

University of New Mexico

UNM Digital Repository

University Libraries & Learning Sciences Faculty
and Staff Publications

Academic Department Resources

5-2022

Innovadores Guaymíes: Un estudio de caso de emprendedores en una sociedad de menor complejidad socioeconómica.

Milton R.A. Machuca-Gálvez PhD, MLIS
The University of New Mexico, mmachuc1@gmail.com

John R. Bort PhD
East Carolina University, bortj@ecu.edu

Follow this and additional works at: https://digitalrepository.unm.edu/ulls_fsp



Part of the [Latin American Languages and Societies Commons](#), [Scholarly Communication Commons](#), and the [Social and Cultural Anthropology Commons](#)

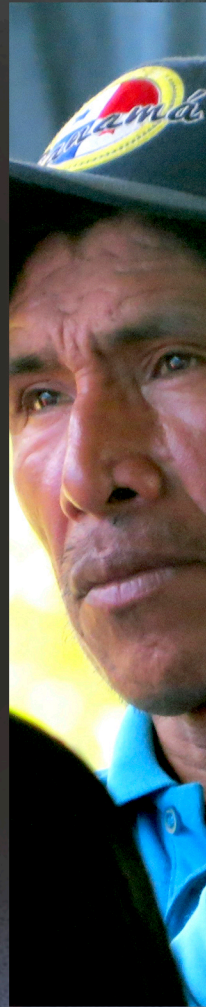
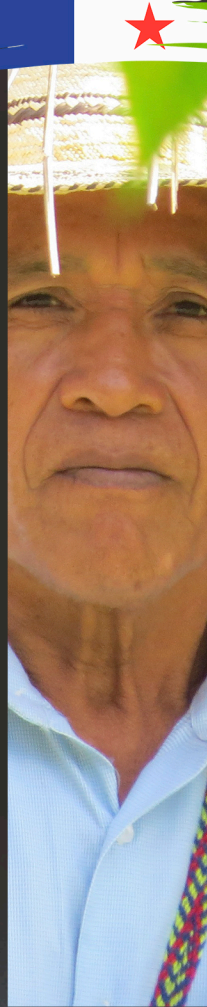
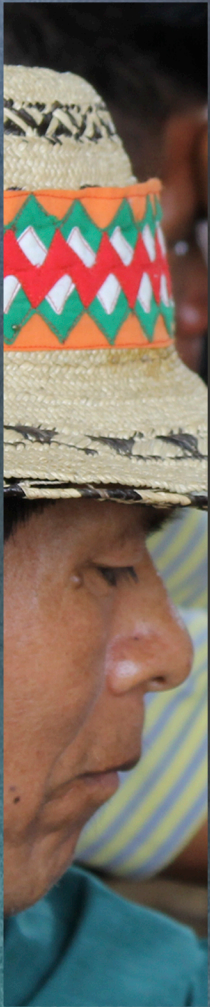
Recommended Citation

Bort, John R. Innovadores guaymíes: Un estudio de caso de emprendedores en una sociedad de menor complejidad socioeconómica. ["Guaymí Innovators: A Case Study of Entrepreneurs in a Small-Scale Society" (1976)]. Traducido por Milton Machuca-Gálvez. Albuquerque, NM: Gato Gordo Press, 2022. https://digitalrepository.unm.edu/ulls_fsp/188/

This Book is brought to you for free and open access by the Academic Department Resources at UNM Digital Repository. It has been accepted for inclusion in University Libraries & Learning Sciences Faculty and Staff Publications by an authorized administrator of UNM Digital Repository. For more information, please contact disc@unm.edu.

INNOVADORES GUAYMÍES:

*Un estudio de caso de emprendedores
en una sociedad de menor
complejidad socioeconómica*



JOHN ROGER BORT

Traducción de Milton Machuca-Gálvez



INNOVADORES GUAYMÍES:
Un estudio de caso de emprendedores
en una sociedad de menor
complejidad socioeconómica

JOHN ROGER BORT

Traducción de Milton Machuca-Gálvez

Mayo 2022

Bort, John R. *Innovadores guaymies: Un estudio de caso de emprendedores en una sociedad de menor complejidad socioeconómica*. Traducido por Milton Machuca-Gálvez. Albuquerque, NM: Gato Gordo Press, 2022.

-oOo-

Note: John R. Bort has granted permission to translate his doctoral dissertation “Guaymí Innovators: A Case Study of Entrepreneurs in a Small Scale Society” to Spanish.

Nota: John R. Bort ha concedido el permiso para traducir al español su disertación doctoral “Guaymí Innovators: A Case Study of Entrepreneurs in a Small Scale Society”.

Diseño de la portada: EF M &L (Guatemala)

Fotografías: Jorge Sarsaneda y Héctor Endara Hill.

Fuente del mapa 3D de Panamá:

<https://cdn.mos.cms.futurecdn.net/G7G8ojUE8QsFFb3NVo2AwE.jpg?fbclid=IwAR2EnrYCxWM5LWTH4YcZ07fs0PDSCmzXEuw0lNVxVD3t7enOqi91Ra0al94> (2)



© 2022

INNOVADORES GUAYMÍES:
Un estudio de caso de emprendedores
en una sociedad de menor
complejidad socioeconómica

por

JOHN ROGER BORT

DISERTACIÓN
*que cumple parcialmente
con los requisitos para el grado de
Doctor en Filosofía.*
*Presentada al Departamento de Antropología
y la Escuela de Postgrado de la
Universidad de Oregón
Junio de 1976*



RESUMEN

Resumen de la disertación de John Roger Bort para el grado de Doctor en Filosofía en el Departamento de Antropología a otorgarse en junio de 1976.

Título: Innovadores guaymíes: un estudio de caso de emprendedores en una sociedad de menor complejidad socioeconómica.

Aprobado:  Philip D. Young

Este estudio se centra en el cambio socioeconómico en los indígenas guaymíes del occidente de Panamá. Principalmente se enfoca en cómo los guaymíes reaccionan a las cambiantes circunstancias económicas de su entorno. La mayor parte de los datos utilizados se obtuvieron mediante observación participante junto con materiales del censo que sirvieron para complementar el trabajo de campo.

La población guaymí está aumentando rápidamente y el sistema tradicional agrícola de rotación de cultivos difícilmente satisface sus necesidades dada la escasez de tierras disponibles. Al mismo tiempo, el aumento de la participación en la economía monetaria de Panamá crea una creciente demanda de ingresos en efectivo. En las últimas décadas se han deteriorado los medios tradicionales para generar ingresos en efectivo (ganadería y mano de obra asalariada). La mayor parte de los guaymíes ha experimentado el declive económico, pero la mayoría de la población no ha logrado estabilizar o mejorar su posición económica.

Durante la última década, algunos emprendedores guaymíes han iniciado prácticas productivas no tradicionales, estabilizando o mejorando su posición económica y ganando una influencia significativa en la sociedad. Además, se han convertido en “agentes de cambio social”. Se examina la manera en que el emprendedor guaymí ha desarrollado actividades de molienda, ganadería y almacenaje y ha ampliado su influencia en un ambiente social tradicional altamente conservador; se proporciona información útil para abordar varias preguntas teóricas. Se examinan brevemente modelos empresariales, motivación económica y mecanismos de introducción de nuevos elementos en sociedades tradicionales presentados en la literatura y se evalúan críticamente a la luz de los resultados del trabajo de campo. Se presta especial atención al modelo empresarial presentado por Peter Kilby (1971) y al modelo de motivación económica en sociedades tradicionales desarrollado por Clifton Wharton (1971). Se sugiere que estos modelos son complementarios, ya que ambos están respaldados por los datos del trabajo de campo.



Asesor: 
Philip D. Young



Derechos reservados © 1976 John Roger Bort



REFLEXIONES DEL AUTOR

La investigación de campo en la que se basa esta disertación se llevó a cabo en 1974 y 1975. La disertación se completó en 1976. En los años siguientes, he vuelto a varios lugares del territorio nativo de los ngäbe y he seguido en contacto con amigos ngäbe. (Obsérvese que en la actualidad se hace referencia a los ngäbe por el nombre que utilizan para sí mismos. Guaymí era la etiqueta aplicada externamente y utilizada ampliamente en el pasado).

Mi observación más sorprendente es lo mucho que la zona indígena ha cambiado a lo largo de las décadas y lo mucho que no. Muchas de las tendencias observadas hace 46 años continúan. El contacto con el resto de la sociedad panameña se ha hecho más frecuente. La vinculación con y la dependencia del mundo exterior siguen aumentando. El dramático crecimiento de la población ha aumentado la presión sobre los recursos de la tierra. Los derechos de los ngäbe a su tierra natal han sido reconocidos legalmente por la legislación panameña, al igual que su representación en la escena política nacional. Se han creado muchas escuelas que proporcionan mayores conocimientos para interactuar con el mundo exterior.

La presión demográfica empuja a un número cada vez mayor de ngäbe a buscar empleo en pueblos y ciudades fuera de la zona indígena. Como en el pasado, algunos se mudan permanentemente. Otros siguen la pauta de trabajar fuera temporalmente para ganar el dinero suficiente para cubrir sus necesidades.

Las oportunidades educativas, la mejora de las comunicaciones (gracias a los teléfonos móviles) y la ampliación de la red de carreteras han contribuido a aumentar los vínculos con el exterior. Asimismo, han fomentado nuevas estrategias de adaptación. El número de pequeñas tiendas ha proliferado con el acceso por carretera. Las carreteras también abren nuevas oportunidades al reducir los costos de transporte y reducir la duración del trayecto. Facilitan el transporte de una mayor variedad de productos agrícolas para su venta directa a los consumidores externos a cambio del dinero necesario.

Al mismo tiempo que surgen nuevas y creativas maneras de satisfacer las necesidades y de hacer frente al mundo exterior, es sorprendente observar la persistencia, la durabilidad y la importancia de los vínculos tradicionales basados en el parentesco para satisfacer las necesidades y proporcionar apoyo social. Esto se ha puesto de manifiesto en las respuestas a la pandemia del COVID-19. La respuesta de muchos fue confiar en sus vínculos familiares tradicionales para hacer frente a los trastornos económicos y a la amenaza del virus.

Retirarse a las comunidades de origen fue una respuesta generalizada a la pérdida de empleos y a la amenaza de la enfermedad. Esto redujo el contacto con el exterior y proporcionó formas de satisfacer las necesidades básicas de subsistencia utilizando las redes sociales tradicionales. Parece haber reducido significativamente la propagación y el impacto del virus en muchas comunidades y posiblemente en toda la comarca ngäbe.

La resiliencia que ha caracterizado a los ngäbe durante siglos y que contribuye a mantener su fuerte y diferenciada identidad cultural sigue presente. El cambio ha sido una constante, al igual que la continuidad tradicional.

John Bort, Ph.D.
Costa Rica, Marzo 19, 2022

PALABRAS DEL TRADUCTOR

En la segunda mitad del siglo XX, hay tres importantes etnografías sobre los ngäbe de Panamá. Son estudios notables que, desafortunadamente, al estar escritos en idioma inglés, hasta la fecha eran accesibles solamente a los que leían inglés. Con la publicación digital de la traducción de *Conditions not of their choosing: the Guaymí Indians and mining multinationals in Panama* (Smithsonian, 1991) de Chris N. Gjording a principios de este año, se inició la tarea de hacer disponibles en idioma español tales etnografías.

Guaymí Innovators: A Case Study of Entrepreneurs in a Small Scale Society de John R. Bort es la segunda entrega de esta serie. El trabajo tiene un enorme valor histórico y etnográfico porque hace descripciones de un mundo que ya no existe o que ha sido drásticamente modificado por la penetración cultural del mundo no indígena y por los avances tecnológicos de las últimas décadas.

Aunque el estudio ha esperado casi 46 años para esta traducción, en la década de los ochenta un estudiante de la carrera de inglés en la Universidad de Panamá hizo la traducción de 3 capítulos, que, hasta donde sé, no tuvo mayor difusión. Después de consultarla decidí que lo mejor era hacerla a un lado y comenzar desde cero. Asimismo, recientemente me he enterado que otra estudiante de inglés también tradujo el estudio de Bort. Como tampoco la he leído no puedo ofrecer mi opinión. Según un colega antropólogo, en esa época “... Reina Torres de Araúz era profesora de la Facultad de Humanidades y coordinaba el Centro de Investigaciones Antropológicas... [y] quería promover traducciones de libros y tesis de ... antropólogos por parte de estudiantes graduandos de la licenciatura en inglés para que pudieran tener mayor difusión en Panamá” (comunicación personal).

Es importante dar una breve explicación el uso del término ***sociedad de menor complejidad socioeconómica*** (en inglés, *small scale society*), cuando el autor se refiere a la sociedad guaymí, ya que es un supuesto implícito en su etnografía. Durante el siglo pasado, los antropólogos del Norte Global (estadounidenses e ingleses) hacían la distinción entre sociedades “complejas” y “simples”; de este modo, los enfoques etnográficos de entonces estaban permeados de resabios de un evolucionismo cultural que consideraba a las culturas no occidentales como “fósiles vivientes”, representación del pasado de la humanidad, y a cada sociedad como unidad independiente no conectada ni al capitalismo ni a la modernidad. ¿Qué significaba que una sociedad fuera “de menor complejidad socioeconómica”? Generalmente se refería a una sociedad de unas pocas docenas a varios miles de personas que vivían de la caza y la recolección de alimentos silvestres, del pastoreo de animales domésticos o de la horticultura no intensiva a nivel de banda o aldea. Estas sociedades carecían de ciudades y de economías y gobiernos complejos. Las relaciones de parentesco solían ser muy importantes en comparación con las sociedades a complejas.

Las notas al final de cada capítulo son pocas, pero aun así preferí no obligar al lector a interrumpir la lectura para buscar cada nota. Para facilitar esta tarea, dichas notas se convirtieron en notas al pie de página, en un tipo de letra más pequeño y en color celeste.

Agradecimientos especiales a Jorge Sarsaneda y Edgardo Aguilar por las revisiones y comentarios al texto traducido. En última instancia yo, como traductor, asumo completa responsabilidad por cualquier error que no se haya detectado. Si alguien encuentra alguno(s), por favor, que me lo comunique para poder corregirlo(s).

Agradezco también a John R. Bort por conceder el permiso para traducir su disertación; a Héctor Endara Hill y Jorge Sarsaneda por sus hermosas fotos; a Eduardo Figueroa por hacer gala de sus dotes artísticas con el diseño de la portada.

Milton Machuca-Gálvez, PhD, MLIS
Mayo de 2022

ÍNDICE

	<u>Página</u>
Resumen	vi
Reflexiones del autor	xii
Palabras del traductor	xiv
Índice.....	xvi
Curriculum vitae	xviii
Agradecimientos.....	xx
Lista de tablas.....	xxii
Lista de mapas y figuras	xxiv
Introducción.....	1
Propósito del estudio.....	1
Técnica y entorno del trabajo de campo	2
Presentación de los materiales.....	4
I Perspectivas.....	8
El cambio social	8
El espíritu emprendedor	14
La aversión al riesgo.....	18
Resumen	20
II El hábitat tradicional.....	22
Perspectiva histórica	22
La economía de subsistencia y la demografía	24
La economía monetaria.....	29
III Estrategias económicas no tradicionales	42
Alternativas.....	42
El trapiche	43
La ganadería no tradicional.....	46
La tienda no tradicional.....	47
Un fracaso emprendedor	50
Comparación del trapiche y otras estrategias económicas.....	52

La justificación económica del trapiche	53
IV Los fenómenos observados desde una perspectiva teórica.....	60
El espíritu emprendedor.....	60
Análisis de la actividad de los guaymíes	61
La aversión al riesgo.....	65
V Grupos no tradicionales en la sociedad guaymí.....	74
La Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe	74
La asociación de padres de familia.....	80
La junta comunal	81
Estructura y toma de decisiones.....	81
Actividades grupales no tradicionales en perspectiva	85
VI Motivación económica y consideraciones de riesgo	90
La dicotomía maximización-aversión al riesgo	90
Manejo social.....	94
Modelo versus realidad	98
Los innovadores en la sociedad guaymí.....	100
VII Conclusiones	107
APÉNDICES	
Apéndice I - Cultivo de la caña de azúcar	113
Apéndice II – Trapiche (Producción)	115
Apéndice III - Fuentes tradicionales de ingreso en efectivo	117
Apéndice IV - Cultivos tradicionales.....	119
Apéndice V - Población y densidad demográfica en todos los corregimientos predominantemente guaymíes, por distrito, 1960-1970	121
Bibliografía	123

CURRICULUM VITAE

Nombre del autor: John Roger Bort

Lugar de nacimiento: Jamestown, North Dakota, U. S. A.

