia gama de instrumentos analíticos y de ejemplos comparativos, que en conjunto permiten apreciar la compleja realidad empírica del mundo campesino debajo de las impresiones superficiales (Cernea, 1996, pp. 340 a 352).

Se muestra así una vez más la falsedad de la supuesta dicotomía entre el trabajo académico o analítico, por un lado, y el trabajo práctico u operativo, por otro. La comprensión de la realidad de las comunidades pobres rurales que permiten los modelos teóricos y los conocimientos acumulados de la antropología no puede ser sustituida por la experiencia en el terreno, ya que ésta por sí sola suele reforzar modelos simples de la compleja realidad campesina. Aunque los profesionales en otros campos generalmente manejan conceptos antropológicos básicos, éstos suelen ser elementales y en muchos casos corresponden a teorías añejas ya superadas por la antropología moderna. Hasta hace poco, muchos agrónomos y economistas agrarios resistían la incorporación de antropólogos en el debate sobre pobreza rural, excepto en algunos temas acotados; pero está cada vez más claro que las nuevas propuestas requieren que los extensionistas en el terreno y los que formulan programas para combatir la pobreza rural incorporen en sus modelos y enfoques algunos elementos, básicos pero no simplificados, de la antropología (Cernea, 1996, pp. 340 a 352).

En particular, se percibe cada vez más la necesidad de cambiar el enfoque de la extensión agrícola dirigida a campesinos. Se quiere superar la tendencia,

predominante en la formación académica tradicional de extensionistas y planificadores, a pensar en una simple transferencia unidireccional de información y técnicas a productores que carecen de conocimientos o tienen ideas todas erróneas. Esta visión tradicional también supone que los beneficiarios existen en un medio social simple, estándar, que es igual en todas partes y no requiere de mayor análisis por los expertos que pretenden aumentar su productividad.

Si bien hay conciencia de las carencias de este enfoque y se sabe que las variables sociales y culturales pueden determinar el éxito o fracaso de un proyecto, hay menos claridad sobre cuáles son esas variables, cómo se las puede conocer y qué ajustes implican en las actividades de un proyecto concreto.

Aquí hemos considerado algunas percepciones compartidas: que es necesario profundizar el conocimiento de la realidad que pretendemos modificar; que las realidades socioculturales campesinas no sólo significan problemas y obstáculos para la transferencia de los conocimientos productivos de los expertos, sino también fuerzas y oportunidades que deben ser aprovechadas y potenciadas, y que hay elementos abstractos comunes a las diversas culturas y situaciones de los campesinos de diferentes lugares de América Latina. Estos elementos comunes permiten elaborar un marco común para guiar la construcción de modelos más complejos de realidades particulares en cada proyecto y cada comunidad rural. Algunos de esos elementos se refieren sobre todo a culturas de origen indígena, pero los procesos de sincretismo entre las culturas originarias y la española (tanto en los pueblos indígenas actuales como entre campesinos no indígenas) hacen posible extenderlos a toda comunidad campesina en América Latina, como marco general, para el análisis de cada realidad.

En las secciones que siguen se procurará definir brevemente los conceptos teóricos pertinentes de la antropología social y cultural: i) el ciclo de desarrollo de la unidad doméstica, ii) la comunidad como referente de prestigio; iii) la parentela como reserva de reciprocidad, y iv) la identidad étnica como recurso social. También se intentará corregir algunos mitos antropológicos comunes acerca de ellos, basados en antiguas teorías ya descartadas por la antropología, articular esos conceptos en un marco teórico coherente que guíe el análisis de situaciones concretas en proyectos de desarrollo participativo para pequeños productores, y señalar algunas connotaciones prácticas de este marco para ciertos componentes de los proyectos de desarrollo rural participativo, particularmente los de organización, extensión, crédito y comercialización.

## II

### Enfoque antropológico: algunos conceptos fundamentales

La cultura y la organización social informal<sup>2</sup> son factores determinantes de las decisiones de las personas y de la relación entre éstas y las organizaciones mayores.

El término "cultura" se ha incorporado al léxico moderno con un contenido más bien vago. Es importante desarrollar más el concepto detrás de la palabra, desde el punto de vista de la antropología moderna. Toda cultura tiene dos grandes componentes: por un lado, una visión del mundo, es decir, un conjunto coherente de creencias sobre la realidad; y por otro una visión ética, es decir, una escala de valores que determina actitudes sobre el bien y el mal y un conjunto de normas de comportamiento correcto de la gente. Para constituirse en una cultura, esta doble visión —de la realidad y de lo correcto— debe ser compartida y transmitida en grupos específicos y concretos de personas, a través de un idioma común. En la antropología de hoy se tiende a distinguir analíticamente entre el concepto de cultura (un sistema abstracto de ideas) y el concepto de estructura social (las prácticas, costumbres, interacciones regulares e instituciones que existen en la realidad concreta y que son observables).

Se ha legitimado hace tiempo la idea de que es necesario que todo especialista tenga una "mente abierta" a lo que ocurre en el ámbito intelectual fuera del "sistema cerrado" de su especialidad (Gluckman, 1964). Aun así, existe un problema de comunicación entre las distintas profesiones que estriba sobre todo en el hecho común de que incluso aquellos especialistas que han adquirido nociones elementales de otra disciplina —por ejemplo, de la teoría antropológica— suelen aprender (de los profesores de su propia especialidad o en textos de divulgación) teorías anticuadas, que ya han sido superadas en campos de conocimiento que avanzan con rapidez. A lo largo de este artículo

lo iremos reseñando y aclarando estos "mitos antropológicos", es decir, estas creencias ampliamente difundidas pero cuyos fundamentos se han debilitado en la antropología moderna.<sup>3</sup>

*Mito antropológico: Los sistemas culturales e instituciones informales de las sociedades indígenas y campesinas son tradiciones ancestrales que se han mantenido inmutables a través de los siglos; el contacto con la economía y la sociedad modernas, los medios de comunicación pública, etc., significa la destrucción de esas culturas y esas instituciones ancestrales.*

Tal creencia parece ser producto de las primeras hipótesis desarrolladas hace casi un siglo por la escuela funcionalista de la antropología. Hoy se sabe que los encuentros interculturales siempre significan tensiones para ambas partes (y en casos extremos pueden causar la desaparición de una cultura), pero que las culturas tienen mucho más capacidad de adaptación a los cambios en el medio material y en el de las ideas que las que anteriormente se les atribuía.