Fecha de nacimiento: 19 de septiembre de 1949

Estudios universitarios y de post grado:

Hibbing State Junior College, Minnesota
Universidad de Minnesota
Universidad de Oregón

Títulos obtenidos:

Licenciatura en Letras, 1971, Universidad de Minnesota
Maestría en Letras, 1973, Universidad de Oregón

Áreas de interés:

Antropología Económica
Ecología Cultural
Cambio Sociocultural y Modernización
América Latina

Premios y Reconocimientos:

Pasantía, National Institute of Health Research, 1971-1974
Subvención, National Science Foundation Research Subvention, 1974-1975
Beca, Organización de Estados Americanos, 1974-1975



AGRADECIMIENTOS

Durante el curso de mi investigación y en la preparación de esta disertación, un gran número de personas e instituciones me aportaron su muy valiosa ayuda. Como no es posible agradecerle a cada uno de ellos por nombre y apellido, aprovecho esta oportunidad para expresar mi gratitud por todo el apoyo y estímulo que he recibido y para hacer mención especial de aquellos cuya ayuda fue invaluable.

Como todo antropólogo descubre al final de su trabajo de campo, durante mi pesquisa hubo ciertos individuos clave que contribuyeron más que otros al éxito de mi investigación. Entre los muchos guaymíes que me ayudaron durante mi estudio están Juan y Vicente, a quienes les debo mi más profunda gratitud. Viví por espacio de 15 meses como un miembro más de la familia de Vicente; tanto él como Juan me acompañaron constantemente.

Sin la ayuda de ellos el curso de mi investigación podría haber sido mucho más difícil y en muchas instancias la calidad de la información que obtuve fue mejor gracias a sus esfuerzos.

Muchos otros guaymíes me ayudaron durante mi investigación. Son muy numerosos para mencionarlos a cada uno por su nombre, pero deseo expresar las gracias a Miguel, Leonardo, Rodolfo, Eugenio, Máximo, Rafael, Arcescio, Julio, Francisco y Víctor. También debo agradecerle a Juan sin cuya ayuda mi viaje a Bocas del Toro no habría sido posible. Estoy agradecido con Luciano Stonestreet y su familia quienes no sólo me ayudaron, sino que durante mi estadía en Bocas del Toro fueron amabilísimos anfitriones.

Durante mi estadía en Chiriquí Roberto Berroa y su familia me ofrecieron su hospitalidad durante mis visitas a San Félix y me ayudaron en todo lo que se necesitara.

En mis viajes a la ciudad de Panamá disfruté de la grata hospitalidad de Alberto Escobar y María de los Ángeles quienes me abrieron las puertas de su casa. Ya al final de mi jornada en Panamá, mientras revisaba los últimos detalles, el Dr. Richard Cooke y la Dra. Marcela Camargo me hospedaron amablemente en su hogar, igualmente lo hicieron con dos de mis amigos guaymíes. También disfruté de la hospitalidad y del asesoramiento profesional del Dr. Roberto De la Guardia Jr. Mi profundo agradecimiento a la Dra. Olga Linares y al Dr. Martín Mounihan quienes en muchas ocasiones me ayudaron, dándome el asesoramiento y un muy necesitado apoyo moral. Fueron también unos anfitriones muy amables. Asimismo, deseo agradecer a la familia de la Dra. Linares por su gran hospitalidad mientras estuve en David, la capital de la provincia de Chiriquí.

Las instituciones educativas y científicas de Panamá fueron enormemente generosas y de mucha ayuda durante la temporada que estuve en ese país. La Dra. Reina Torres de Araúz y la Dra. Marcia A. de Arosemena, directora y sub-directora de Investigaciones Científicas de Patrimonio Histórico respectivamente, le dieron a mi proyecto pronta y comprensiva aprobación y apoyo, al igual que una generosa extensión de tres meses a la propuesta original. A través de los esfuerzos del Dr. De la

Guardia, obtuve contacto directo con la Universidad Santa María La Antigua. Quiero dejar constancia de mi gratitud al Dr. Ira Rubinoff, director, y al personal del Instituto Smithsonian de Investigaciones Tropicales quienes generosamente pusieron todo su equipo de trabajo a mi disposición y al personal, que mostró una enorme disposición para asesorarme y para ayudarme a hacer posible mi trabajo.

Los consejos y las críticas de los miembros de mi comité de tesis doctoral, Dr. Vernon R. Dorjahn, Dr. Dan E. Dumond, y el Dr. Michael W. Donley merecen todo mi agradecimiento. También quiero dejar constancia muy especial de mi gratitud al Dr. Phillip D. Young, presidente de mi comité de disertación. El consejo que me dio antes de mi trabajo de campo, mientras estuve en él y durante la preparación de mi disertación fue amplio y valioso. El esfuerzo que él dedicó a mi trabajo fue enorme; sin este la calidad de mi trabajo habría sufrido enormemente.

La capacitación necesaria antes de emprender esta investigación fue posible por la beca pre-doctoral número 3 T01 GH 01382-07 del *National Institute of Mental Health*. El apoyo económico para esta investigación fue posible por la subvención para investigación doctoral número GS-42529 de la *National Science Foundation* y por la ayuda económica número PRA-41.858/73 de la Organización de los Estados Americanos.

Los nombres utilizados para identificar a las personas que participaron en este estudio son ficticios.

Índice de cuadros

	<u>página</u>
1 Aumento y densidad de población.....	37
2 Distribución por edad en Chiriquí	39
3 Participación en trabajo asalariado	40
4 Nivel de educación formal - hombres de más de 15 años.....	41
5 Ganancias monetarias: prácticas económicas tradicionales y no tradicionales	57
6 Cambios de precio 1965-1975 - artículos comprados por los guaymíes	70
7 Cambios en el ingreso 1965-1975 – fuentes de ingresos para los guaymíes	72



Índice de mapas y figuras

	<u>página</u>
Mapa 1: Aldeas guaymíes en el distrito de San Félix	6
Mapa 2: Densidad de la población guaymí en 1970.....	36
Figura 1: Evaluación riesgo-ganancia	91



INTRODUCCIÓN

PROPÓSITO DEL ESTUDIO

Este estudio tiene tres objetivos principales: examinar el comportamiento emprendedor, investigar el concepto de motivación económica y considerar el cambio socioeconómico en el hábitat tradicional.¹ Estos tres ejes de investigación están orientados hacia una consideración general de las respuestas a condiciones económicas cambiantes de una población guaymí tradicional.

El propósito de examinar el papel del emprendedor en una sociedad tradicional se aborda con un interés específico al considerar lo que P. Kilby (1971:27) denomina “el alcance de la labor emprendedora en una economía subdesarrollada”. Kilby (1971:27-28) propone “trece papeles o tipos de actividades específicas”, que se dividen en cuatro subgrupos potencialmente necesarios para la operación exitosa de una empresa. Me dediqué a recopilar tanta información sobre empresas guaymíes como fuera posible para determinar cuál de los trece “papeles” desempeñados estaba involucrado en cada empresa y cuáles eran comunes a todas ellas para así ahondar en el fenómeno empresarial a partir de materiales específicos.

El segundo objetivo relacionado, considerar los factores involucrados en la motivación económica, fue abordado con un interés especial al examinar el modelo de “aversión al riesgo” formulado por C. Wharton (1971), el cual trata sobre la aceptación o el rechazo a nuevos factores de producción por agricultores de subsistencia. Wharton (1971:151) afirma que:

A pesar de la casi infinita variedad de procesos e instituciones que pueden encontrarse a nivel de aldea alrededor del mundo, todos comparten tres importantes características comunes para el cambio: (a) han probado históricamente que son satisfactorias, es decir, sus miembros han sobrevivido; (b) son relativamente estáticas, al menos el ritmo general de cambio está por debajo de lo considerado deseable hoy en día; y (c) los intentos de cambio son frecuentemente rechazados, porque estas instituciones y procesos han demostrado ser confiables y porque los varios componentes constituyen algo afín a una unidad ecológica en el dominio humano.

Estas tres condiciones son aplicables a la población guaymí.

La población guaymí proporciona un excelente caso para poner a prueba las ideas de Kilby y de Wharton. Esta sociedad ha sido muy conservadora, aun cuando recientemente hayan surgido algunos

¹ En este estudio “tradicional” se usa en el sentido que P. Young (1971:25-29) define el término. Rasgos “tradicionales”; son aquellos considerados por el guaymí contemporáneo como aspectos de su sociedad y cultura, aunque ellos hayan sido tomados de una cultura foránea. Los elementos “tradicionales” podrían ser aborígenes, aunque no necesariamente.

emprendedores indígenas. Las preguntas obvias son ¿cómo se las han ingeniado para instituir la pequeña empresa en el hábitat tradicional? y ¿qué los ha impulsado a asumir el riesgo que esto conlleva?

No fue posible determinar de antemano qué tipo específico de información podría ayudar a aclarar los factores que forman parte del comportamiento emprendedor o proveería un marco referencial para examinar el modelo de “aversión al riesgo”. La variedad de incógnitas necesitó una amplia recopilación de datos tanto económicos como no económicos; es decir, información sobre casi todo dadas las limitaciones que tiene un investigador para recolectar datos en un período limitado de tiempo. El resultado de esta estrategia de amplio espectro para la recopilación de información fue la acumulación de una gran cantidad de documentación que se refiere al proceso general de cambio. Estos datos fueron luego examinados desde el punto de vista del comportamiento emprendedor y la hipótesis sobre la aversión al riesgo.

La estrategia de amplio espectro para la recopilación de información es necesaria para consideraciones del comportamiento emprendedor y para la hipótesis de “la aversión al riesgo”. Es aún más esencial para la tercera meta del estudio: examinar las respuestas a las cambiantes condiciones económicas.

El cambio ocurre cuando se introducen y se adoptan nuevos elementos. En sociedades tradicionales, individuos o grupos pequeños, generalmente, los presentan y los promueven. Los nuevos elementos son o aceptados o rechazados por la gran mayoría de ese grupo social; además, estos constituyen cambios en sí mismos y frecuentemente generan modificaciones adicionales. El rechazo a un nuevo elemento significaría la no modificación de la situación existente. El cambio debe, por tanto, ser considerado desde dos perspectivas: los factores que afectan la modificación de la conducta individual tienen una consecuencia al igual que aquellos que influyen en la reacción grupal a la conducta de los individuos.

Con los modelos propuestos por Kilby y Wharton el material del caso guaymí es muy apropiado para la consideración del cambio. Estos están ocurriendo en la muy conservadora sociedad guaymí. Tanto, los cambios como el personal involucrado en la introducción de ellos pueden identificarse. Esta situación facilita enormemente la investigación.

Técnica y entorno del trabajo de campo

Los guaymíes del oeste de Panamá ocupan un área de montañas escabrosas en las provincias de Chiriquí, Bocas del Toro y Veraguas con poblaciones 25,294, 13,831 y 3,832 habitantes respectivamente. Mi estudio se llevó a cabo principalmente en el distrito de San Félix con dos semanas de visita al distrito de Remedios, ambos en la provincia de Chiriquí; además hice un viaje de dos semanas por la cuenca del río Cricamola en Bocas del Toro. La información discutida se refiere principalmente a Chiriquí y hago notar cuando me refiero a Bocas del Toro como contraste.

La información utilizada se recopiló de junio a agosto de 1972 y de junio de 1974 a agosto de 1975; le di mayor preponderancia a la información recogida en el último período de trabajo de campo. Alguna de la información aquí utilizada fue obtenida a partir del trabajo que el Dr. Phillip D. Young hizo en esta misma área en 1974 y 1975 y así lo hago constar.

Varias técnicas de recopilación de información fueron puestas a prueba, incluyendo cuestionarios administrados oralmente compuestos de preguntas específicas, cuestionarios de respuestas abiertas y entrevistas intensivas a los informantes de manera tanto estructurada como no estructurada. Después de un período de prueba y error llegué a la conclusión de que para la población guaymí los cuestionarios específicos no funcionan y los cuestionarios de respuestas abiertas eran útiles sólo para información de tipo rudimentario. La entrevista estructurada resultó de cierto modo más efectiva que intentar seguir procedimientos de cuestionarios rígidos; sin embargo, la entrevista relativamente no estructurada fue sin lugar a dudas el procedimiento más efectivo en la recopilación de información y la técnica que más usé.

El procedimiento de muestra empleado lo determinó en parte la organización de la sociedad guaymí. La mayoría de las veces los guaymíes organizan sus relaciones sociales a través de lazos de parentesco. La mejor manera para ganarse la cooperación de los informantes fue necesariamente la de ser presentado por parientes que ya me conocieran. Los guaymíes son generalmente muy desconfiados y reticentes a cooperar con forasteros. Cualquier procedimiento que no fuera empezar con unos cuantos hombres o trabajar dentro de la línea de parentesco consumiría demasiado tiempo y disminuiría la confiabilidad de la información, ya que para el guaymí hay fundamentalmente tres categorías de personas: los parientes, los forasteros y los *latinos*.² Rutinariamente se desconfía y se mira con disgusto a los *latinos*. De los forasteros no se desconfía abiertamente, pero se procede con mucha precaución hacia ellos. Los parientes son la única categoría a los que se acercan con una actitud positiva; por lo tanto, ser considerado como un pseudopariente por un núcleo de buenos informantes fue una ventaja definitiva.

Extensos lazos de parentesco son comunes entre los guaymíes de modo que conectarse a través de esos lazos no resultó un problema grande. Pude ponerme en contacto con todos los emprendedores identificados durante el estudio a través de lazos de parentesco y encontrar informantes en todas las aldeas de mi interés. En los raros casos en que no pude trabajar directamente con individuos particulares todavía me fue posible obtener la información deseada a través de sus parientes. Fue posible solicitar a mis mejores informantes que me consiguieran datos específicos. Por ejemplo, obtuve de esta manera la historia de un anciano que no hablaba español y que se sentía extremadamente intranquilo ante la presencia de un forastero. En casos como estos habría sido imposible conseguir la información de no ser por la ayuda de parientes muy dispuestos.

Toda la información obtenida fue bien verificada independientemente con diferentes informantes. Obviamente, no fue posible verificar cada porción de la información tan exhaustivamente como hubiera deseado, pero me apoyé en la mayor variedad posible de informantes. Aunque todos estos

² *Latino* se usa para referirse a la población no-indígena, no-negra de Panamá.