La cultura no es, sin embargo, un conjunto simple e inmutable de reglas que se pueda resumir en pocas palabras. Muchos antropólogos creen que ellas, aparte de expresarse a través de un idioma, *funcionan* como idiomas o como programas, comparables con los de la computación por ser mutables y contener sentencias y rutinas que quedan latentes para manifestarse sólo en circunstancias apropiadas. Las culturas están cambiando y adaptando constantemente sus creencias y normas, en respuesta a los cambios que ocurren diariamente en el medio social, económico e intelectual. En este sentido, no existen culturas tradicionales: no hay ninguna cultura en el mundo que hoy siga siendo idéntica a lo que era hace una generación, y ni siquiera

<sup>2</sup> El término "organización social informal" tiene una acepción en la antropología que es totalmente diferente de la usada en muchos proyectos de desarrollo, donde denota cualquier organización que no tiene personalidad jurídica. Los antropólogos aplican el mismo término a las relaciones sociales estables entre personas, que no siempre reciben siquiera nombres formales, pero que constituyen el tejido social que da fuerza a la comunidad campesina (Firth, 1961; Barth, 1966; Durston, 1992).

<sup>3</sup> En rigor, casi todas las ideas que aquí hemos llamado "mitos antropológicos" —con el propósito de dramatizar el discurso— encuentran defensores entre los mismos antropólogos. La antropología, como todas las ciencias, es un campo de batalla poblado por teorías en pugna. Las interpretaciones favorecidas en este artículo no son más que hipótesis que el autor apoya, sin perder la perspectiva de que las "verdades" de hoy con toda probabilidad serán modificadas en el futuro.

ra a lo que era hace un año. Una cultura, como un idioma silencioso, evoluciona permanentemente al modificarse el uso que hacen de ella las personas.

Las propuestas teóricas más novedosas proyectan una idea de las culturas que es aún más dinámica. Las ven —al igual que a los ecosistemas— como sistemas adaptativos en constante cambio, que son generados por la coevolución de las estrategias que aplican los agentes individuales de las poblaciones que conforman las sociedades en cuestión (Cowan y otros, 1995, varios artículos).

Entre los aspectos de las culturas que se examinarán más adelante sobresalen la reciprocidad y los valores de prestigio y *status* social; entre las formas institucionales de organización social, se hará hincapié en la diferencia entre hogar y familia y en el ciclo de desarrollo del hogar; en el parentesco y las parentelas; en los “contratos diádicos”, en los grupos de apoyo mutuo vinculados al clientelismo de los llamados “hombres grandes”, y en la comunidad como referente de prestigio y como contexto de la toma de decisiones.

### III

## El ciclo de desarrollo del hogar y la estrategia de vida del jefe de hogar en la gestión de la finca campesina

#### 1. Aportes y límites del enfoque basado en los sistemas de producción

Partimos del supuesto de que los proyectos de desarrollo rural se basan en una visión de la finca campesina que es especial desde el punto de vista de la teoría económica, pues diferencia esta clase de finca de una empresa agrícola capitalista clásica. En otras palabras, suponemos que los lectores de este trabajo comparten la percepción de que la unidad de decisión principal en la economía campesina, la finca familiar, combina una lógica de ganancia con una de consumo, ya que su fuerza de trabajo es a la vez propietaria de la empresa. A diferencia de la empresa capitalista, la finca familiar no tiene como objetivo de su gestión abaratar el costo de su propia mano de obra, ni puede reducir su personal cuando los requerimientos de mano de obra disminuyen.

*Mito antropológico: Para algunos teóricos de la economía agraria, la unidad campesina sigue una racionalidad particular, cuyo único propósito es la reproducción y no la acumulación de capital; en consecuencia, una vez satisfechas las necesidades básicas de reproducción social del hogar, los campesinos no seguirán produciendo para acumular, sobre todo si esto implica tomar riesgos. Esta visión del campesino poco proclive a participar en el desarrollo agrícola se refuerza*

*con el primer mito antropológico, señalado antes, de la cultura campesina como sistema ancestral inmutable y lleva a visualizar al campesinado como carente de espíritu emprendedor, adverso al riesgo, y en general “resistente al cambio”.*

Esta imagen del campesinado parece surgir de una mala lectura del sociólogo rural ruso Chayanov, aunque alimenta estereotipos arraigados desde hace muchas décadas. Se ve reforzada, además, por observaciones fragmentarias, anecdóticas, del comportamiento de algunos campesinos. Así, muchos campesinos pobres son adversos al riesgo, muchos disminuyen el trabajo familiar si están satisfechas sus necesidades básicas y muchos son resistentes al cambio; pero estos comportamientos son circunstanciales y no esenciales a la cultura campesina.

Por ejemplo, muchos antropólogos estiman que en la actualidad el privilegiar la mera subsistencia parece responder más bien a la necesidad de minimizar los riesgos en los hogares más pobres, cuando la supervivencia física misma está en la balanza (Durston y Crivelli, 1984). Sin embargo, en muchas de estas comunidades existen “campesinos ricos” que han avanzado en un proceso de acumulación sostenida. La reducción del trabajo familiar se produce cuando se logra superar una situación de excesiva autoexplotación, tras lo cual es posible aliviar el trabajo de los niños más pequeños y materializar la norma de división

sexual del trabajo, dejando a la mujer a cargo del hogar, el huerto familiar y el corral de animales menores.

La resistencia al cambio y a la innovación, por otro lado, casi siempre surge de algunos campesinos mayores, mientras que los jóvenes suelen ser muy abiertos a las ideas nuevas. Por muchos años esto se ha interpretado como evidencia de una reciente penetración de la cultura "moderna" en la generación nueva. Pero la repetición de este fenómeno en sucesivas camadas de jóvenes campesinos apoya la hipótesis de que se trata más bien de características de las diferentes etapas de vida (Durston, 1996), y que los campesinos viejos que hoy siguen fórmulas rígidas lo hacen por viejos, y pueden haber sido rebeldes e innovadores en su etapa juvenil, a veces imponiendo en su época nuevas fórmulas que hoy ya resultan inadecuadas a las condiciones actuales.

Sea en una lógica de supervivencia, sea en una de acumulación, las unidades campesinas aplican diversos "sistemas de producción" que combinan propósitos y productos múltiples. Un error básico de los programas de desarrollo rural es el de tratar como homogéneas las diversas fincas familiares de una comunidad o región, en vez de diferenciarlas en un número manejable de tipos o modelos de sistema productivo (véase DeWalt, 1985; Van Alphen, 1994).

En las páginas que siguen se analizará el tema de los propósitos múltiples, particularmente los extraeconómicos, que guían la toma de decisiones en la gestión de la empresa familiar campesina, y el de los recursos sociales que ésta moviliza en sus estrategias, que son a la vez económicas y sociales.