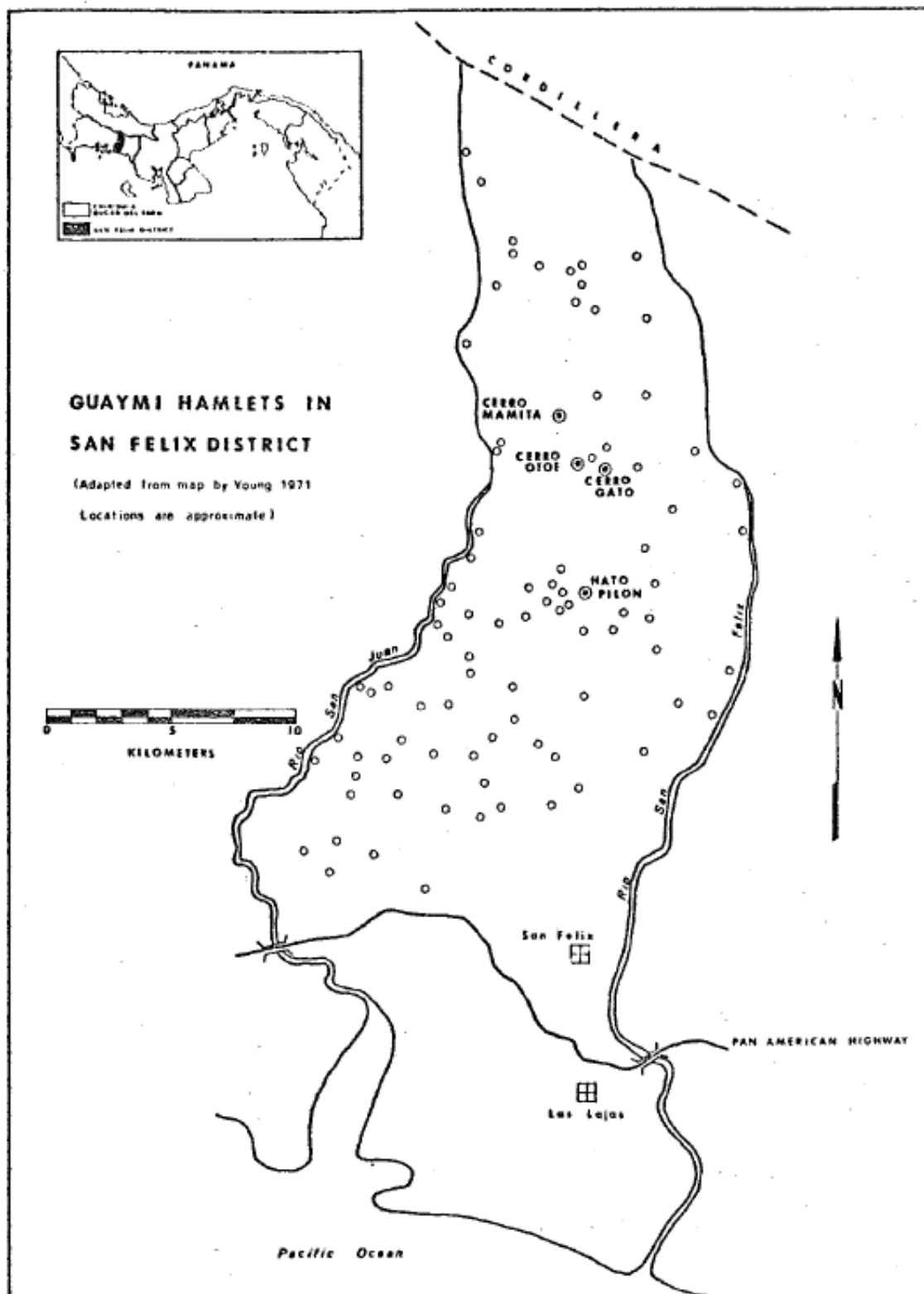
cotejos no garantizan la veracidad de la información, ofrecen al menos una medida significativa en la que se puede confiar. Se pudieron detectar importantes discrepancias entre los informantes, las cuales de volvieron a cotejar cuidadosamente para averiguar sus causas. Además, muchos meses de constante interacción con un número de informantes permitió el desarrollo de evaluaciones subjetivas bien informadas sobre la confiabilidad de los distintos informantes. Esto, junto con la verificación, le otorgó confiabilidad a la información conseguida. El informante que suministra constante información precisa durante muchos meses, y que admite sinceramente cuando no sabe algo, tiene un valor inestimable. Se puede normalmente confiar en su información y delinear bien las debilidades en su rango de conocimiento.

Presentación de materiales

Los materiales de esta investigación se presentan de la siguiente manera: Las preguntas teóricas bajo consideración se introducen y se discuten primero brevemente (Capítulo I) a fin de ofrecer al lector un panorama de la dirección seguida en este análisis. Esto es seguido por material de fondo (Capítulo II) sobre los guaymíes, el cual es necesario para entender el contexto en el que actividades no tradicionales ocurren y apreciar las fuerzas que influyen en el comportamiento y las motivaciones de los individuos. Enseguida se presentan historias de caso de actividades no tradicionales y se las compara con estrategias económicas asumidas, tanto tradicionales como no tradicionales, junto con una discusión de la justificación dada por los individuos que han empleado estrategias no tradicionales (Capítulo III). En el capítulo IV se examinan los fenómenos observados en términos de las perspectivas teóricas presentadas en el Capítulo I y se hacen sugerencias sobre la aplicabilidad de los modelos a la información observada. El Capítulo V cambia de la consideración de actividades individuales primordialmente económicas a actividades de grupos no tradicionales. Se describen las organizaciones no tradicionales y le sigue un análisis de los patrones organizacionales hallados. A esto le sigue una consideración de los factores que han promovido la formación y continuidad de los grupos no tradicionales. El Capítulo VI recopila la información presentada en los capítulos anteriores y presenta una vista general de las fuerzas y mecanismos involucrados en los cambios que están ocurriendo en la sociedad guaymí. Se sugiere un modelo de los factores que influyen en la conducta individual no tradicional, seguido de una evaluación del impacto que esos individuos están teniendo en el sistema social existente. El capítulo final (Capítulo VII) reitera los hallazgos significativos de este estudio, presenta una imagen del rumbo que lleva la sociedad guaymí contemporánea y la dirección hacia la cual se encamina. Los anexos contienen información detallada sobre el cultivo de la caña de azúcar, su procesamiento, la agricultura tradicional y la distribución de población que se utilizan en los análisis presentados en la parte principal del estudio. Estos materiales si bien importantes, no son esenciales para el seguimiento de la exposición y por tanto han sido relegados a los anexos para no interrumpir el flujo de los temas.

Después de la información histórica y de fondo en los Capítulos I y II, el material se presenta de tal manera que va de lo específico a consideraciones más generales, de las preocupaciones individuales a las implicaciones para la población total. Las actividades individuales no tradicionales se presentan antes que la discusión de grupos no tradicionales porque la discusión sobre el contexto social

tradicional en el que los individuos existen, ayuda a entender el contexto tradicional en el que estos operan. Los últimos dos capítulos tienen que ver con la marcha de los procesos de cambio de manera más integral; en vista de que ellos incorporan materiales de discusiones anteriores es lógico que los sigan.



Mapa I: Aldeas guaymíes en el distrito de San Félix.



CAPÍTULO I

PERSPECTIVAS

Las siguientes discusiones breves sobre el cambio social, lo empresarial y la aversión al riesgo no son de ninguna manera exploraciones exhaustivas de las posiciones teóricas que podrían estar relacionadas con los datos examinados en las secciones que le siguen; sin embargo, deberían proporcionarle al lector varias perspectivas de la manera en que se abordaron las preguntas aquí tratadas. El propósito principal de estos análisis es el de introducir los principales conceptos utilizados y las razones por las que fueron seleccionados.

El cambio social

El cambio social ha sido tópico de discusión entre investigadores en cada uno de los campos de las ciencias sociales. En el curso de muchas investigaciones es abrumadora la cantidad de “teorías” que se han producido sobre el cambio social. El tema se complica aún más por la multiplicidad de “niveles” de análisis. Discusiones integrales tales como la de N. J. Smelser (1968) y la de W.W. Rostow (1960) intentan considerar el cambio en términos de grandes conglomerados poblacionales y amplios patrones de cambio a largo plazo. Las consideraciones a mediano alcance, tales como la de E. M. Rogers (1969), son más restringidas en cuanto al alcance del fenómeno tratado y no consideran el cambio desde una perspectiva evolutiva temporal. Estudios más modestos y a pequeña escala enfatizan rangos más restringidos del fenómeno y aplicaciones más limitadas. Puntos de vista más avanzados, similares a las distinciones micro-macro en economía, introducen mayor complejidad. El individuo es la unidad desde la que nace la fuerza para el cambio y ha sido la unidad de análisis de numerosos estudios. Las sociedades o las poblaciones aceptan o rechazan el cambio; este ha sido el enfoque de otros investigadores. Los niveles de análisis más exhaustivos tienen que ver con patrones de cambio a largo plazo en regiones geográficas grandes.

Aunque quizás sea una generalización exagerada, con muchas excepciones, el enfoque de los investigadores tiende a reflejar el énfasis de cada una de sus disciplinas. Los psicólogos tienden a prestar atención al lugar del individuo en el cambio. Los sociólogos a enfatizar los grupos sociales o las sociedades. Los economistas a subrayar amplias relaciones regionales e internacionales. Las orientaciones metodológicas y teóricas presentes en las diferentes áreas de las ciencias sociales hacen que estas diferencias de concentración sean inevitables y muy valiosas. El cambio puede considerarse desde diferentes perspectivas y no es ilógico esperar que una sola aproximación sirva para todas. Ningún intento se hará para caracterizar el rango de propuestas que se han planteado sobre el cambio social. El lector deberá estar consciente que muchos planteamientos igualmente válidos son posibles y que, por necesidad, se han seleccionado los más apropiados para la información bajo consideración.

El objetivo aquí tiene que ver con un campo particular de fenómenos de cambio y la posible aplicabilidad de algunas ideas sobre la naturaleza del cambio social. Un marco teórico fructífero debería hacer hincapié en los elementos que tienen una mayor relación directa con los cambios bajo consideración. El marco teórico desarrollado ha sido formulado teniendo esto en mente.

La población bajo consideración es relativamente pequeña, así como también el rango de fenómenos de cambio. Esto se debe en parte al diseño y en parte a la necesidad. Algunos tipos de datos deseables simplemente no están disponibles y algunas técnicas analíticas potencialmente útiles no pueden emplearse. Para el examen de una sociedad tradicional, como la que aquí se estudia, en la que las técnicas intensivas de investigación antropológica son las únicas que permiten obtener datos fiables, se debe hacer hincapié en la sociedad y sus miembros. El énfasis es en la consideración del individuo como agente de cambio y la forma en que opera en su entorno social. Esto no excluye la consideración de otros factores. En el texto del estudio se consideran elementos adicionales cuando sean relevantes.

Al enfatizar el individuo en su ambiente social, es posible escudriñar el campo de los factores que influyen las acciones de los individuos. Es posible también examinar las formas en que la amplitud de actividad es lograda por un individuo y las formas en que las actividades individuales modifican el ambiente social existente.

Al hacer hincapié en el individuo en su entorno social, es posible investigar la gama de factores que influyen en las acciones de los individuos. También es posible examinar las formas en que se logra la flexibilidad de actividad de un individuo y las formas en que las actividades individuales modifican el entorno social existente.

Un marco teórico eficaz para considerar la acción individual acción en el entorno social es la innovación. La innovación es un término ampliamente utilizado. Puede considerarse un fenómeno psicológico individual, es decir, un proceso creativo. Puede ser utilizado para describir una “idea, práctica, o un artefacto material” (Lin & Zaltman 1973:97). Más a menudo el concepto se utiliza en consideraciones sobre la aceptación o el rechazo de nuevos elementos por un grupo y la manera en que los nuevos elementos se transfieren de un individuo a otro.

H. G. Barnett (1953:181) afirma que:

Cuando se produce una innovación, se produce vinculación o fusión íntima de dos o más elementos que no se habían unido anteriormente, de manera que el resultado es un conjunto cualitativamente distinto. La unión es una verdadera síntesis, ya que el producto es una unidad que tiene propiedades completamente diferentes de las propiedades de sus componentes individuales.

Continúa con un examen detallado del proceso innovador básico, haciendo hincapié en que ésta es un proceso psicológico que se desarrolla en el plano mental (Barnett, 1953:181-224). No es mi propósito repetir la discusión de Barnett, más bien es importante subrayar su postura de que la innovación es un

proceso que ocurre a nivel individual. Configuraciones únicas se desarrollan en la mente de un individuo y se basan en los conocimientos previos que este posee.

Como señala Barnett es indudable que se han producido muchas innovaciones y simplemente no han ido más allá del individuo o se han transmitido a otros miembros de un grupo circundante sólo para desaparecer poco después. Otras innovaciones son aceptadas y difundidas, desempeñando un papel importante en el cambio social. La forma en que se difunden las innovaciones, las personas implicadas en la difusión y los contextos sociales en los que se aceptan o rechazan aquellas son de interés primordial en este caso.

La posible gama de “promotores del cambio”, como sugiere Barnett (1953:291-312), es amplia. El “promotor del cambio” puede ser el innovador mismo, y a menudo lo es. También puede ser otro individuo que ve el valor en la innovación y está motivado por razones que van desde una convicción altruista, de que está ayudando a su prójimo, hasta deseos puramente personales de riqueza, poder o prestigio. Independientemente de si el “promotor del cambio” que presenta la innovación es el propio innovador o alguien más, este debe operar en un entorno social existente. La cuestión que se plantea ahora es la siguiente: ¿cómo y por qué los “otros” importantes (los afectados por una innovación o los que están en posición de rechazarla) aceptan las innovaciones?

Las consideraciones sobre las condiciones en las que se aceptan o rechazan las innovaciones no son nuevas. T. Parsons (1961) trató el concepto de un “mandato para innovar”. El concepto ha estado implícito o explícito en consideraciones sobre el “agente cultural” en numerosos autores (Adams 1951, Wolf 1956, Geertz 1959, Frank 1963). La mayoría de estas consideraciones no han separado las condiciones que influyen en la población de los elementos estructurales que influyen en el comportamiento innovador. Los factores externos que afectan a un grupo y que influyen en la percepción del grupo se dejarán de lado por el momento para examinar la posible estructura de la percepción a nivel de grupo, pero se considerarán en capítulos posteriores.

El concepto de “ambigüedad de funciones”, al igual que la idea de un “mandato para innovar” no es nuevo. Parsons (1951) ha utilizado el concepto y está implícito en el concepto de sustitución de Barnett (1953:230). E. Press (1969:208) sugiere que:

Implícita o explícitamente al centro de todas estas discusiones (del concepto de agente cultural) está el concepto de ambigüedad de roles como un fenómeno que permite una mayor amplitud de comportamiento libre de sanciones de lo que sería posible para cuando incumben roles claros y/o tradicionales.

Y pasa a sugerir que:

Por lo tanto, para que la ambigüedad de papeles se manifieste, la fijación de reputación de anticiparse, y los papeles o elementos de los papeles deben combinarse de tal manera que impidan la creación de un contexto claramente desviado o conformista. (1969:214)

Ampliando el concepto, Press (1969:215-16) indica que:

La ambigüedad quedará excluida en gran medida cuando el individuo (“bicultural” o no) actúe dentro la clara capacidad contextual de una u otra cultura. Por otro lado, la ambigüedad de rol *podría* resultar... si se vuelve difícil o imposible determinar la identidad cultural primaria del individuo, el contexto en el que actúa o las afinidades culturales de los propios actos.