El examen de los sistemas productivos permite concluir que las organizaciones formales de propósito múltiple (cooperativas y comités) son útiles para coordinar la autosuperación de la pobreza rural, pero que las unidades fundamentales de decisión son las fincas familiares. Como estas fincas tienen tipos de sistema productivo bastante diversos (por razones ecológicas, sociales y del ciclo de vida del jefe de hogar), sus propósitos no siempre coinciden. La participación en un determinado objetivo de producción común, aunque sea decidido democráticamente en la organización, va a ser baja en las fincas cuyos sistemas productivos no incluyen ese objetivo en sus estrategias. Para ciertos propósitos específicos, por lo tanto, es mejor fomentar el surgimiento espontáneo de grupos de interés entre fincas que adhieran al mismo modelo de sistema de producción (Van Alphen, 1994). En gran medida, entonces, el trabajo con esos grupos debe ser flexible en

el tiempo, responder a demandas formuladas por los campesinos y fomentar grupos de interés según sistemas productivos.

Uno de los límites del enfoque basado en los sistemas de producción es que usualmente sólo entran en el análisis los objetivos económicos de la finca. La investigación y elaboración teórica de carácter antropológico hacen uno de sus principales aportes en este terreno al esclarecer cómo los objetivos sociales condicionan fuertemente la toma de decisiones del hogar campesino.

## 2. Factores sociales en la toma de decisiones campesinas

Hay varios niveles de definición de la "unidad de decisión" en la sociedad campesina, que van desde el individuo, pasando por el hogar nuclear, la familia extendida y el grupo informal de apoyo mutuo, hasta la comunidad. Todas estas "unidades" de diferentes niveles de agregación influyen entre sí en sus decisiones. Otro de los aportes del enfoque basado en los sistemas de producción es el de haber corregido la práctica tradicional de considerar como único interlocutor al "agricultor", es decir, al jefe de familia. Hoy los otros integrantes del hogar empiezan a perder su invisibilidad: se toma en cuenta también a la esposa y, en forma incipiente, a los jóvenes (Durston, 1996).

Sin embargo, al nivel mínimo de la toma de decisiones, el del individuo, es el jefe de hogar (usualmente masculino) el que más nos interesa en este análisis, porque en la sociedad campesina latinoamericana son sus objetivos (materiales y sociales) los que predominan en la estrategia económica del hogar. Este es el "otro lado del enfoque de género": el esfuerzo actual por superar la tradicional invisibilidad de la mujer campesina (Campaña, 1994) no debe llevarnos a descuidar el análisis de los roles masculinos y su incorporación en la planificación de las actividades de los proyectos de desarrollo.

De hecho, no hay igualdad de sexos en la toma de decisiones en la cultura campesina: ni en la indígena, ni menos aún en la no indígena. El jefe de hogar es el actor predominante en la definición de las metas de la empresa familiar, que suelen ser asumidas también por los otros miembros. A diferencia de lo que sucede en una empresa netamente comercial, los objetivos sociales del jefe —cumplir cargos religiosos, financiar estudios de los hijos, dar una buena dote a una hija, dejar herencia a los hijos y, sobre todo, acu-

mular prestigio social en la comunidad y la zona— tienen tanto o más prioridad que elevar la rentabilidad o la capitalización.

Aunque los objetivos del jefe son procesados a través de la negociación con los otros miembros del hogar, y aunque derivan en parte de su relación afectiva con éstos, el jefe de hogar es el que representa su finca, no sólo para los planificadores tradicionales sino para la sociedad; es también la figura que representa a toda su familia nuclear en la jerarquía de prestigio social de la comunidad. En consecuencia, las actividades productivas de la finca familiar y la participación de cada miembro de la familia en ellas están orientadas en gran medida a lograr los objetivos personales —sean éstos materiales o simbólicos— del jefe de hogar.

### 3. ¿Qué es una "familia"?

Es fundamental distinguir entre dos términos que comúnmente se utilizan como si fueran sinónimos: familia y hogar. Sin embargo, hogar no es familia. Mientras "hogar" es una unidad de residencia y consumo, en que suele haber un solo presupuesto de consumo y se acostumbra cocinar y comer una misma comida entre todos sus integrantes, "familia" es un concepto más amplio que se traslapa en el lenguaje cotidiano con "hogar" pero cuyas fronteras son de hecho más difusas. El panorama se complica si tomamos en cuenta que se suele decir tanto del hogar como de la familia que son de tipo "nuclear" o "extendido". Tampoco las publicaciones en ciencias sociales hacen un uso común, estándar, de estos términos, de modo que cada autor deberá aclarar su definición de ellos.

*Mito antropológico: Está muy difundido entre los científicos sociales no antropólogos un esquema simple que equipara la familia y el hogar extendidos con la "tradición" y con la cultura indígena y la ruralidad, y toma la familia y el hogar nucleares como instituciones propias de la cultura occidental, moderna y urbana.*

El primer peligro de este esquema es el de confundir el concepto de familia (como red de parientes) con el concepto de hogar (como unidad doméstica y de residencia). Es esta última institución la que registran los censos y las encuestas de hogares; y por ende, las estadísticas casi siempre nos hablan de hogares y no de familias.

En segundo lugar, la dicotomía simple que plantea este mito no corresponde a la realidad. En muchos países de la región hay una mayor proporción de ho-

gares extendidos en las áreas urbanas que en las rurales, producto del mayor costo de la vivienda urbana.

Además, el hogar extendido —la unidad de residencia que además del hogar nuclear incluye a otros parientes del jefe, usualmente nueras y nietos, padres ancianos o suegros— es menos común que el hogar nuclear en las áreas rurales latinoamericanas. Esto no es porque la sociedad campesina se haya "urbanizado" o "modernizado", sino porque el hogar extendido representa una etapa o fase en el largo ciclo de desarrollo normal del hogar, en la cual los hijos del jefe se han casado y residen temporalmente con los padres mientras logran el ingreso y los ahorros necesarios para independizarse. Etnografías realizadas en un gran número de comunidades campesinas tradicionales de todas partes de América Latina hace más de medio siglo daban cuenta de una mayoría de hogares nucleares, al igual que hoy.

Por los motivos expuestos, el hecho de que la mayoría de los hogares de una comunidad campesina sean nucleares no significa que esa comunidad esté perdiendo su cultura tradicional. Por el mismo razonamiento es igualmente falso que la familia extendida esté desapareciendo hoy en la sociedad campesina: la ayuda entre parientes cercanos aunque no residentes en el mismo hogar sigue siendo importante, si bien toma formas diferentes a las de antaño. El término más preciso para referirse a este concepto abstracto de "familia" o "parientes" es el de parentesco; y, como veremos a continuación, el parentesco es la base principal de las relaciones interpersonales en que se fundamenta la reciprocidad.

Aquí preferimos asociar el concepto de hogar al de finca, con un jefe de hogar que es el agricultor "gerente" de ella. Dada la importancia que tiene para el hogar el ciclo de vida de éste, nos interesa sobre todo analizar la unidad nuclear, es decir, el jefe con su esposa e hijos. El término familia será usado aquí para referirse a los parientes cercanos que suelen ayudarse por sus lazos de descendencia común o de matrimonio. Las connotaciones prácticas de estas definiciones se aprecian en el diagrama siguiente (el hogar nuclear siempre existe; pero para evitar confusión no nos referimos a la familia nuclear, ya que en la práctica coincide con el hogar nuclear):

	Hogar	Familia
Nuclear	Siempre existe	Abstracción
Extendido	Fase ocasional en el ciclo vital	Siempre existe

#### 4. Ciclo de vida del jefe de hogar y ciclo de desarrollo del hogar

Vale la pena subrayar lo importante que es en este contexto el factor etario —las edades de las personas y los cambios socioeconómicos asociados a su evolución— ya que esta variable es casi siempre omitida en los marcos conceptuales de los proyectos de desarrollo rural (Durston, 1996). Para tocar solamente nuestro tema inmediato, la estrategia del jefe de hogar, diremos que con el avance en su ciclo de vida normalmente aumenta la capacidad de decisión autónoma, la relación fuerza de trabajo/dependientes y los recursos acumulados por el jefe de hogar.

Debido a la estrecha identidad entre los objetivos de la finca campesina —la “empresa”— y los objetivos personales del jefe, la correlación del ciclo de vida de éste con el ciclo de desarrollo del hogar<sup>4</sup> es también estrecha. En otras palabras, podemos describir este último ciclo en relación a la edad del jefe de hogar.

En rigor, lo más relevante aquí no es la edad cronológica de ese jefe sino la secuencia de etapas en el ciclo normal de vida masculina campesina: la infancia dependiente, la etapa escolar, la de ayudante del padre en labores productivas, la de parcial independización económica, la de recién casado, la de padre de

hijos menores, la de jefe de una fuerza laboral familiar adolescente, la de jefe de un hogar extendido, la de creciente pérdida de control sobre el trabajo de los hijos adultos, la de donación o herencia anticipada de tierra a los hijos, hasta la etapa final de anciano dependiente.

Cualquiera de estas etapas puede darse a diferentes edades o simplemente no darse en cada caso particular; sólo hay tendencias estadísticas hacia un ciclo etario de vida común a todos, aunque estas tendencias son fuertes en una misma comunidad o cultura regional campesina. En términos operativos, puede ser más preciso tomar la edad del jefe de hogar al casarse, o al nacer el primer hijo, como punto de partida del ciclo de desarrollo del hogar.

Como tendencia predominante, a medida que avanza el ciclo de vida del jefe, también en el ciclo de desarrollo del hogar aumenta paulatinamente tanto el número de miembros como la relación de trabajadores activos/dependientes y tierra poseída. Las cantidades de estos activos siguen curvas similares, con apogeos entre los 40 y los 60 años de edad del jefe de hogar. Finalmente, la “diferenciación demográfica” da término a la desigualdad social potencial de esta concentración de recursos, mediante la división de capital por herencia entre varios hijos.

## IV

### El prestigio social, la comunidad y los cambios en la jerarquización probable de los objetivos

#### 1. El prestigio del jefe como objetivo del hogar

El enfoque económico de la finca campesina reconoce que ésta jerarquiza los diferentes objetivos económicos y familiares que guían sus decisiones productivas. La visión del ciclo de desarrollo del hogar ayuda a entender cómo cambian los objetivos extraeconómicos o “familiares” con las etapas de este ciclo. La prioridad que establece el jefe de hogar evoluciona desde el objetivo prioritario de subsistencia/consumo del jefe joven, a la acumulación/capitalización del jefe de hogar de mediana edad, y al propósito de maximizar

su propio prestigio (mediante la combinación de riqueza, generosidad y servicio) del jefe mayor.

La importancia del prestigio en una comunidad campesina es generalmente subestimada en los proyectos de desarrollo rural, en parte por ser éste un factor no económico; pero probablemente también porque se acepta el estereotipo de campesinos esencialmente iguales, es decir, igualmente pobres. Por otra parte, el técnico o profesional, desde una posición social superior, puede subestimar el grado de respeto y admiración de que puede ser objeto un campesino entre sus pares. Finalmente, la escala de valores que determina el prestigio de un individuo varía de un contexto cultural a otro, aunque los tres factores que menciona el párrafo precedente sean esencialmente universales.

<sup>4</sup> Véase más detalles sobre el ciclo de desarrollo del hogar en Goody (ed.), 1958.

## 2. La comunidad rural como referente de prestigio

En las zonas campesinas pobres de los Andes, México y Mesoamérica el prestigio y el *status* (el rango social que resulta del prestigio ganado por un individuo) han sido tradicionalmente asociados al desempeño de una serie de "cargos" cívico-religiosos que exigen una gran dedicación de recursos materiales y de tiempo del jefe de hogar.

*Mito antropológico: Una hipótesis de los primeros estudios antropológicos que resultó ser falsa en muchos casos era que los gastos en fiestas funcionaban para lograr una nivelación de la riqueza personal, al exigir mayores gastos a los hombres que habían logrado iniciar un proceso de acumulación que podría llevar a su diferenciación social (mecanismos de nivelación).*

Se ve ahora, por el contrario, que tanto el gasto como la dedicación de tiempo servían como inversiones en prestigio y en reciprocidad difusa (véase más abajo) que rendían posteriores beneficios económicos: los gastos asociados a los cargos no reducían al que los detentaba (cofrade, alcalde rezador, principal, etc.) al nivel común de pobreza. Si bien durante el año posterior al auspicio de un gasto cívico-religioso se

reducían el capital y el nivel de consumo de un hogar, a la larga el jefe de hogar volvía a acrecentar su prestigio y su fortuna material.

Estos tradicionales cargos formales, cuyo desempeño era la manifestación más visible del prestigio de los jefes de hogar, han cambiado profundamente en las últimas décadas, por ejemplo, en el occidente de Guatemala. En este país, aparte de varios cargos políticos formales que perduran y aumentan, dos nuevas instituciones formales han aumentado su presencia en este terreno: las sectas evangélicas y los proyectos de desarrollo o de ayuda internacional. Muchas de las actividades del viejo sistema cívico-religioso sincrético, que medio siglo atrás permitía a un jefe de hogar (con bastante tierra, hijos grandes y ahorros) mostrar su capacidad de gasto y su dedicación al prójimo, ahora han sido suplantadas por el desempeño de cargos en congregaciones evangélicas, en las nuevas organizaciones laicas católicas y, crecientemente, en puestos de presidente de comité, promotor u otros en la ayuda internacional para proyectos de desarrollo. Según algunos analistas (Stall, 1993), estos puestos, que llevan además una esperanza de beneficios de clientela, surgen ahora como los nuevos "cargos" de prestigio comunitario para un jefe de hogar campesino.<sup>5</sup>

# V

## La reciprocidad y la red Ego-centrada de la parentela como recursos sociales

### 1. La reciprocidad: principal recurso social del hogar

El hogar/finca tiene, además de sus recursos materiales y humanos, una categoría importante de recursos sociales, consistente esencialmente en lazos que fortalecen la cooperación. A diferencia de otros medios sociales, y en contraste con algunos estereotipos de la cooperación campesina, ésta se basa menos en una solidaridad implícita en un contexto amplio que en lazos interpersonales de individuos concretos y específicos.