Lo que Press sugiere es que un factor importante para el éxito de un innovador podría ser la forma en que lo perciben quienes lo rodean. Si las percepciones individuales son idiosincráticas, se produce por defecto un “mandato de innovación”. Las sanciones efectivas no pueden aplicarse a menos que los miembros de un grupo social puedan llegar a una interpretación relativamente uniforme de la posición del individuo en la sociedad y de las actividades que le corresponden. Subyacente a estas sugerencias está la idea de que la evaluación del individuo es tan importante, si no más, que la propia innovación. Las posibles innovaciones de un individuo, claramente visto como fuera de la norma, serán vistas como potencialmente amenazadoras para el estatus quo y por lo tanto serán enfrentadas con resistencia. El individuo que claramente encaja en una posición del estatus tradicional estará obligado a actuar dentro de los límites de su posición o a arriesgarse a ser considerado como fuera de la norma.

“La ambigüedad del rol” no es una condición estática. Press (1969:215) indica que:

Al igual que el propio cambio puede considerarse un proceso, la ambigüedad es un fenómeno dinámico. Es dudoso que una configuración de funciones pueda seguir siendo ambigua. Tarde o temprano, su combinación única de elementos se convierte en algo habitual y constituye la base de un nuevo y rígido conjunto de expectativas (que puede incluir la innovación).

La naturaleza efímera de una situación ambigua de rol hace su identificación difícil. Existe por un período de tiempo relativamente corto y es un fenómeno estructural organizacional temporal (en vez de duradero) (Firth 1959:342-46). Cada configuración del rol ambiguo sería única, en tanto que la combinación de los elementos involucrados para un individuo en particular, sería un tanto diferente al de cualesquiera otros individuos.

Sugerir algunas de las características de las posibles condiciones que producen configuraciones de roles ambiguas es más fácil que identificar situaciones reales. El punto de partida obvio es el examen de las historias de los innovadores. En cualquier grupo concreto, ¿tienen los innovadores identificables características comunes en sus antecedentes? ¿Existen periodos en las historias personales de los innovadores que sugieran discontinuidades en el desarrollo del estatus?

En el caso de los guaymíes, las respuestas a estas preguntas pueden proporcionar cierta información sobre los factores que conducen al éxito innovador de un individuo. Los innovadores comparten una característica histórica común. Todos ellos han pasado largos periodos viviendo en pueblos *latinos*, recibiendo una educación rudimentaria y en trabajos por largos plazos fuera de la zona

indígena. Han pasado periodos prolongados fuera del contexto cultural tradicional. Al volver a su lugar de origen, la imagen de la posición de su estatus puede haber estado poco clara y las expectativas de su comportamiento individual muy difusas. Esto les habría brindado la oportunidad de innovar, ya que no existía un concepto claro de las sanciones que les eran aplicables. Con el tiempo, las definiciones de estatus se desarrollarían, pero se habría producido un periodo libre de sanciones sociales en el que la innovación podría ocurrir. La experiencia externa también proporcionaría un acervo de nuevos conocimientos a partir de los cuales se podrían desarrollar innovaciones.

Otros miembros de la población no podrían tener tal oportunidad de innovar. Los individuos tradicionales no experimentarían pausas. La definición del estatus sería un proceso continuo, por lo que se impondrían sanciones sociales si se intentara introducir elementos novedosos. Los individuos que viven permanentemente fuera sólo visitan sus zonas de origen durante breves periodos. El hecho de que las visitas sean poco frecuentes les impide poder instituir eficazmente innovaciones importantes. Una posible implicación de estos aspectos es que las condiciones que conducen a la pausa de los patrones típicamente continuos de definición de estatus pueden proporcionar circunstancias que conducen a diferencias en la definición. Las diferencias de estatus pueden facilitar la atenuación para aplicar las sanciones sociales necesarias que permitan introducir innovaciones.

La rigidez de la definición del estatus y la rapidez con la que se produce la redefinición después de alguna discontinuidad que lleve a una situación ambigua están probablemente influidas por el estado del sistema social. En condiciones estables, se espera que la redefinición se produzca rápidamente y que las definiciones tiendan a estar bien delimitadas. Las condiciones de crisis probablemente frenarían la redefinición y permitirían un mayor margen de maniobra dentro de una posición.

En todas las condiciones sociales cabe esperar una gama de comportamientos normales o aceptables en torno a un estándar normativo o convencional. Si las condiciones están resueltas, cabe esperar una gama más estrecha de comportamientos considerados no desviados que en condiciones no resueltas. Esta conclusión se basa en supuestos más generales sobre las sociedades. E. Z. Vogt (1960:20) opina que "... se puede argumentar sobre la base de nuestra propia evidencia cultural que ninguna sociedad nunca es estática, que una de sus propiedades más fundamentales es el cambio". Los ritmos de cambio varían drásticamente, con los dos extremos, de cambio muy gradual a cambio muy rápido, indicados por los términos estabilidad y crisis respectivamente. Constantemente se incorporan nuevos elementos y se reformulan continuamente las normas. El cambio rápido requeriría una reformulación más drástica y frecuente de las normas que el cambio gradual. El resultado es una mayor frecuencia de oportunidades para innovar y un mayor margen de maniobra en el abanico de innovaciones que podrían introducirse.

Bajo todas las condiciones sociales, es esperada una línea de conducta normal o es aceptable en torno a un estándar normativo o convencional. Si las condiciones son establecidas, podría esperarse una línea de conducta más estrecha considerada no desviada que bajo condiciones no establecidas. Esta conclusión está basada en suposiciones más generales acerca de sociedades. E. Z. Vogt (196:2) considera que "... se podría argumentar, con base a nuestra evidencia cultural misma, que ninguna sociedad es estática y que una de sus propiedades más fundamentales es el cambio." La proporción de

cambio varía dramáticamente entre dos extremos que van de un cambio muy gradual y a uno muy rápido indicado por los términos de estabilidad y crisis respectivamente. De modo constante se incorporan nuevos elementos; continuamente se hacen reformulaciones de los estándares normativos. Un cambio rápido (comparado con un cambio gradual) requeriría una reformulación más drástica y frecuente de las normas. El resultado es una mayor frecuencia de oportunidades para innovar y un mayor margen de maniobra en el abanico de innovaciones que podrían introducirse.

Individuos de mentalidad tradicional, que se adhieren más bien a las normas tradicionales, tendrían la mejor oportunidad de innovar, pero podrían ser los menos inclinados a hacerlo. Aquellos en el lado opuesto rápidamente serían vistos como transgrediendo la norma y sus innovaciones serían rechazadas. La estructura de estatus tradicional se mantendría relativamente intacta en condiciones inalteradas. Individuos con alto prestigio mantendrían posiciones de influencia y tendrían la mayor probabilidad de introducir innovaciones de forma efectiva.

Las condiciones de crisis tienden a alterar la composición del grupo que participa en la innovación. Los problemas graves tienden a requerir remedios radicales que no son los que pueden aportar los individuos convencionales. Prolongadas condiciones de crisis también tienden a socavar la confianza en el grupo dirigente convencional. Consciente o inconscientemente, la población afectada se da cuenta de que los líderes tradicionales no están tratando eficazmente los problemas en cuestión. El resultado es un deterioro de la influencia de los individuos de alto estatus. Estos son también los individuos que serían más decisivos a la hora de aplicar sanciones contra la desviación. Su pérdida de influencia permitiría acciones más novedosas por parte de otros miembros de la sociedad, ya que la eficacia con la que podrían aplicarse las sanciones se vería obstaculizada.

Cuando los líderes tradicionales no están tratando los problemas eficazmente, los individuos que tienen una mejor posición para poner en práctica innovaciones eficaces suelen ser aquellos que tienen acceso a fuentes no convencionales de conocimiento, las que son potencialmente aplicables a los problemas en cuestión. Los sujetos “marginales” suelen estar en la mejor posición para aprovechar las fuentes no convencionales de conocimiento. El individuo “bicultural”, en situaciones de contacto con culturas inestables, es el clásico candidato a innovador. Posee conocimientos potencialmente útiles. El rápido ritmo de cambio requiere una redefinición acelerada de las normas convencionales y aumenta la gama potencial de comportamientos que no se considerarán desviados o, al menos, que se tolerarán sin la imposición de sanciones. El éxito de los innovadores que no están en posiciones de alto estatus para hacer frente a algunas de las tensiones provocadas puede llevar a la reorganización de la evaluación del estatus. La base del reconocimiento del estatus puede pasar de los criterios existentes a los criterios que favorecen a los innovadores no tradicionales. El resultado consiguiente puede ser un cambio cultural adicional. La propia innovación tendrá una serie de consecuencias y la reevaluación de la posición de los innovadores en el sistema de estatus conllevará otra serie de consecuencias. El patrón de causa y efecto implicado no se mueve en una sola dirección.

Como sugiere Adams (1951), no se puede asumir un “tipo” innovador específico en todas las condiciones. El grupo innovador será parcialmente seleccionado por la situación social en la que opera.

El espíritu emprendedor

Para efectos de este estudio, se ha hecho una distinción artificial entre el emprendedor y el innovador, definido de forma más amplia. Un emprendedor es, de hecho, un innovador con una orientación predominantemente económica. La distinción es útil desde el punto de vista heurístico, pero hay que recordar que es arbitraria. En muchos aspectos, las preocupaciones de los estudios sobre la pequeña empresa reflejan las consideraciones de los estudios sobre la innovación, como cabría esperar. Los paralelismos entre los tratamientos generales de la innovación y las consideraciones más específicas de la pequeña empresa serán evidentes para el lector.

El espíritu emprendedor es un fenómeno económico que ha recibido mucha atención desde diversos campos de las ciencias sociales. Psicólogos, sociólogos, economistas y antropólogos han propuesto “explicaciones” de por qué surgen los emprendedores y a veces han elaborado modelos de las “causas” del comportamiento emprendedor. Kilby (1971) revisó siete de los tratamientos más conocidos del espíritu emprendedor, discutiendo, de forma bastante crítica, los modelos desarrollados por los distintos autores. Sugiere que los modelos de los mecanismos causales del comportamiento emprendedor pueden dividirse en tres categorías principales: psicológicos, sociológicos y económicos. Observa (1971:4) que “... los practicantes en cada una de las ciencias sociales tienden a definir el problema para que los determinantes principales del desempeño emprendedor caigan dentro de su disciplina”. Los psicólogos buscan las condiciones psíquicas internas que motivan a los individuos orientados hacia la empresa. Una de las condiciones más ampliamente conocida es el concepto de necesidad de logro¹ desarrollado por D. McClelland (1966). Las hipótesis psicológicas retoman a Schumpeter y atribuyen la motivación del logro a las prácticas de crianza infantil. Según el punto de vista de E. E. Hagen (1962) el cambio de estatus en la vida adulta se combina con la crianza infantil para el desarrollo de una “personalidad creativa”.

Los modelos sociológicos difieren de los psicológicos en tanto que buscan mecanismos causales que generan a emprendedores dentro del sistema de valores y estatus de la sociedad. T. C. Cochran (1971), por ejemplo, intenta tratar los valores culturales, las expectativas de rol y las sanciones sociales para llegar a un tipo emprendedor. Estos factores producen una personalidad modal.² Si el tipo de personalidad así generado es compatible con las necesidades operativas de la pequeña empresa, las respuestas emprendedoras son exitosas, y si no, infructuosas. J. H. Kunkel (1965) sigue el mismo argumento general y atribuye el comportamiento emprendedor a la estructura social circundante. B. Hoselitz (1964) sigue el concepto de “sujeto marginal” tratado por numerosos autores que postulan que los individuos que desempeñan papeles ambiguos son especialmente aptos para las actividades

¹ N. del T.: *N-Ach* en inglés.

² N. del T.: “Una sociedad es una cierta cantidad de individuos, que se adhieren a reglas específicas y viven en el territorio que tiene fronteras. Pero eso no es todo. Rara vez alguien piensa en la existencia de una tipología social, una consecuencia de la vida en sociedad. Es decir, es la capacidad de la psique humana para adaptarse a la sociedad, sus normas y reglas, a fin de estar seguros entre ellos. Entonces, hay tipos sociales de personalidad, el tipo modal es uno de ellos.” (<https://es.erch2014.com/samosovershenstvovanie/101482-modalnaya-lichnost-eto-chto-takoe-ponyatie-harakteristika-primery.html>)

emprendedoras. La lista de modelos sociológicos es extensa, pero todos postulan al grupo social y, directa o indirectamente, los valores culturales en el papel crítico de estimular o inhibir el comportamiento emprendedor de los individuos.

La posición que toman los economistas sostiene que la oferta de emprendedores es elástica. Los emprendedores potenciales están presentes en cualquier población y sólo necesitan las oportunidades económicas adecuadas para expresar su potencial. A. D. Hirschman (1958) y H. G. Aubrey (1955) plantean conjuntos de factores exógenos que favorecen las actividades emprendedoras. Estos modelos suponen explícita o implícitamente una ‘oferta elástica’ de emprendedores y que los emprendedores potenciales aprovecharán las oportunidades que se les presenten. En resumen, se piensa que el comportamiento emprendedor se basa en el impulso humano universal de maximizar el beneficio económico y las condiciones favorables del mercado.

Los distintos enfoques del espíritu emprendedor no son mutuamente excluyentes. Los psicólogos admiten la influencia de los grupos sociales en el individuo, los sociólogos consideran los factores económicos exógenos y los economistas admiten la influencia parcial de las consideraciones psicológicas individuales y sociológicas a nivel de grupo. Los énfasis varían drásticamente. Algunos autores atribuyen la causalidad primaria a un conjunto muy reducido de factores, mientras que otros plantean más factores y patrones más complicados de interdependencia.

En resumen, todos los intentos de modelos se enfocan en determinar qué factores contribuyen para producir un emprendedor. Los psicólogos intentan encontrar una respuesta en la composición individual, los sociólogos en las condiciones del grupo y los economistas en el mercado. La cuestión de qué es un emprendedor se trata de manera bastante informal y se presta aún menos atención a lo que hace un emprendedor. Parece que la mayoría de los investigadores del comportamiento emprendedor considera a los emprendedores como una clase relativamente homogénea de individuos que realizan tareas muy similares, por lo general no especificadas. Las especulaciones sobre los factores que conducen al comportamiento emprendedor no conducen fácilmente a la documentación. Autores como McClelland (1966) han realizado intentos cuantitativos para demostrar la importancia de factores específicos, pero dichos intentos no han resultado convincentes. Las diversas teorías siguen siendo especulaciones interesantes sobre cómo se origina el comportamiento emprendedor sin abordar realmente la cuestión de cuáles son las funciones del mismo.

Richard Cantillon, que acuñara el término “entrepreneur”³ a principios del siglo XVIII, consideraba al emprendedor como portador de un riesgo no asegurable. Jean Baptiste Say amplió la definición de las funciones del emprendedor e incluyó las funciones de gestión y de absorción de riesgos (Kilby 1971:2). En el desarrollo del pensamiento económico inglés de la tradición Smith-Ricardiana, el espíritu emprendedor fue relegado a la posición de un factor residual utilizado para “explicar” las incoherencias en los modelos formales del funcionamiento de la economía (Redlich 1966:709-16). Autores como Schumpeter (1934) han considerado que el emprendedor desempeña un papel innovador crucial, pero otros, como North (1961), lo consideran pasivo.

³ N. del T.: traducido como *emprendedor*.

A pesar de los detallados y complicados debates sobre los factores que pueden producir emprendedores y el papel que desempeña el emprendedor en el desarrollo económico o en el cambio son pocos los que estudian detenidamente lo que hace el emprendedor.

El hecho de no considerar cuidadosamente las tareas que realiza el emprendedor parece incongruente cuando se ve a la luz de lo señalado por Redlich y Chandler (1961): “El tipo de personalidad y las características de comportamiento del industrial estadounidense de 1850 se parecen poco a su homólogo de 1950”, (citado en Kilby 1971 :4). No se han realizado comparaciones sobre los atributos de los emprendedores durante diferentes períodos históricos a nivel internacional, pero es muy probable que los tipos de personalidad y las características de comportamiento varíen aún más que en Estados Unidos. Las exigencias que se plantean al emprendedor contemporáneo en los países menos desarrollados también pueden ser muy variables a la luz de la extrema variedad de situaciones que se dan en todo el mundo.