Quizás el concepto más importante para entender mejor la cultura campesina y profundizar más allá de las apariencias superficiales es el de la reciprocidad difusa. Aunque la reciprocidad es una forma de inter-

cambio, se parece menos a una transacción económica que a un intercambio repetido de regalos y favores sin compensación inmediata ni exacta (por ende difusa), en que cada expresión de ayuda reafirma y fortalece la confianza entre las dos personas involucradas.

<sup>5</sup> Este es sólo uno de varios cambios históricos recientes que deben ser conocidos por el personal de proyectos, no como simple trasfondo de la situación actual sino como dinámica de una transformación social actualmente en marcha. Otro es el crecimiento demográfico durante la última generación, que por su efecto en la carga poblacional sobre la tierra productiva ha alterado, entre otras cosas, tanto la autoridad gerontocrática en el hogar como las relaciones políticas en el área. Por su vigencia en el ámbito socioeconómico, estos procesos históricos aún afectan el quehacer del personal en terreno: éste debe conocer su evolución durante el pasado reciente para entenderlos bien.

He allí otro aspecto importante de la reciprocidad campesina: ésta no es una relación grupal (o es grupal a través de un conjunto de relaciones individuales), sino que es una relación de acuerdo implícito estable entre dos personas, lo que Foster llamó un "contrato diádico": un contrato totalmente informal, "diádico", porque es entre dos (Foster, 1961, pp. 1172 a 1192). Estos contratos no explicitados entre dos personas, para ayudarse en tiempos de necesidad y en emprendimientos económicos de cierto riesgo, operan sobre todo en medios en que la sanción de la ley está débil y donde se requiere además alguna seguridad personal, de fe o confianza, en la solidaridad de la otra persona. En todas las culturas, y especialmente en la campesina, la ética compartida crea un fuerte deber de ayuda, honestidad y sacrificio para con los parientes, particularmente los parientes cercanos de descendencia común. La reciprocidad difusa, por ende, es más fuerte entre parientes, aunque se extiende a amigos de muchos años, lo que se formaliza y se refuerza religiosamente mediante el compadrazgo y el padrino de bautismo, matrimonio, y otros.<sup>6</sup>

*Mito antropológico: La reciprocidad difusa impide que un campesino que logra ahorrar pueda invertir y acumular capital para crecer como empresa familiar. Las demandas del deber de ayuda mutua con parientes obliga al campesino esforzado a repartir inmediatamente sus ahorros entre sus parientes menos afortunados.*

Para refutar esta vieja creencia, que subvalora la capacidad de la finca familiar para desarrollarse, es necesario ahondar algo más en la naturaleza de las redes de reciprocidad entre los campesinos de América Latina.

## 2. La red de parentesco: reserva de recursos sociales

Si bien las relaciones de reciprocidad estables más fuertes y confiables que puede tener un individuo son aquéllas con sus parientes, no todos los parientes son participantes activos en relaciones "diádicas" con un individuo dado (en jerga antropológica, un "Ego"). Al contrario, los parientes conocidos y reconocidos de un Ego no son más que una reserva potencial de relaciones de reciprocidad: con muchos parientes la

interacción es sólo ocasional y casual, y con algunos hay relaciones de conflicto que imposibilitan la reciprocidad estable con su carga afectiva positiva. Y como el conjunto de las personas que ocupan los roles de parentesco (hermano, tío, cuñado, etc.) es objetivamente diferente para diferentes individuos, esta red de relaciones sociales potenciales es "Ego-centrada": cada Ego está al centro de una telaraña de parientes en círculos concéntricos, que se traslapa y se entrecruza con las redes de parentesco de los demás Egos en una misma comunidad.

## 3. Parentelas, grupos de apoyo y "hombres grandes"

De esta red abstracta de relaciones potenciales (a la cual se añaden vecinos, amigos y miembros de la misma generación de Ego), cada jefe de familia campesina mantiene activas relaciones de reciprocidad difusa con una red Ego-centrada mucho más reducida. También, como es obvio, participa en las redes Ego-centradas de sus parientes. A estas redes de relaciones reales de intercambio entre parientes se ha dado el nombre de parentelas. El hecho de que estas parentelas se traslapen entre sí en un denso tramado de relaciones de reciprocidad, con constantes intercambios de ayuda, es lo que da una suerte de solidaridad invisible a la comunidad, mucho más fuerte de lo que puede brindar el sentimiento abstracto de un interés social común frente al resto del mundo.

La parentela no es un "grupo social" en el sentido estricto de la teoría antropológica y sociológica, porque este último concepto denota algo más que una red dispersa o una simple categoría de personas similares: un grupo social es un conjunto de personas con relaciones estables de interacción que tiene fronteras perceptibles, las que distinguen a sus integrantes de otras personas que no son miembros de ese grupo. En este sentido es que las parentelas Ego-centradas han sido llamadas "cuasi grupos" (Mayer, 1966).

Sin embargo, con gran frecuencia las parentelas constituyen la base de auténticos grupos sociales, cuya presencia tiene importantes implicaciones para cualquier intento de intervención en una comunidad campesina donde ellas existen. Estos grupos sociales "reales" aunque informales son grupos de apoyo a individuos específicos y destacados, que en algunas culturas (comunidades de las zonas andinas, por ejemplo) son llamados "hombres grandes" o términos similares. Estos cuasi grupos, contrariamente al mito de la presión social para repartir cualquier ahorro, contribu-

<sup>6</sup> A tal punto se asimilan estas bases de reciprocidad con la más antigua, que el compadrazgo y el padrino han sido llamados "parentesco ficticio".

yen a que el hogar campesino logre acumular capital y crecer como empresa, mediante los aportes en trabajo de la red de reciprocidad. A cambio, los parientes menos empresariales o más jóvenes gozan de la seguridad de la ayuda del "hombre grande" en momentos de necesidad.

*Mito antropológico: Las relaciones de reciprocidad en las sociedades campesinas o indígenas son todas horizontales, es decir, entre iguales.*

Como hemos visto, predomina la tendencia a que los jefes de hogar mayores tengan más recursos y más *status* que los jóvenes en general, lo que da lugar a relaciones de reciprocidad "vertical" o de patrón-cliente. En el occidente de Guatemala la reciprocidad entre desiguales se basa también en una estratificación social interna a la comunidad indígena, a veces fuerte, con herencia de abundantes bienes y de alto *status* de algunos padres a sus hijos.

Por ende, muchos "hombres grandes" dirigen grupos de apoyo relativamente estables y delimitados, basados en sus propias parentelas pero aumentados en

números por relaciones de padrinazgo y compadrazgo con varios no parientes. Estos grupos actúan como empresas económicas ampliadas y como facciones o *cliques* en apoyo a un hombre en particular en la competencia por prestigio dentro de la comunidad. Como sus integrantes no pueden ser al mismo tiempo integrantes de las parentelas de hombres de prestigio rivales<sup>7</sup>, es conceptualmente válido hablar de grupos sociales auténticos en estos casos. En algunas comunidades hay un solo "hombre grande" que ha destacado sobre los demás. En otras, hay dos o más, todos con sus respectivos grupos de apoyo basados en la reciprocidad horizontal y vertical, lo que da lugar a conflictos de facciones en los ámbitos económico, político y organizativo. En muchos casos, por lo demás, se da la paradoja de que, para reforzar lazos comerciales, hay relaciones de compadrazgo con forasteros de estratos sociales no campesinos, que a veces son los mismos que han despojado a las comunidades de tierras o de ganancias por ventas de productos.

## VI

### La identidad étnica como recurso social

No debe haber ninguna duda de que las diferencias étnicas de identidad y cultura condicionan fuertemente cualquier intento de modificar la realidad campesina indígena. La importancia más evidente de las diferencias entre campesinos indígenas y no indígenas estriba en que tanto las relaciones interpersonales como las visiones de la realidad y las escalas de valores que guían el comportamiento individual de unos y otros siguen patrones específicos profundamente diferentes. Por otra parte, la condición de indígena es producto de una categorización común a una gran diversidad de pueblos originarios, que los relega a todos a un *status* inferior a los estratos coloniales español, criollo y mestizo.

#### 1. Identidad étnica y organización social

La influencia de la cultura y la organización social indígenas tiene evidente importancia para los proyectos de desarrollo participativo; ésta suele expresarse anecdóticamente en dificultades para echar a andar proyectos en lo que se ha llamado la comunidad indí-

gena corporativa cerrada, que funciona como defensa al asedio económico de la sociedad dominante, en algunos casos dentro de verdaderas regiones de refugio aisladas.

La atención a las particularidades étnicas no ha de limitarse, sin embargo, a las recetas antropológicas que se pudiera dar para superar resistencias a la presencia del proyecto o a la adopción de las innovaciones que éste propone. En muchos casos la renuencia a las innovaciones se basa en realidades que el proyecto mismo se verá obligado a conocer y comprender, para modificar su propia oferta de innovación; en otros casos, refleja una cautela fundada frente a cambios que pueden poner en riesgo la supervivencia misma de la comunidad.

Pero las mismas comunidades indígenas más cerradas suelen ser altamente corporativas, en el sentido

<sup>7</sup> El prestigio, a diferencia del capital (que puede ser generado o creado), y en mayor grado que la tierra, es un "bien absolutamente limitado", ya que solamente una persona puede ser el hombre más prestigiado de una comunidad dada.

de conformar un verdadero "cuerpo" en el que la acción colectiva es muy eficaz. Importante en tales casos es conocer las organizaciones informales (en sentido estricto) y sus bases religiosas y de reciprocidad, para estimular en forma correcta el liderazgo real con apoyo adecuado del proyecto.

Hay otros elementos de las diferencias étnicas que es aún más necesario analizar en un proyecto de desarrollo campesino: el de las relaciones interétnicas, y el de la identidad étnica y cultural. En todas las sociedades del mundo existe algún grado de prejuicio y discriminación de índole étnica; los pueblos indígenas, incluso allí donde las fronteras étnicas son borrosas, se ven afectados por una cultura predominante que, junto con restarles acceso a recursos materiales (FIDA, 1993), les transmite mensajes sobre su supuesta inferioridad.

## 2. Identidad étnica y desarrollo

En los proyectos de desarrollo, entonces, hay dos aspectos difíciles pero necesarios de tratar en relación al tema étnico. En primer lugar, el proyecto se desarrolla en una estructura de poder étnicamente desigual que dificulta el logro de su objetivo superior, y, como hecho conexo, la mayoría de los funcionarios del proyecto pertenece al grupo étnico predominante y son monolingües en el idioma de este grupo.

En segundo lugar, la cultura predominante transmite a la indígena su percepción de que ésta es inferior, sea en una perspectiva racista, o en una "ilumi-

nista", según la cual el conocimiento occidental monopoliza la verdad iluminada en tanto que la indígena es supuestamente un reducto de ignorancia y superstición. El peligro está en que actitudes implícitas que proyectan la opinión íntima de algunos extensionistas u otros funcionarios sugieran que el proyecto ofrece conocimiento y poder "superiores" y lleven a visualizar al indígena como un ignorante. Esta visión, a veces inconsciente, tiene sus peores efectos cuando es internalizada y aceptada por personas indígenas, que terminan negando su propia identidad étnica (Adams, 1990, pp. 197 a 224).<sup>8</sup>

Un sentido claro de identidad es una necesidad humana básica tan importante como el alimento. Una autoimagen positiva que incluye la pertenencia a un sector de la humanidad que es visto como valioso, como un motivo de amor propio, es esencial, particularmente en la fase adolescente de constitución de la personalidad adulta. Afortunadamente, hay en toda América Latina una tendencia reciente a la constitución de autoimágenes positivas basadas en la identidad étnica indígena. Pero como el problema todavía es muy real, una estrategia de desarrollo que lo desestime haría peligrar el logro de los objetivos del proyecto mismo (Kleymeyer, 1993; Partridge y otros, 1996).

Para la plena aplicación de un análisis del tema étnico, es necesario desarrollar también objetivos de fortalecimiento cultural y autogestión indígena, temas que exceden el propósito introductorio de este trabajo.<sup>9</sup>

# VII

## Algunas connotaciones prácticas

Algunos de los conceptos antropológicos reseñados en este artículo pueden ser relevantes para áreas específicas del quehacer práctico de los proyectos de desarrollo rural participativo centrados en la comunidad: por ejemplo, para la tipificación de hogares o fincas, para el análisis de probables impactos sistémicos de las actividades de los proyectos, para la constitución de grupos organizados y, como veremos a continuación, en especial para aquellos componentes de los proyectos que están vinculados a la organización, la extensión, el crédito y la comercialización.