Kilby (1971) señala que sería intuitivamente previsible encontrar emprendedores exitosos en todo el mundo contemporáneo, los que se enfrenten a diversas consideraciones con las que deben bregar. También es intuitivamente previsible que entre los emprendedores se encuentre una gama de tipos de personalidad y características de comportamiento. Si este es el caso, como parece muy probable que sea, plantear tipos de personalidad específicos, entornos sociales o condiciones económicas como las consideraciones causales en la generación de una clase genérica de emprendedores parece estar abordando todo el tema del espíritu emprendedor desde una perspectiva equivocada. Antes de proponer sugerencias sobre la naturaleza de las condiciones que conducen al comportamiento emprendedor, sería muy deseable desarrollar una comprensión de los requisitos para el éxito de la pequeña empresa en una amplia gama de entornos socioeconómicos. En la actualidad no existe este tipo de material, pero podría coleccionarse. Con un tamaño de muestra cada vez mayor sería posible empezar a aislar los factores que intervienen en el rendimiento de la pequeña empresa. A partir de esta base se podrían aislar los factores aplicables en diversas condiciones y sugerir posibles combinaciones de elementos mutuamente interdependientes.

Kilby (1971:27-28) se inclina por enfocar el espíritu emprendedor en términos de examinar el alcance de las tareas emprendedoras potenciales y sugiere trece “... tipos específicos de actividades que el propio emprendedor podría tener que realizar para el éxito de su pequeña empresa”. Las actividades se dividen en cuatro categorías: cuatro relacionadas con las relaciones de intercambio, tres con la administración política, dos con el control de la gestión y cuatro con la tecnología. Kilby (1971 :29) sugiere definir la función empresarial “... en términos de actividades más que en términos de atributos como la innovación o la absorción de riesgos, que pueden no caracterizar una actividad concreta”. No todas las tareas emprendedoras delineadas son necesariamente críticas o incluso aplicables en todas las condiciones, ni se espera que lo sean.

Kilby tomó su modelo de desempeño de funciones y examinó nueve estudios exhaustivos sobre el espíritu emprendedor en las economías subdesarrolladas de diferentes partes del mundo. A partir de su estudio, concluyó que “... las tareas emprendedoras críticas en los países en vías de desarrollo, ámbito en el que el rendimiento se considera menos satisfactorio, es el de la gestión de la tecnología y

la producción” (Kilby 1971: 29). Este autor se apresura a añadir que los sesgos de interpretación de los investigadores podrían influir en su interpretación de los resultados. Los trabajos examinados fueron realizados por individuos que se adhieren a modelos económicos del emprendimiento. Las conclusiones a las que se llega sobre la base del reducido número de estudios examinados no excluyen la importancia de otras actividades del rol en otras sociedades. El concepto de enfocar el espíritu emprendedor en términos de actividades de rol permite examinar las razones de las deficiencias de rol sobre una base sólida. El investigador puede empezar por aislar las actividades de rol críticas en la sociedad concreta que está estudiando y, a partir de ahí, buscar los fenómenos influyentes que hay detrás de ellos. No es necesario empezar con conceptos de causalidad psicológica, sociológica o económica.

Kilby (1971:36) pasa de la identificación de las deficiencias de la función gerencial y tecnológica a especular sobre las causas de esas deficiencias. En efecto, cierra el círculo y vuelve al punto de partida desde el que empezó la mayoría de los investigadores del espíritu emprendedor, con la ventaja de tener ideas concretas sobre dónde pueden estar los puntos débiles del rendimiento empresarial. En su opinión:

... la debilidad tecnológica y de gestión en el desempeño del emprendedor se considera una función no sólo del entorno tecnológico, sino también de la estructura social que apoya y está omnipresente en la tecnología tradicional (Kilby 1971:36).

Continúa con la hipótesis de que:

... cuando han existido actividades similares en la sociedad tradicional o semitradicional, como en el caso de las relaciones de intercambio y la “administración política”, esos mecanismos sociales, que transmiten las habilidades y actitudes requeridas de una generación a la siguiente, proporcionan el condicionamiento necesario para el desempeño eficaz de roles paralelos, aunque algo más complejos, en el entorno emprendedor moderno. Cuando no hay antecedentes transmutables, sobre todo si la ausencia de una tradición positiva se ve reforzada por influencias estructurales sociales que la inhiben (como en el caso de la supervisión), podemos esperar niveles bajos de intensidad y competencia en el desempeño de estas funciones concretas. Esto se aplica a los lugartenientes del emprendedor y a la fuerza laboral, así como a él mismo (Kilby 1971:37-39).

Las implicaciones obvias de las afirmaciones de Kilby son que las actividades emprendedoras imponen en sí mismas condiciones que debe cumplir el emprendedor. Al mismo tiempo, una serie de factores psicológicos, sociológicos y económicos influyen en el éxito del emprendedor. Por lo tanto, el estudio del espíritu emprendedor debe centrarse en las configuraciones de los elementos que dan lugar al éxito de la pequeña empresa, más que en “causas” estrechamente definidas del espíritu emprendedor.

La aversión al riesgo

El modelo presentado por Wharton (1971) fue formulado para tratar cuestiones sobre motivación en sociedades tradicionales. Se centra principalmente en la motivación económica. Esto es de evidente interés cuando se trata del comportamiento emprendedor. El modelo también tiene interesantes implicaciones motivacionales para actividades que no pueden situarse estrictamente en el ámbito económico, pero que pertenecen al cambio.

Los motivos para tomar las acciones en particular o cursos generales de acciones son un tema de interés para los investigadores de todas las ciencias sociales. La sección previa, en la que se discutió el enfoque de los profesionales de varias disciplinas que estudian el emprendimiento, toca el tema de la motivación y es un punto apto para iniciar una consideración de qué es lo que realmente motiva la conducta.

El enfoque de Kilby para el estudio del espíritu empresarial fue intencionalmente diseñado para evitar la necesidad de plantear parámetros de motivación específicos. En su lugar, examinó el fenómeno del espíritu emprendedor en términos de actividades potencialmente necesarias para tener éxito. Evitó la necesidad de formular hipótesis sobre las condiciones previas que conducen a la actividad emprendedora. Para fines de las cuestiones que plantea Kilby este es un enfoque válido y prudente, pero sigue dejando sin explorar el atractivo tema de la motivación.

El enfoque más común sobre la cuestión de la motivación en el ámbito económico suele denominarse “maximización” u “optimización” y se ha debatido y discutido ampliamente en la literatura (Kaplan 1968). El debate se ha centrado principalmente en la aplicabilidad de los modelos económicos formales a las economías tribales y campesinas, pero lamentablemente algunos autores utilizan el concepto de “maximización” para describir las principales fuerzas motrices que influyen en las decisiones económicas. El duelo semántico que se ha producido en torno al término ha sido extenso, pero en general se considera que “maximización” significa la búsqueda de beneficio económico. El comportamiento observado no permite afirmar fácilmente que éste sea el objetivo de todas las poblaciones o de todos los miembros de una población, por lo que se sustituye por el término “optimización”, que significa la “maximización” de algún fin o conjunto de fines (siempre especificados de forma imprecisa).⁴ Llevado a su conclusión lógica, cualquier comportamiento puede ser juzgado como un comportamiento “optimizador”, ya que siempre es posible sugerir que cualquier comportamiento es un intento de equilibrar conjuntos de deseos con conjuntos de medios. Desgraciadamente, el concepto de “optimización” no proporciona al investigador ningún marco para examinar el comportamiento real o explorar las motivaciones que lo impulsan, a menos que se asuma que todas las poblaciones e individuos operan con las mismas motivaciones proyectadas para los miembros de las economías industriales. Esto me parece extremadamente difícil de hacer en el caso de los guaymés.

⁴ Schneider (1974) aplica el término maximización de la “utilidad” (optimización) y ofrece una consideración de cómo se aplican los conceptos de maximización.

Un modelo parcial de motivación económica sugerido por Wharton (1971) parece más apropiado para los datos de los guaymies que los modelos de “maximización” u “optimización”. Wharton emplea cuatro definiciones simbólicas: Sas = nivel de vida de mínimo rendimiento, L = nivel de vida real, Sms = nivel de vida de mínima de subsistencia, y Pm = requerimientos fisiológicos mínimos (por debajo de los cuales se produce la muerte). Wharton (1971:161) afirma que:

El Sms es diferente de las nociones tradicionales de un nivel de vida como una meta que el individuo siempre se esfuerza por alcanzar. El nivel de vida de subsistencia es algo que el individuo se esfuerza por *evitar* (énfasis en el original) o por no caer por debajo. Así, si llamamos al estándar tradicional el nivel de vida de logro Sas, y al nivel de vida real por persona, L, entonces L suele ser igual o superior a Sms, el estándar mínimo de subsistencia, pero siempre por debajo de Sas, el nivel de vida de logro. A su vez, Sms está por encima del mínimo fisiológico, Pm.

La relación puede resumirse como: $Sas > L \geq Sms \geq Pm$. Continúa Wharton (1971:162) y afirma que:

Desde el punto de vista del comportamiento, el individuo se esfuerza por alcanzar Sas, el nivel de vida de mínimo rendimiento, y por mantenerse por encima de Sms, el nivel de vida de mínima de subsistencia. Cuanto más se acerque al nivel de vida real, L, de un individuo a su nivel de vida mínimo de subsistencia, Sms, más fuertemente afectará su comportamiento para evitar alcanzarlo.

En sus observaciones finales, Wharton (1971 :170) resume las implicaciones del modelo afirmando: “*La maximización de los beneficios puede no ser tan importante en una economía de subsistencia o de trueque como la maximización de la seguridad y la supervivencia*” (énfasis en el original). Sugiero que esta orientación existe en las decisiones de los guaymies en la economía de subsistencia e influye fuertemente en sus orientaciones de la economía monetaria también porque ambas están entrelazadas.

Las implicaciones del modelo de “aversión al riesgo” son significativamente diferentes de las del modelo de “maximización”. La mentalidad implicada es la de *evitar* algo, Sms, que se considera indeseable en lugar de esforzarse por alcanzar los fines deseados. La sugerencia es que la acción o la inacción están motivadas por la desesperación y no por la oportunidad. Las decisiones se basan en la percepción del riesgo potencial. Cuanto mayor sea el riesgo percibido, menos probable será el curso de acción. Las acciones de alto riesgo potencial sólo se emprenden cuando los cursos de acción establecidos ya no satisfacen las necesidades.

Wharton (1971:156) también distingue entre “realidad objetiva” y “percepción subjetiva”. La “realidad objetiva” de cualquier acción, la adopción de una nueva variedad de semilla por ejemplo, podría ser una probabilidad del 90% de rendir 2,000 libras por hectárea, pero la “percepción subjetiva” sólo una probabilidad del 75% de rendir 1,500 libras por hectárea. La decisión de aceptar la nueva variedad de semilla se basa en la “percepción subjetiva” y no en la “realidad objetiva”. Los agricultores de subsistencia rara vez, si acaso, ven sus regímenes productivos en términos de probabilidades matemáticas, pues por su larga experiencia tienen una muy buena idea de las relaciones potenciales

entre las áreas sembradas y las cosechas adecuadas a sus necesidades. Wharton (1971:171) afirma que “... la *confiabilidad* (énfasis en el original) de la práctica o tecnología puede ser más importante para el campesino que impresionantes posibilidades de producción máxima o promedio”. Las innovaciones no están comprobadas y para el agricultor de subsistencia implican intrínsecamente un alto factor de riesgo. Los niveles promedio de productividad significan muy poco para el agricultor de subsistencia. A él le preocupan los mínimos. El objetivo principal es evitar caer por debajo del nivel de producción Sms. Si hay que elegir entre una estrategia de producción de bajo riesgo y otra de alto riesgo, se elegirá la primera si es capaz de satisfacer las necesidades.

Considerar un proceso de toma de decisiones de este modo permite tener en cuenta fenómenos no económicos de una manera que no es posible con un modelo de maximización. Schneider (1974) sugiere que mediante el concepto de “utilidad” (la asignación de recursos para fines contrapuestos) se pueden tratar eficazmente otros factores distintos de los económicos. Esto es cierto hasta cierto grado. En un sentido, un modelo de “aversión al riesgo” o de preferencia por la seguridad, es una forma negativa de maximización. Un modelo de “aversión al riesgo” difiere significativamente de un modelo de “maximización” en que sugiere una orientación distinta de objetivos. El objetivo es establecer y mantener un determinado nivel de seguridad y no está indefinido como lo está, supuestamente, el deseo de maximizar. Esta diferencia es importante. El modelo de “maximización” no se niega sino que se complementa con el modelo de “aversión al riesgo”.⁵ La seguridad es un objetivo. Tiene prioridad sobre otros fines deseados, pero una vez alcanzado el nivel de seguridad que se desea, la atención se dirigirá a otros objetivos siempre que no pongan en peligro la consecución de la seguridad.

Resumen

La conexión entre la consideración de la innovación y el espíritu emprendedor es evidente, pero el modelo de “aversión al riesgo” puede a primera vista parecer ajeno a ambos. Yo sostengo que todos están íntimamente interrelacionados. Todos abordan aspectos de lo que podría llamarse vagamente “proceso social”, pero están más que vagamente conectados bajo el título de ser fenómenos sociales.

El emprendedor es un individuo, al igual que el innovador -definido de manera amplia. Para que se produzca el cambio es necesario introducir nuevos elementos. Los individuos introducen esos elementos. El modelo de “aversión al riesgo” sugiere que la manera en que un individuo ve su entorno y las posibles configuraciones de ese entorno que influirán en sus acciones. Los modelos de emprendimiento e innovación considerados se ocupan de las pautas de interacción entre el potencial introductor de nuevos elementos y los que le rodean: el individuo en su contexto social. Sugieren posibles configuraciones estructurales del entorno social que pueden influir en la receptividad a los nuevos elementos y, por consiguiente, influyen en el éxito de los individuos que intentan introducir nuevos elementos.

⁵ Un posible marco de referencia para integrar los conceptos de “aversión al riesgo” y de “maximización” se discutirá en el Capítulo VI.

Desde el punto de vista heurístico, es conveniente separar a los individuos y a los grupos y hacer otras subdivisiones en clases de actividad. La ficción de las unidades discretas es útil pero también engañosa. Las entidades discretas no existen en un sistema social. Cualquier conjunto de fenómenos tratados como una unidad distinta se ven afectados y tienen efecto en una amplia gama de elementos adicionales. Se puede hablar de que el comportamiento de un innovador está limitado por su entorno social, pero el innovador modifica al mismo tiempo su entorno social, que a su vez modifica el conjunto de limitaciones del individuo.

Como se ha indicado anteriormente, Vogt (1960) señala que el cambio es el estado habitual de cualquier sistema social. Los modelos analizados sugieren algunos de los factores que pueden intervenir en el cambio. Queda por examinar estos modelos a la luz de la información recogida en un trabajo de campo para determinar su posible aplicabilidad.

CAPÍTULO II

EL HÁBITAT TRADICIONAL

Perspectiva histórica

En el texto de este estudio no se presentarán descripciones etnográficas e históricas detalladas ni exhaustivas de los guaymíes. Young (1968, 1970, 1971) ha presentado extensos materiales. Cuando sea necesario, se hará referencia a secciones específicas del trabajo de Young.