El concepto de ciclo vital tiene especial utilidad

práctica para los componentes de *organización* y *capacitación* de los proyectos que consideramos. Los adultos jóvenes, con más educación y más fáciles de capacitar, rara vez poseen un alto grado de autoridad, prestigio o poder. Se les puede preparar como técnicos y es importante apoyar su capacitación a media-

<sup>8</sup> Como señala Adams, y en consonancia con la definición de cultura presentada al inicio del presente artículo, el cambio cultural no significa necesariamente la pérdida de identidad indígena.

<sup>9</sup> Véase un diagnóstico y una propuesta relativa a los proyectos FIDA con pueblos indígenas en Helms, 1994.

no plazo, como posibles dirigentes en el futuro. Pero son también los jóvenes los que más migran, por tener menos posibilidades de manejar recursos locales en esa etapa de su ciclo vital.

En lo que toca al componente de *crédito*, es el hombre de alrededor de 35-45 años el que más quiere invertir. Al joven se le hace difícil porque es más pobre, se concentra en la supervivencia o prefiere migrar. Pero la oferta de crédito a jóvenes puede estimular la herencia anticipada para captar más recursos para el hogar. Incluso la percepción de una posibilidad de inversión previsible a través de un proyecto puede hacer que los migrantes vuelvan. Como los jóvenes tienen nuevas ideas de consumo e independencia son más propensos a interesarse en propuestas de generar novedosas fuentes locales de ingreso en vez de emigrar.

El prestigio de un cargo asociado al proyecto puede ser, además, un potente activo del componente de *participación*, si se analiza y aprovecha adecuadamente.

Conocer la *organización* social informal es esencial para trabajar con un enfoque participativo en cada comunidad concreta con miras a reducir la pobreza rural, ya que las relaciones específicas no pueden predecirse con exactitud por un marco conceptual o el conocimiento de comunidades similares. Es positivo para las actividades de un proyecto que el potencial de cooperación vaya más allá del grupo de interés basado en los sistemas de finca, y que el grupo de apoyo, las relaciones de parentesco y la reciprocidad vertical lleven todos a formas multifacéticas de cooperación que excedan el marco de un solo modelo de producción.

Sin embargo, es necesario tener presente que la dinámica de cooperación en una escala mayor que la del cuasi grupo de apoyo mutuo sigue otros criterios para consolidarse. La cooperación entre personas que no tienen relaciones anteriores de reciprocidad exige una constante reiteración de acciones conjuntas, para probar y fortalecer la confianza en miembros de otros grupos (rivales) de reciprocidad, y también para confirmar (con comprobaciones repetidas) la fe en la propuesta del proyecto y en las capacidades de su personal.

Es importante, en el componente de *organización*, no suponer que la selección de jóvenes por parte de la comunidad como presidentes de organizaciones fomentadas desde afuera es un indicador seguro de que ellos tienen la autoridad que el puesto parece otorgarles. Con frecuencia los hombres de mayor prestigio no ocupan

puestos formales en la comunidad; los jóvenes cuentan con su apoyo por sus conocimientos del mundo no campesino, pero pueden no ser más que "embajadores" o "cancilleres" de los gobernantes reales, informales, de la comunidad, quienes en muchos casos no dominan el idioma de la cultura predominante.

El componente de *comercialización* es clave para el éxito de los proyectos rurales antipobreza, porque tienen el potencial de mejorar significativamente el precio recibido por las cosechas, ya en el primer año de actividad de un proyecto. Sin embargo, la constitución y el funcionamiento de comités de comercialización presentan una serie de complicaciones para cuya resolución pueden ser claves los conceptos antropológicos de parentela, cuasi grupo y reciprocidad patrón-cliente.

Por ejemplo, al iniciarse actividades de comercialización por un grupo de campesinos bajo el alero del proyecto, se pueden romper las relaciones de dependencia y explotación con intermediarios que utilizan los lazos de reciprocidad para tales efectos. El desafío principal es de confianza mutua entre los campesinos involucrados, ya que tendrán que confiar sus productos a algunos de los miembros del comité de comercialización, encargados de entregarlos en un centro de acopio y de finalizar la venta. Evidentemente, las parentelas ofrecen la base para tal confianza; pero por lo general no todos los integrantes de una parentela producen y comercializan los mismos cultivos. Por lo tanto, la comercialización constituye una actividad ideal para intentar extender hacia grupos de interés más amplios la cooperación que caracteriza las relaciones de parentela.

La comercialización también puede ser un terreno fértil para contribuir a mitigar la centralidad que tiene la estrategia de vida del hombre jefe de hogar, frente a la de la mujer. En muchas culturas campesinas el comercio (la venta de pequeñas cantidades de productos al consumidor en ferias y mercados cíclicos) es una actividad tradicional de la mujer adulta. En general, su producción propia de ganadería menor, hortalizas, artesanías, etc., le pertenece personalmente, así como el ingreso que percibe por su comercialización. De esta manera, la constitución de comités de comercialización compuestos por mujeres, así como de "bancos de mujeres" organizadas alrededor de estas actividades productivas, ya está culturalmente sancionada como algo tradicional y aceptable.

Finalmente, en lo que se refiere al componente de *extensión*, los conceptos antropológicos claves presentados en este artículo deben ser asimilados por los

extensionistas, pero aún más importante es que ellos se habitúen a pensar como investigadores, cultiven la curiosidad por saber más, traten de entender mejor la realidad campesina y no se limiten a transferir conocimientos técnicos. Esto implica recoger datos, enriquecer sus propios modelos de sistemas productivos y

tener conciencia de su rol ambivalente: como funcionario público no indígena, por lo general joven, cuyo prestigio, en un cargo logrado a pesar de su menor edad y con independencia de sus conocimientos, dependerá de su vocación de servicio y del poder del proyecto frente al aparato estatal.

## VIII

### Comentario final

La esperanza de que estas notas puedan tener utilidad en proyectos de desarrollo rural participativo obedece al hecho de que la misma planificación productiva, y en especial el análisis de las dificultades inevitables en la marcha de todo proyecto, exigen que el análisis no se limite a un modelo estándar de "pequeño productor", sino que abarque la particular realidad sociocultural de los campesinados latinoamericanos. El principal objetivo de haberlas redactado ha sido el de contribuir a desarrollar capacidad de análisis en el personal no antropológico de los proyectos de desarrollo rural —especialmente entre los extensionistas, que son el factor humano clave de todo proyecto rural—, y de estimular en ese personal una inquietud por desarrollar modelos más sofisticados de la realidad que pretenden cambiar.

No es demasiado ambicioso, sin embargo, pensar también en desarrollar más la capacidad de análisis de los propios beneficiarios de los proyectos rurales. Esa capacidad les será necesaria cuando se retire el apoyo externo, y el sistema específico de producción, crédito, organización y comercialización que deja un proyecto empiece a fallar frente a los cambios que tarde o temprano se producirán en el entorno y que obligarán a los campesinos a replantearlo en forma rápida. No parece para nada utópico creer que los campesinos de hoy, indígenas y no indígenas, podrán llevar adelante el análisis y la gestión requeridos si lo que se les transfiere no son sólo técnicas acotadas, sino también capacidades de gestión y de toma de decisiones frente al cambio.

### Bibliografía

- Adams, R. (1990): Algunas observaciones sobre el cambio étnico en Guatemala, *Anales de la Academia de Geografía e Historia de Guatemala*, vol. LXIV, Guatemala.
- Ashby, J. y L. Sperling (1992): Institutionalizing participatory, client-driven research and development, trabajo presentado en la Reunión de Cientistas Sociales del Grupo Consultivo sobre Investigaciones Agrícolas Internacionales (CGIAR), La Haya, Países Bajos, 17 al 20 de agosto, mimeo.
- Banuri, T. y otros (1996): *Desarrollo humano sostenible: de la teoría a la práctica*, Nueva York, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- Barth, F. (1966): *Models of Social Organization*, Glasgow, University Press.
- Campaña, P. (1994): *Informe. Consultoría sobre género en desarrollo*, Proyecto de Desarrollo Rural de la Sierra de los Cuchumatanes, Chiantla, Guatemala, mimeo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1994): *Panorama social de América Latina 1994*, LC/G.1844, Santiago de Chile.
- Cerna, M. (1996): *Social Organization and Development Anthropology: The 1995 Malinowski Award Lecture*, Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series, N° 6, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Coombs, P. (ed.) (1980): *Meeting the Basic Needs of the Rural Poor: The Integrated Community-Based Approach*, Nueva York, Pergamon Press.
- Cowan, G. y otros (1995): *Complexity: Metaphors, Models, and Reality*, Santa Fe, Nuevo México, Santa Fe Institute.
- DeWalt, B. (1985): Anthropology, sociology, and farming systems research, *Human Organization* vol. 44, N° 2, Universidad de Nuevo México.
- DeWalt, K. y B. DeWalt (1992): Agrarian reform and the food crisis in Mexico: Microlevel and macrolevel processes, J. J. Poggie, Jr., y otros (eds.), *Anthropological Research: Process and Application* Nueva York, SUNY.
- Durston, J. (1988): Política social rural en una estrategia de desarrollo sostenido, *Revista de la CEPAL*, N° 36, LC/G.1537-P, Santiago de Chile, CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (1992): *Organización social de los mercados campesinos en el Centro de Michoacán*, 2ª ed., México, D.F., Presencias/Instituto Nacional Indigenista (INI).
- \_\_\_\_\_ (1993): Los pueblos indígenas y la modernidad, *Revista de la CEPAL*, N° 51, LC/G.1792-P, Santiago de Chile, CEPAL.
- \_\_\_\_\_ (1996): Estrategias de vida de la juventud rural, *Juventud rural, modernidad y democracia en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL/Fondo de las Naciones Unidas para la

- Infancia (UNICEF)/Organización Iberoamericana de Juventud (OIJ).
- \_\_\_\_\_ (en prensa): La participación comunitaria en la gestión de la escuela rural, *mimeo*.
- Durston, J. y A. Crivelli (1984): Diferenciación campesina en la sierra ecuatoriana: análisis estadístico de cinco comunidades en Cotopaxi y Chimborazo, M. Chiriboga, y otros, *Estrategias de supervivencia en la comunidad andina*, Quito, Centro Andino de Acción Popular (CAAP).
- Errázuriz, M.M. (1986): Las insuficiencias del desarrollo rural, *El crecimiento productivo y la heterogeneidad agrícola*, LC/L.396, Santiago de Chile, CEPAL/Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).
- FAO (1988): *Potencialidades del desarrollo agrícola y rural en América Latina y el Caribe*, Roma.
- FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola) (1993): *El estado de la pobreza rural en el mundo: la situación en América Latina*, Roma.
- Firth, R. (1961): *Elements of Social Organization*, 3a. Ed., Boston, Massachusetts, Beacon Press.
- Poster, G. (1948): *Empire's Children: the People of Tzintzuntzan*, Washington D.C., Smithsonian Institution.
- \_\_\_\_\_ (1961): The diadic contract: a model for the social structure of a Mexican peasant village, *American Anthropologist*, vol. 63, Washington, D.C.
- Fox, J. (1995): Governance and rural development in Mexico: State intervention and public accountability, *The Journal of Development Studies*, vol. 342, N° 1, Londres, Frank Cass, octubre.
- Gluckman, M. (ed.) (1964): *Closed Systems and Open Minds*, Chicago, Illinois, Aldine.
- Goody, J. (ed.) (1958): *The Developmental Cycle in Domestic Groups*, Cambridge Papers in Anthropology N° 1, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University.
- Grupo del Banco Mundial (1996): *From Vision to Action in the Rural Sector*, Washington D.C., Banco Mundial, marzo.
- Helms, B. (1994): *Indigenous Peoples in Latin America and the Caribbean: IFAD Policies and Projects*, Roma, FIDA.
- Kleymeyer, C. (1993): Introduction, C. Kleymeyer (ed.), *Cultural Expression and Grassroots Development*, Londres, Riener.
- Lacroix, R. (1985): *Integrated Rural Development in Latin America*, Working Paper, N° 716, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Mayer, A. (1966): The significance of quasi-groups in the study of complex societies. M. Banton (comp.) *The Social Anthropology of Complex Societies*, Londres, Tavistock.
- Partridge, W. y otros (1996): Inclusión de los excluidos: el etno-desarrollo en América Latina, trabajo presentado a la Segunda Conferencia del Banco Mundial para el Desarrollo en América Latina y el Caribe, Bogotá, 30 junio al 2 de julio, *mimeo*.
- Redfield, R. (1930): *Tepoztlán: A Mexican Village*, Chicago, Illinois, University of Chicago Press.
- Stall, D. (1993): *Between Two Armies in the Ixil Towns of Guatemala*, Nueva York, Columbia University Press.
- Tax, S. (1953): *Penny Capitalism: A Guatemalan Indian Economy*, Washington D.C., Smithsonian Institution.
- Valdés, A. y T. Wiens (1996): Pobreza rural en América Latina y el Caribe, trabajo presentado a la Segunda Conferencia Anual del Banco Mundial para el Desarrollo en América Latina y el Caribe, Bogotá, 30 de junio al 2 de julio, *mimeo*.
- Van Alphen, R. (1994): Propuesta de análisis de encuesta de base y estudio y uso de sistemas de producción, Proyecto de Desarrollo de la Sierra de los Cuchumatanes, Chiantla, Guatemala, *mimeo*.