Aunque no es necesario repetir extensamente el material de Young, un breve resumen de algunos temas contribuirá a la comprensión de las fuerzas históricas y sociales que dieron forma al entorno en el que se realizó mi estudio.

Young (1970:26-27) afirma que:

Los guaymíes que viven en las montañas permanecieron relativamente aislados debido a la falta de colonización, ausencia de misiones y otras formas de contacto directo prolongado. Entre los guaymíes que ocupan las zonas montañosas han persistido los principales rasgos de la estructura social tradicional.

Y agrega:

Sea cual fuera la forma de organización política indígena entre los guaymíes, por lo visto se desintegró poco después del contacto con los españoles (p. 27).

Las poblaciones indígenas de las tierras bajas desaparecieron o fueron asimiladas relativamente pronto después de que los europeos comenzaran a asentarse en Chiriquí. Las tierras bajas eran las zonas más favorables para el asentamiento. Se produjeron incursiones en las montañas, pero, a diferencia de las tierras bajas, sólo las zonas más favorables fueron ocupadas por los europeos, quedando relativamente grandes extensiones de tierra habitadas únicamente por la población indígena. Los guaymíes sufrieron una pérdida de territorio, población e independencia política como resultado de la interacción con los europeos, pero siguieron teniendo derechos exclusivos sobre extensiones de tierra relativamente grandes y aisladas.

La temprana desintegración de la interdependencia política de grandes segmentos de la población guaymí probablemente ha contribuido, en parte, a la durabilidad de esta sociedad como entidad cultural diferenciada. Dado que los grupos de parentesco, las unidades sociopolíticas contemporáneas, implican un número relativamente pequeño de personas y son esencialmente autónomos, las alteraciones de las relaciones con otros grupos de parentesco no afectan en gran medida a un grupo

de parentesco individual. Las influencias sufridas por un grupo de parentesco no se transmiten necesariamente a los demás. En efecto, la discreción política de las pequeñas unidades de parentesco no facilita la transmisión de las influencias externas y, en consecuencia, contribuye al mantenimiento de los patrones existentes.

La mayoría de las funciones que probablemente desempeñaba un sistema político bien desarrollado antes del contacto han sido asumidas por el altamente versátil sistema de parentesco de los políticamente acéfalos guaymíes. El sistema de parentesco se ha adaptado a la regulación y organización de prácticamente todos los aspectos de la vida guaymí. La tierra está en manos de grupos de parentesco y los derechos de uso individual están determinados por una combinación de factores, de los cuales los más importantes son la ascendencia y la residencia. El usufructo depende en gran medida del apoyo y el consentimiento de los parientes. El control de la tierra por parte de los grupos de parentesco hace que la subsistencia de un individuo dependa de sus vínculos de esos grupos y, en consecuencia, lo hace muy sensible al resto de las exigencias y obligaciones con los parientes las cuales se expresan en términos del sistema mencionado.

El alto grado de control que el grupo de parentesco ejerce sobre el individuo estructura el patrón de deserciones individuales permanentes al modo de vida *latino* y asegura la integridad del modo de vida tradicional. Los desertores ejercen muy poca influencia en la sociedad tradicional. El grupo de parentesco controla el acceso del individuo a la tierra y, por consiguiente, su base de subsistencia. Esto es un factor disuasivo muy fuerte para el abandono de las formas tradicionales mientras se vive en tierras guaymíes. El individuo debe adherirse a las convenciones o arriesgarse al antagonismo de quienes controlan su fuente de subsistencia. Para adoptar las formas *latinas*, el individuo debe tener una fuente alternativa de sustento. Esto sólo puede conseguirse mudándose a zonas de dominio *latino*. El desertor abandona efectivamente la sociedad guaymí cuando se muda. Se aleja geográficamente de la gente a la que podría influir.

La falta de un sistema político fácilmente manipulable puede explicar en parte la capacidad de los guaymíes para conservar una identidad cultural propia. El entorno ambiental en el que viven y el sistema de subsistencia con el que se aseguran el sustento de ese entorno son los principales factores que hacen factible el patrón organizativo. Young (1970:26) observa que:

Ha habido una serie de cambios en la economía guaymí desde los primeros tiempos de contacto, pero los medios de subsistencia siguen basándose en la agricultura de barbecho (*swidden*) a nivel de subsistencia. Es quizás esta estabilidad en la base productiva la que ha contribuido a la estabilidad estructural de la sociedad guaymí.

Las zonas ocupadas por los guaymíes no son fácilmente susceptibles de otro tipo de cultivo que no sea la roza-tumba-quema (RTQ). El cultivo de roza-tumba-quema (RTQ) puede ser realizado fácilmente por pequeños grupos. No se requiere la organización de grandes fuerzas de trabajo ni el desarrollo y mantenimiento de ninguna infraestructura permanente.

Se necesitan grandes extensiones de terreno. Las distancias a los campos de cultivo suelen ser de uno a dos kilómetros por senderos accidentados que dificultan el desplazamiento hacia ellos. Esto hace muy comprensible la siguiente observación de Young (1970:26): “Todos los relatos muestran claramente que desde los primeros tiempos de contacto hasta el presente el patrón de asentamiento guaymí en las montañas de Chiriquí ha seguido siendo el de pequeñas aldeas muy dispersas”. Si los asentamientos estuvieran más centralizados, las distancias de viaje serían aún mayores. El cultivo puede realizarse eficazmente sin la fuerza de trabajo de un gran asentamiento y la geografía de la zona con el sistema agrícola existente fomenta la dispersión de la población agrícola.

La agricultura de roza-tumba-quema (RTQ), tal como se practica en las escarpadas montañas de Chiriquí, favorece la dispersión de la población en grupos relativamente pequeños, pero las fluctuaciones de la producción exigen fuertes vínculos entre los individuos, que preferentemente están dispersos en áreas geográficas relativamente grandes. Las fluctuaciones climáticas en las montañas de Chiriquí son grandes e imprevisibles. El rendimiento de los cultivos de un individuo puede variar drásticamente de un año a otro debido a una serie de fenómenos meteorológicos muy variables. Debido a la gran variabilidad de los rendimientos, el sistema tradicional de distribución de los guaymíes es importante. Actúa como un mecanismo de compensación. En los años buenos, los excedentes se distribuyen entre los parientes. En los años malos, la escasez es cubierta por los parientes. El sistema de producción agrícola y el sistema de distribución basado en el parentesco forman una economía integrada de subsistencia.

La integración de la producción y la distribución forma un sistema internamente estable. Los cambios en cualquiera de ellos requerirían un ajuste en ambos. Dado que los parámetros ambientales tienden a impedir el cambio productivo, los cambios en el sistema de distribución también tienden a inhibirse. El sistema de distribución está inmerso en un sistema social multifuncional. Los cambios en cualquier parte del sistema social tendrían repercusiones en el segmento distributivo. La configuración integral del sistema social basado en el parentesco y sus vínculos vitales con el sistema productivo tienden a reforzar el conservadurismo en los fenómenos sociales. Las tendencias al cambio se amortiguan mientras los parámetros del sistema productivo permanezcan intactos.

La economía de subsistencia y la demografía

La economía de subsistencia de los guaymíes se basa en el cultivo itinerante de raíces y semillas y en los cultivos arbóreos permanentes. Los guaymíes realizan una doble siembra de maíz y una sola cosecha de los demás cultivos empleados. Es posible realizar una siembra al voleo y una siembra plantada por año en la mayor parte del área ocupada. La dependencia relativa de determinados cultivos varía en función de la altitud y de las precipitaciones previstas, pero las estrategias básicas de cultivo siguen siendo las mismas. Se siembra una variedad de cultivos con el objetivo de mantener un amplio suministro de alimentos durante todo el año. Si las condiciones meteorológicas desfavorables afectan a un cultivo, se espera que otros cultivos se vean menos afectados. Las condiciones meteorológicas en la zona montañosa que ocupan los guaymíes son erráticas. El régimen de lluvias, el fenómeno meteorológico más crucial, varía geográficamente en cada

año y fluctúa significativamente de un año a otro. No es posible prever con exactitud el patrón meteorológico de un año determinado. Por lo tanto, es necesario tomar ciertas precauciones, las que se discutirán más adelante.

Además de la fluctuación de las lluvias, también pueden disminuir los rendimientos: los fuertes vientos, las enfermedades de las plantas y las plagas de insectos y animales. La enfermedad o lesión de un miembro productivo de una familia también puede reducir en gran medida su potencial productivo. La combinación de posibles factores perjudiciales hace que el cultivo sea una empresa incierta para los guaymíes. Un agricultor individual puede sufrir graves pérdidas de cultivos un año y disfrutar de una abundante cosecha al siguiente. Los agricultores que viven a corta distancia pueden lograr resultados muy diferentes simplemente porque uno sembró su cosecha una semana antes o después que el otro o porque uno escapó de los daños de los insectos y el otro tuvo menos suerte.

El panorama general de la agricultura entre los guaymíes es de gran variación en los rendimientos de los cultivos geográficamente en cualquier año y de gran variación de un año a otro. El resultado es la incertidumbre para el productor individual. A lo largo de un período de años, su nivel medio de producción podría ser amplio para las necesidades de su familia, pero los promedios le proporcionan al agricultor poco consuelo. Lo que le preocupa es la cantidad mínima de alimentos disponibles en cada momento. Si los rendimientos del agricultor son inferiores a sus necesidades culturalmente definidas, sufrirá dificultades. En algunos casos, el nivel de penuria puede significar malnutrición o desnutrición.

Como es de esperar en una zona de gran fluctuación de producción, una de las principales consideraciones de la población es garantizar un suministro de alimentos adecuado y constante. El parentesco es el vehículo a través del cual se busca y se obtiene tradicionalmente la seguridad. El parentesco para los guaymíes es el principio universal de organización. Todos los aspectos de la vida se engloban dentro del grupo de parentesco del individuo. Los derechos a la tierra, las vías de acceso a las posiciones sociales y la seguridad económica se entrelazan con el parentesco. Existen medios tradicionales formales a través de los cuales se puede acudir a los parientes para pedir ayuda en momentos de necesidad. El carácter multifuncional de los lazos de parentesco hace que rechazar las solicitudes de ayuda económica, cuando es posible, sea extremadamente difícil e imparte un sentido de obligación moral de ayudar a los parientes. Si un individuo se niega a ayudar a sus parientes, se arriesga al posible disgusto de su grupo de parentesco y a que se le niegue la ayuda cuando la necesite.

El intercambio económico tradicional guaymí es la reciprocidad generalizada que tiende a la reciprocidad equilibrada a medida que los lazos de parentesco se debilitan (Sahlins 1965). Lo ideal es que los conceptos de intercambio negativo no entren en las interacciones. Cada individuo da a sus parientes cuando puede y a cambio puede recurrir a los recursos de un grupo de parentesco ampliado cuando sea necesario. La reciprocidad generalizada ideal probablemente nunca existió entre los guaymíes. Algunos abusos del sistema serían inevitables, pero el sistema seguiría siendo viable y funcionaría como un mecanismo de seguridad mientras el nivel de abuso se mantuviera bajo.

La reciprocidad basada en el parentesco es crucial para la economía de subsistencia de los guaymíes y probablemente seguirá siéndolo hasta que se produzcan cambios importantes en la economía. Sin embargo, los abusos del sistema tradicional de reciprocidad se han vuelto cada vez más comunes en las últimas décadas por una serie de razones, las más importantes de las cuales son el deterioro de la base de recursos tradicionales y la creciente participación en la economía monetaria del país. El aumento de la población ha sido un factor importante en el deterioro de la base de recursos y en parte explica la participación en la economía monetaria.

La población total guaymí ha aumentado de 16,161 en 1930 a 42,857 en 1970 (Censos Nacionales 1970). Durante el mismo período el área total de tierra ocupada por los guaymíes ha disminuido (Young 1971:9). El área total ocupada actualmente por los guaymíes en Chiriquí y Bocas del Toro es de 6,064.2 kilómetros cuadrados.¹ En Chiriquí los guaymíes ocupan un total de 2,213.2 kilómetros cuadrados y en Bocas del Toro 3,851.0 kilómetros cuadrados. La población total aumentó de 34,113 a 39,750 entre 1960 y 1970 con incrementos de 21,309 a 26,167 y de 12,804 a 13,583 en Chiriquí y Bocas del Toro respectivamente. El aumento de la población entre 1960 y 1970 fue del 19.49% para la población total guaymí. La población de Bocas del Toro aumentó un 6.08% y la de Chiriquí un 22.8%. Las densidades de población en 1960 y 1970 fueron respectivamente de 3.32 y 3.53 por kilómetro cuadrado para Bocas del Toro y de 9.63 y 11.82 por kilómetro cuadrado para Chiriquí. La densidad de población global era de 5.63 por kilómetro cuadrado en 1960 y de 6.55 por kilómetro cuadrado en 1970.

Bocas del Toro tiene una tasa baja de crecimiento demográfico y una densidad de población muy baja en comparación con Chiriquí, aunque la presión local sobre la tierra es alta, especialmente a lo largo del río Cricamola. Se nota cierta presión sobre la tierra, pero las zonas afectadas son restringidas.

El panorama en Chiriquí es bastante diferente. La población es aproximadamente el doble de la de Bocas del Toro. La densidad de población es 3.55 veces mayor y la población crece 3.75 veces más rápido. La tensión general sobre la tierra es mucho mayor, pero aún no indica la tensión regional extrema encontrada en Chiriquí. La tensión es mucho mayor en las zonas de menor altitud ocupadas por los guaymíes.²

Los ocho corregimientos que bordean la división continental comprenden 1,344.4 kilómetros cuadrados o el 62.08% de la superficie total de Chiriquí ocupada por los guaymíes y contenían 8,608 personas en 1970, un aumento del 9.0% con respecto a los 7,897 de 1960. La densidad de población era de 6.4 por kilómetro cuadrado en 1970, lo que suponía un aumento de 0.53 por kilómetro cuadrado respecto al nivel de 5.87 por kilómetro cuadrado de 1960.

¹ Todas las cifras sobre la superficie y el tamaño de la población que se dan en esta sección, a menos que se indique lo contrario, se han adaptado de los materiales del censo panameño. Estos materiales no se caracterizan por ser particularmente precisos, por lo que todas las cifras dadas deben considerarse como estimaciones y no como valores exactos. La pequeña población de Veraguas se ha excluido de este análisis.

² En el Apéndice V se ofrece un desglose completo del aumento y la densidad de la población en todas las zonas de predominio guaymí.

Los quince corregimientos que colindan con tierras de propiedad latina, excluyendo Emplanada de Chorchá y Soloy (los que colindan tanto con la división continental como con tierras de propiedad latina) abarcan 681.6 kilómetros cuadrados y albergaban a 14,089 personas en 1970, un incremento de 30.82% de 10,767 en 1960. La densidad de población aumentó en 4.86 por kilómetro cuadrado entre 1960 y 1970, pasando de 15.8 a 20.67 por kilómetro cuadrado. Estos quince corregimientos representan el 33.64% del total de la tierra ocupada por los guaymíes en Chiriquí y tenían el 57.77% de la población chiricana en 1960 y el 62.08% en 1970. Si se compara esta población con las poblaciones combinadas de Bocas del Toro y Chiriquí, constituían el 31.56% de la población total en 1960 y el 35.44% en 1970. Ocupan el 11.60% de las tierras guaymíes de estas dos provincias. (Cuadro 1)

Las cifras anteriores indican una fuerte concentración de la población guaymí en una franja relativamente estrecha en las zonas de menor altitud de la provincia de Chiriquí ocupadas por ellos. (Mapa II) La densidad de población es alta en toda la región, con densidades localizadas que alcanzan el 55.4 por kilómetro cuadrado en el corregimiento de Lajero, en el distrito de Remedios y superan 25 por kilómetro cuadrado en otros siete. Las cifras también indican un alto índice de aumento de la población en las zonas más pobladas, por lo que el aumento de la densidad poblacional se está volviendo rápidamente más extrema.

Lamentablemente, el material disponible de los censos no ofrece una imagen completa. El aumento de la población residente indica que las zonas bajas aumentan su población mucho más rápido que las zonas altas. Creo que las tasas diferenciales de aumento no pueden ser explicadas por las tasas diferenciales de natalidad o mortalidad. El tamaño de las familias es grande en toda la zona guaymí y, si acaso, ligeramente menor en las zonas de menor altitud. Cualquier diferencia no sería lo suficientemente grande como para explicar una tasa de aumento de la población 2.7 veces mayor en las zonas bajas que en las altas.

Los cambios internos de la población entre 1960 y 1970 sugieren una migración de las zonas altas a las bajas. En un *corregimiento* bajo (Lajero) la población aumentó en un 128% y en otros cinco en más del 50%. Durante el mismo periodo, cuatro de los *corregimientos* altos registraron descensos de población.

Parece muy probable que los patrones de migración expliquen las marcadas diferencias en las tasas de aumento de la población, pero no se dispone de datos sobre la migración. También parece probable que explique parte de la aparente desaceleración del crecimiento de la población guaymí entre 1960 y 1970. La población guaymí aparentemente creció un 19.49% entre 1960 y 1970. Esta es una reducción bastante dramática de la tasa de crecimiento promedio de 30.6% cada diez años entre 1930 y 1960 (Young 1971:80). Es posible que la tasa de crecimiento haya disminuido, pero es poco probable que disminuya un 11% en una década. Los guaymíes no conocen métodos anticonceptivos artificiales y la atención sanitaria ha mejorado desde 1960, por lo que sería más fácil explicar un aumento de la tasa de crecimiento que una disminución. Los relatos de los informantes no indican ninguna reducción en el tamaño medio de las familias, lo que hace aún más difícil explicar una disminución como resultado de los cambios en la tasa de natalidad.

Los relatos de los informantes sí indican una fuerte migración a zonas fuera de las que ocupan los guaymíes. En todo Chiriquí es muy raro encontrar a un hombre que no tenga al menos uno o dos hermanos viviendo permanentemente fuera de la zona indígena. Estos hombres se han mudado y han conseguido un empleo permanente. En el censo no se cuentan como indios, por lo que, para efectos analíticos, forman parte de la población *latina*. Esto ayudaría a explicar parte de la evidente disminución del crecimiento de la población.

En las zonas bajas la población está aumentando más rápidamente, aunque son las zonas de mayor densidad de población. También parece que se está produciendo una cierta migración a las zonas de baja altitud desde las zonas de alta altitud, menos densamente pobladas. Si la base económica tradicional de la agricultura de subsistencia fuera la principal consideración implicada, se esperaría lo contrario. El movimiento debería producirse de las zonas densamente pobladas a las menos pobladas. Parece que el trabajo asalariado externo es el principal factor económico que influye tanto en la migración interna como en la migración externa. Al parecer, la gente se desplaza de las zonas más altas y remotas a las zonas limítrofes con tierras *latinas*, lo que les permite un acceso más fácil a las zonas en las que pueden conseguir un empleo.

Algunos datos del censo, muy escuetos, tienden a apoyar la idea de que la migración está influenciada principalmente por el acceso a la mano de obra asalariada.³ En las zonas de baja altitud, la población de diez años o más representa el 59,0% de la población. El perfil de la población total se sitúa claramente entre las cifras de las zonas de gran altitud y las de baja altitud, con un 60% de la población de diez años o más. (Cuadro 2) Los datos del censo no proporcionan un desglose más fino de la estructura de edad de la población. Aunque probablemente no sea estadísticamente significativo, el mayor porcentaje de niños pequeños en la zona de menor altitud sugiere una población global más joven. El grupo de edad comprendido entre los 18 y los 35 años aproximadamente es el más activo en el trabajo asalariado. Un mejor desglose por edades en el material del censo podría indicar un mayor porcentaje de este grupo de edad en las zonas bajas que en las altas. El material disponible indica más niños pequeños en las zonas bajas y el grupo de edad de 18 a 35 años tendría un mayor número de niños menores de diez años que una sección transversal característica de toda la población.

El material demográfico examinado sugiere un movimiento de la población en respuesta al trabajo asalariado. El creciente énfasis en la economía monetaria no es una tendencia sorprendente si se considera la forma en que la necesidad de dinero en efectivo ha ido aumentando entre los guaymíes.

³ Los datos en los que se basa el desglose por edades separan a la población en mayores de 10 años y menores de 10 años. Evidentemente, se trata de una división demasiado general como para poder sacar conclusiones con cierta confianza en su fiabilidad.

La economía monetaria

Los guaymíes dependen totalmente de fuentes externas para una amplia gama de artículos absolutamente necesarios para su existencia. El conocimiento de la fabricación de utensilios de piedra, cerámica y tejido se ha perdido, por lo que hay que comprar un mínimo de materiales esenciales para el sistema agrícola y las actividades domésticas. Además, una amplia gama de artículos, aunque no sean esenciales para su supervivencia en sentido estricto, se consideran necesarios o al menos muy deseables.

En las primeras etapas de participación en la economía monetaria, la gama de artículos considerados necesarios podría haber incluido poco más que hachas y machetes de acero, ollas y tela. El inventario de productos básicos se ha ampliado hasta incluir radios de transistores, relojes de pulsera, máquinas de coser, medicinas, armas de fuego, alimentos en conserva, sal, especias, zinc para tejados, clavos, etc. En resumen, la variedad de cosas deseables se ha ampliado mucho y sigue creciendo. Con la expansión del uso de bienes exteriores han aumentado las expectativas. La gente ha llegado a considerar los bienes exteriores como importantes, por lo que la escasez se siente como una privación. Un hombre que ha tenido un radio, por ejemplo, y carece de dinero para sustituirlo cuando se estropea, siente que le falta algo. Una familia que ha podido consumir arroz con regularidad, pero que debe prescindir de él por falta de fondos para reponer las existencias agotadas, ve la ausencia como una privación, aunque se disponga de alimentos adecuados.

El resultado neto del incesante aumento de la gama y el volumen de bienes obtenidos de fuentes externas ha sido una creciente necesidad de dinero en efectivo. Esta necesidad se ha satisfecho principalmente de dos maneras que se consideran tradicionales y que son empleadas por la gran mayoría de la población: la cría de ganado y el trabajo asalariado.

Desde el punto de vista económico, la cría de ganado y el trabajo asalariado presentaban poco conflicto con el sistema tradicional de subsistencia en las primeras etapas. Con el aumento de la participación en la economía monetaria surgieron algunas tensiones fundamentales que aún no se han resuelto y que se están agravando.

La ganadería es probablemente el medio más antiguo de obtener dinero en efectivo. Los rebaños de ganado se mantienen tanto para el consumo como para la venta a compradores externos. Las fuentes históricas sugieren que los guaymíes han tenido ganado desde al menos principios de siglo XX. El ganado proporciona una fuente conveniente de dinero en efectivo, así como de carne, y con la forma casual de cría de animales practicada por los guaymíes, requiere pequeñas aportaciones de mano de obra.

Los principales inconvenientes de la cría de ganado son su susceptibilidad a las enfermedades y las plagas de insectos y las grandes extensiones de terreno de pastoreo necesarias. Ambos factores han reducido la importancia económica del ganado vacuno desde mediados de la década de 1950. La mosca del tórsalo se convirtió en la mayor plaga durante la década de 1950. Los guaymíes no emplean la

tecnología exterior disponible para controlar la mosca del tórsalo, por lo que las invasiones son muy graves. Los animales infestados ganan peso muy lentamente y la mortalidad es alta.

El panorama general de la industria ganadera en Chiriquí, que se refleja en la situación guaymí, no es bueno. En 1965, 234,000 cabezas de ganado eran pastoreadas en aproximadamente 355,000 hectáreas de tierra o el 28% del área total de la provincia de Chiriquí (Atlas de Panamá 1965). Esto es aproximadamente 28 animales por kilómetro cuadrado. Croat (1972:466) considera que esta baja cifra es indicativa de la mala calidad general de la mayoría de los suelos de Chiriquí, los que se consideran de los mejores de Panamá.

La conclusión obvia que se puede sacar sobre la ganadería es que las pobres tierras ocupadas por los guaymíes tienen un potencial limitado para mantener grandes rebaños de ganado. En este momento parece que se están alcanzando los límites de la tierra para sostener tanto la agricultura como la ganadería en zonas extensas de Chiriquí.

No se dispone de datos para establecer cuándo la demanda real de dinero en efectivo supera la potencialmente explotable base de recursos ganaderos productores de efectivo, pero en las zonas densamente pobladas probablemente se haya superado ese punto. Parece que la mayoría de los guaymíes empezaron a sentir una fuerte presión en la década de 1950. Los rebaños de ganado estaban disminuyendo a causa de la plaga de mosca del tórsalo⁴, pero la población humana seguía aumentando, al igual que el deseo de obtener ingresos en efectivo cada vez mayores. Desde la década de 1950, el número de cabezas de ganado per cápita ha disminuido, aunque la población animal total parece haberse recuperado de la disminución que se produjo entre 1950 y 1960, con la consiguiente reducción de la porción de los ingresos monetarios derivados del ganado. Los niveles de población han llegado a un punto en el que los hombres desean criar ganado, pero no pueden, o sólo pueden mantener un número muy limitado de animales porque no poseen derechos de uso sobre suficientes superficies de tierra en las que mantener tanto cultivos agrícolas como ganado. Se ha llegado a una situación en la que la tierra debe dedicarse a la agricultura, que es más productiva que el pastoreo de ganado, para satisfacer las necesidades alimenticias de la población humana. No hay suficiente tierra para mantener tanto la agricultura como el pastoreo.

La ganadería exige tierra. En las tierras bajas, los ganaderos latinos consideran necesaria un promedio de una hectárea (2.47 acres) de pasto mejorado por animal. La mitad de una hectárea de pastos excepcionales permite mantener una cabeza, pero se necesitan dos hectáreas de pastos de baja calidad. En las zonas indígenas de mayor altitud se consideran necesarias entre dos y cuatro hectáreas de pastos mejorados.

Los pastos se mantienen mediante una quema anual que tiende a degradar el suelo. Los pastos se queman en la estación seca, por lo que el suelo está expuesto a la insolación directa y a la impregnación de las precipitaciones una vez que comienzan las lluvias. El resultado es la erosión y la pérdida de la fina capa superficial del suelo. Las tierras sembradas de hierba para el pastoreo no pueden aplicarse al

⁴ N. del T.: *Hypoderma bovis*. Ver <https://es.wikipedia.org/wiki/Hypoderma>

cultivo a menos que se permita que vuelvan a tener vegetación autóctona, por lo que existe un conflicto evidente entre la agricultura y el pastoreo que se intensifica cuando la densidad de población es elevada (Croat 1972).

La necesidad de mantener al ganado alejado de los cultivos es un problema menos evidente, pero igualmente importante. La única manera de evitar que el ganado dañe los cultivos es construir cercas. Hacerlo alrededor de cada parcela agrícola es económicamente prohibitivo y requeriría enormes cantidades de trabajo de construcción y mantenimiento, por lo que se llega a un acuerdo. Las aldeas individuales cercan la tierra en grandes bloques. En cualquier momento se puede mantener al ganado fuera de un solo bloque para permitir el cultivo. Una vez cosechados los cultivos, los animales pueden volver a la zona y cultivar en otros bloques. Lo ideal sería que cada agricultor dispusiera de parcelas de igual tamaño en distintas fases de repoblación vegetal en cada bloque cercado. De este modo, se dispondría de aproximadamente la misma cantidad de tierra para cultivar durante cualquier ciclo de cultivo. En la realidad, las cosas no funcionan tan bien. Las parcelas son de tamaño desigual en cada bloque. La calidad de la tierra es muy variable, por lo que el crecimiento de la vegetación es desigual. El resultado neto es una gran variación en la cantidad de tierra a la que un individuo tiene derecho de uso en la zona cultivable en un año determinado. En un año puede tener una superficie más que amplia y al año siguiente quedarse sin tierra cultivable.

La necesidad de mantener al ganado alejado de los cultivos hace que la utilización de las tierras cultivables no sea óptima. También fomenta la utilización de tierras con un crecimiento de vegetación inferior al óptimo. La tierra alcanza lo que los guaymíes consideran un buen crecimiento de la vegetación entre seis y veinte años, dependiendo de la calidad del suelo. Por debajo de este nivel se puede cultivar, aunque el rendimiento sea menor. Si un individuo tiene poca tierra puede verse obligado a utilizarla prematuramente. El resultado es que hay que cultivar una superficie mayor para obtener el mismo rendimiento total. Una consecuencia grave y a largo plazo como resultado de la rápida reutilización del suelo es el deterioro del suelo. Los suelos finos de la zona son muy susceptibles a la degradación, por lo que los cultivos frecuentes aceleran tanto la erosión como el lavado. El resultado de cultivar a intervalos demasiado frecuentes es una disminución gradual de la productividad. Las grandes extensiones de suelo empobrecido que pueden verse en todo Chiriquí atestiguan los efectos altamente perjudiciales del uso agrícola intensivo y de la quema para crear pastos (Croat 1972).

El cercado de la tierra fomenta las luchas sociales, además de influir en los patrones de cultivo. Los derechos de uso de la tierra entre los guaymíes se heredan de ambos padres y pueden remontarse a ambos grupos de abuelos. Los reclamos de tierras se ven modificados por la residencia de los individuos implicados, la residencia de los padres y los abuelos, y se modifican aún más por las necesidades relativas de los distintos demandantes de un área. El número de combinaciones posibles de factores en un solo reclamo es grande y es habitual que haya varios reclamos sobre una zona. Tradicionalmente no se aplica ningún conjunto de normas precisas a la herencia de los derechos de uso de la tierra. Los derechos de prioridad se determinan en cada caso concreto en función de las reivindicaciones individuales. Un caso que constituye un reclamo muy fuerte de un pedazo de tierra en una instancia, puede ser muy débil en otra situación simplemente porque otro demandante tiene

un caso más fuerte. Según la ley panameña y la convención comúnmente aceptada, el acto de cercar un área de tierra le da al individuo o individuos que construyeron la cerca derechos de uso de la tierra e implícitamente excluye a otros. Cuando se pone una cerca, otros individuos que tienen derechos tradicionales sobre la zona se oponen enérgicamente y, en algunos casos, pueden forzar el desmantelamiento de la cerca. Una vez que la cerca se ha erigido y se mantiene en pie durante varios años, se reconoce como un límite claro. El reconocimiento de una cerca como límite claro no elimina los problemas, sino que los multiplica. Los constructores originales acaban muriendo, dejando muchos herederos que a menudo discuten encarnizadamente sobre quién tiene derechos prioritarios sobre la zona en cuestión. A menudo, los descendientes de las personas que supuestamente fueron excluidas cuando se cercó la zona originalmente también entran en la disputa. No existen registros escritos, por lo que son posibles muchas líneas de argumentación de todas las partes implicadas sin la posibilidad de probar o refutar ninguna de ellas. En el momento en que surge la disputa, la mayoría de los hombres mayores que podrían recordar los detalles de la situación original ya están muertos o viven en otras zonas, por lo que incluso los recuerdos vivos son de poca ayuda. Como el parentesco se amplía y entran en juego consideraciones de residencia y necesidad (además de las consideraciones de control y uso anteriores, que no siempre son sinónimos), los litigios resultantes se vuelven extremadamente complicados. Con la escasez de tierras, muchos individuos se inclinan por reclamar cualquier pedazo de tierra que puedan, sin importar lo distantes y tenues que sean los vínculos de parentesco en los que se basa la reclamación.

El resultado de los cercados y del deseo de obtener tierras es un litigio crónico, ya que los guaymíes no reconocen un conjunto claro de reglas de herencia. Es raro el caserío que no tenga pendiente al menos un litigio por la tierra, y todos los caseríos tienen la amenaza de litigios por tierra pendiente sobre ellos continuamente.

El segundo medio tradicional de obtener dinero en efectivo es el trabajo asalariado en ranchos ganaderos, granjas de hortalizas o plantaciones de café y plátano fuera de la zona indígena. El trabajo asalariado se lleva a cabo al menos desde la década de 1920 en la ganadería, lo que sigue siendo una importante fuente de empleo. Durante la década de 1930 se desarrollaron las plantaciones bananeras de la *United Fruit Company* en la zona de Puerto Armuelles y se convirtieron en una importante fuente de trabajo para los guaymíes. Sin embargo, a principios de la década de 1960 se introdujo un alto grado de mecanización y la mano de obra se redujo drásticamente. Las plantaciones de café y las granjas de hortalizas se desarrollaron en las montañas alrededor de Cerro Punta, Santa Clara y Boquete, con su mayor desarrollo desde la década de 1940. A partir del deterioro de las oportunidades de empleo en las plantaciones bananeras, la cosecha de café se ha convertido en una fuente cada vez más importante de mano de obra asalariada, aunque el trabajo en los ranchos de ganado sigue siendo importante.

Durante la década de 1920, el trabajo asalariado parece haber sido abordado en forma casual como un método para asegurar el dinero en efectivo por individuos que no contaban con rebaños adecuados de ganado para generar suficiente dinero en efectivo para satisfacer sus necesidades. El trabajo asalariado en efectivo fue probablemente una respuesta a la escasez local de tierras. Desde entonces, la escasez de tierras se ha generalizado y un número cada vez mayor de hombres ha salido, de forma cada vez más regular, a trabajar a cambio de un salario. En la actualidad, la mayoría de los guaymíes

salen a cosechar café durante dos o tres meses al año y un número significativo de hombres pasa la mitad o más de su tiempo trabajando a cambio de un salario. La población guaymí se ha convertido en una enorme reserva de mano de obra temporal y no-calificada que suministra a las industrias agrarias de Chiriquí una fuente barata de mano de obra durante los períodos de mayor demanda del ciclo agrícola.

El trabajo asalariado no afecta directamente la base agrícola tradicional, como lo hace la ganadería, pero supone otra amenaza para el sistema económico tradicional. Un individuo que sale a trabajar a cambio de un salario dedica al trabajo asalariado un tiempo que de otro modo se dedicaría a la producción agrícola. El periodo de trabajo asalariado se sitúa entre principios de junio y principios de enero, con el periodo máximo entre agosto y diciembre. La siembra de la cosecha de maíz a voleo se realiza en septiembre y la del poroto (género: *Phaseolus*) en noviembre. El trabajo asalariado entra en conflicto con todo el segmento de siembra del ciclo a voleo. La siembra del ciclo de plantación se realiza en abril y principios de mayo, de modo que la siembra del maíz y del arroz plantados no entra en conflicto. El deshierbe se produce en junio y julio y la cosecha en agosto y septiembre y estos sí se traslapan, aunque de forma menos severa que con el ciclo de siembra al voleo.

El trabajo asalariado también atrae a una elevada proporción de individuos de entre dieciocho y treinta y cinco años, el grupo de edad más capacitado para realizar las extenuantes tareas que implica el cultivo trashumante. De una muestra de 366 hombres, el 59.29% se dedica actualmente al trabajo asalariado. De los que tienen entre quince y treinta y cinco años, el 88.67% (n = 150) se dedican actualmente al trabajo asalariado, mientras que sólo el 38.89% (n = 216) de los hombres de más de treinta y cinco años salen a trabajar por un salario. (Cuadro 3)

Si los salarios en efectivo se utilizaran para comprar los alimentos que los trabajadores asalariados no cultivan, la disminución de la producción de subsistencia no sería un problema o, al menos, sería un problema menos grave de lo que es. Por desgracia, a menudo no es así. Muy pocos guaymíes presupuestan los recursos en efectivo y, a menudo, los salarios se gastan casi tan rápidamente como se reciben. El deseo de las cosas que se pueden obtener por dinero en efectivo es alto y la tendencia es hacia la gratificación de los deseos inmediatos. El resultado es que muchos trabajadores asalariados no han sembrado suficientes cosechas para satisfacer sus necesidades alimenticias hasta el siguiente período de trabajo asalariado ni han reservado ahorros adecuados para comprar alimentos. Ante la perspectiva del hambre, los asalariados se dirigen a sus parientes más tradicionales y activan los vínculos de parentesco tradicionales para conseguir ayuda. Los parientes nunca son capaces de asegurar una ayuda recíproca, ya que a muchos asalariados siempre les faltan cultivos de subsistencia. Una práctica extrema, pero no poco frecuente, es que un hombre que se dedica al trabajo asalariado se concentre en la cría de ganado mientras no trabaja fuera a cambio de un salario. Cuando trabaja fuera, deja sus animales al cuidado de sus parientes. Esto inmoviliza la tierra que podría utilizarse para los cultivos y aumenta la carga de trabajo de parientes más tradicionales.

Un abuso ocasional del sistema tradicional de reciprocidad no pondría a prueba el sistema, pero la mayoría de la población masculina trabaja fuera a cambio de un salario al menos una parte del año y puede pasar de tres a seis meses trabajando por un salario. Los hombres que, con prudencia, siembran

sus cultivos y evitan el trabajo exterior durante los periodos de mayor demanda de la agricultura de subsistencia pueden producir a niveles de subsistencia ligeramente reducidos, pero los hombres que trabajan fuera durante periodos prolongados producen pocas cosechas de subsistencia. La consecuencia es un desequilibrio crónico del sistema tradicional de reciprocidad y una disminución del margen de seguridad otrora inherente al sistema. Los hombres que se dedican a tiempo completo o casi completo a las actividades de subsistencia siguen estando sujetos a las vicisitudes del clima. Sigue habiendo años malos. Durante los años buenos, los trabajadores recurren a los excedentes generados por otros, pero en los años de baja producción no hay reservas a las que recurrir. El trabajador asalariado, que en un entorno tradicional produciría a un alto nivel, tendría reservas, pero como trabaja por un salario no genera excedentes. Como el sistema tradicional se basa en un flujo de alimentos en doble sentido y en muchos casos funciona realmente en uno solo, la escasez que se produce no se satisface. Los modelos tradicionales de reciprocidad no funcionan como mecanismo de seguridad.

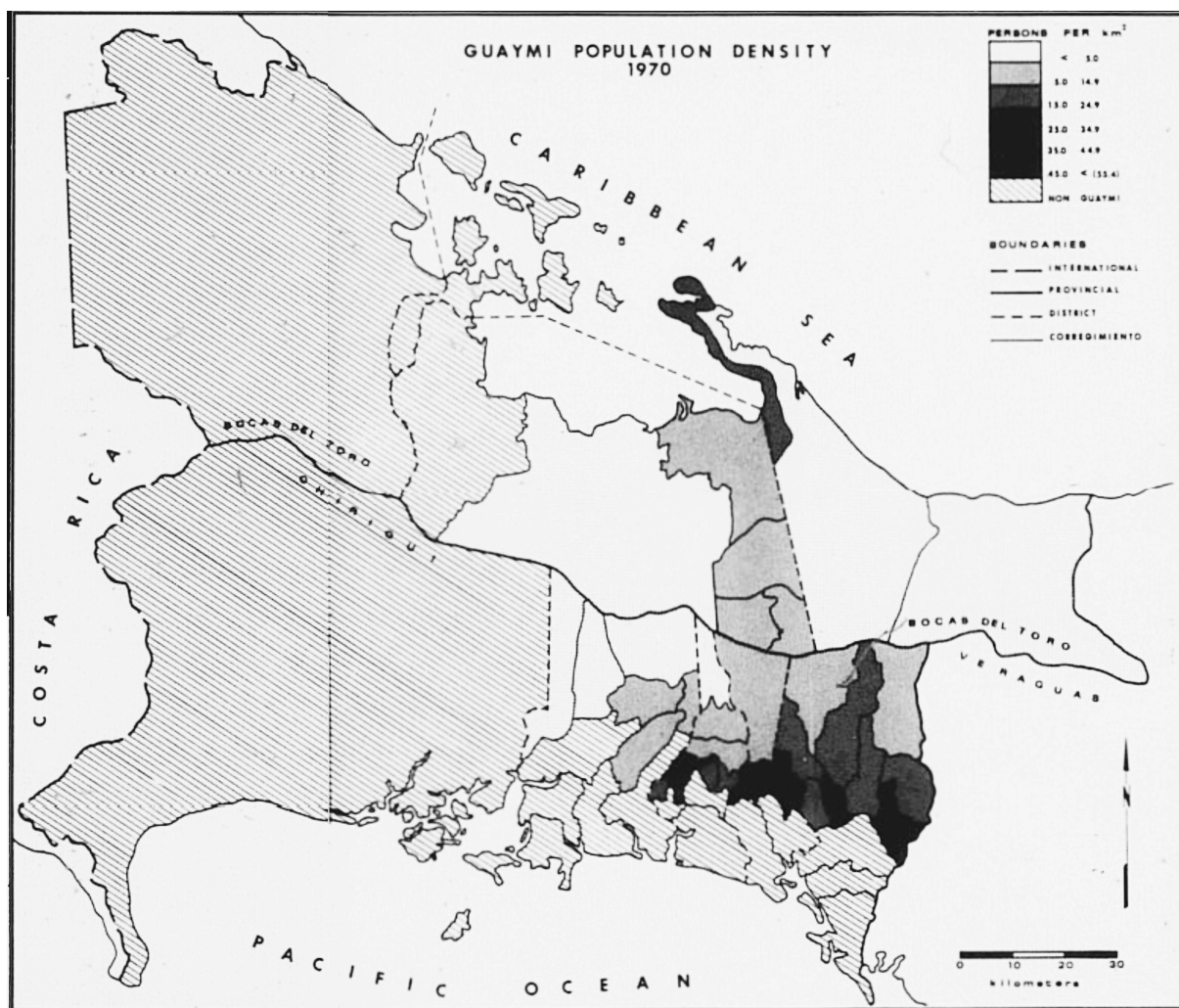
El abuso del sistema tradicional de reciprocidad crea una tensión en el segmento monetario de la economía tradicional, así como también en el segmento de subsistencia. Es necesario, algún ingreso económico en cada casa. La cría de ganado ha estado decayendo continuamente como una fuente potencial de dinero a medida que la demanda de dinero ha aumentado. El individuo orientado tradicionalmente podría lógicamente vender artículos de subsistencia para originar ingreso económico adicional. Sin embargo, los artículos son tomados por los parientes quienes trabajan por salarios. Este individuo está ubicado en una posición donde está eternamente escaso de dinero e imposibilitado del beneficio de la seguridad de subsistencia en el sistema tradicional de reciprocidad.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, no es de extrañar que el sistema tradicional de reciprocidad se esté deteriorando. Los individuos que producen excedentes de cultivos de subsistencia se han vuelto reacios a dar alimentos a los parientes que trabajan fuera cuando estos les piden ayuda. El Dr. Young indica que en 1964 y 1965 la venta de productos de subsistencia era rara entre los guaymíes. En 1974 y 1975 la venta se había vuelto común y varios individuos manifestaron explícitamente que sus excedentes eran para la venta, en contraste con la práctica tradicional de distribución a parientes necesitados. Este cambio de actitud es sintomático del deterioro del sistema tradicional de reciprocidad.

El panorama general que se desprende del material de la sección anterior apunta hacia un cambio bastante rápido para los guaymíes. La población está aumentando en general, pero en las zonas de menor altitud, más densamente pobladas, lo hace mucho más rápidamente que en las zonas de mayor altitud. La participación en la economía monetaria está aumentando mientras que los ingresos potenciales de la ganadería están disminuyendo. En consecuencia, se dedica más esfuerzo al trabajo asalariado para satisfacer la creciente demanda de dinero en efectivo.⁵ El creciente énfasis en la generación de ingresos en efectivo está poniendo a prueba el sistema económico tradicional. La cría de ganado altera el modelo agrícola y el trabajo asalariado reduce la cantidad de productos que van a

⁵ En Chiriquí abunda la mano de obra no calificada. Los guaymíes que buscan empleo no siempre lo encuentran y la mayoría de los trabajos que se consiguen son mal pagados y de temporada. El cuadro 4 indica la falta de educación formal entre los guaymíes y sugiere su débil posición competitiva para todos los trabajos, excepto los no calificados.

parar a los canales tradicionales de reciprocidad sin que se reduzca en la misma medida el número de individuos implicados. El resultado es una reducción del margen de seguridad que se ofrece a los productores individuales en un entorno tradicional.



Mapa II
Densidad poblacional guaymí en 1970

CUADRO 1 AUMENTO Y DENSIDAD DE POBLACIÓN

<u>Lugar</u>	<u>Kms²</u>	<u>Población</u>		<u>% Aumento</u>	<u>Densidad/km²</u>	
		<u>1960</u>	<u>1970</u>		<u>1960</u>	<u>1970</u>
Chiriquí *	2,213.1	21,309	26,267	33.8	9.63	11.82
Bocas	385.9	12,804	13,583	6.08	3.32	3.53
Chiriquí y Bocas	6,064.2	34,113	39,759	16.52	5.63	6.55

* El área total con residentes guaymíes en Chiriquí es de 2,213.2 km². Con el propósito de comparar, han sido usadas sólo áreas con la mayor cantidad de residentes guaymíes. Esta es un área de 2,026.0 km². Los restantes 187.2 km² con residentes guaymíes, tienen la mayor cantidad de residentes *latinos*.

<u>Áreas que bordean regiones dominadas por latinos en Chiriquí</u>						
Camarón Arriba	77.6	779	923	18.48	10.0	11.9
Cerro Banco	115.5	765	890	16.34	6.6	7.7
Cerro de Patena	69.0	537	874	62.76	7.8	12.7
Hato Corotú	18.0	208	345	65.87	11.6	19.2
Quebrada Loro	18.7	350	541	54.57	18.7	28.9
Hato Jobo	14.7	281	368	30.96	19.1	25.0
Salto Dupí	30.9	478	586	22.59	15.5	19.0
Hato Julí	27.2	327	603	84.40	12.0	22.2
Cerro Iglesia	45.7	1267	1852	46.17	27.7	40.5
Lajero	10.7	269	593	128.80	24.3	55.4
Cerro Viejo	75.5	1,671	1,951	16.76	22.1	25.8
Cerro Caña	64.0	1,255	1,444	15.06	19.6	22.6
Alto Caballero	31.7	894	974	8.95	28.2	30.7
Potrero de Caña	39.8	865	977	13.80	21.7	24.5
Cerro Puerco	<u>42.6</u>	<u>834</u>	<u>1,168</u>	<u>40.50</u>	<u>19.6</u>	<u>27.4</u>
Totales	<u>681.6</u>	<u>10,767</u>	<u>14,089</u>	<u>30.82</u>	<u>15.8</u>	<u>20.67</u>

<u>Áreas que bordean la división continental</u>						
Emplanada de						
Chorcha	138.5	631	478	-24.25	4.6	3.5
Soloy	190.1	1,347	854	-36.60	7.1	4.5
Boca de Balsa	242.1	547	1,095	100.18	2.2	4.5
Cascabel	143.2	234	295	26.06	1.6	2.1
Hato Chamí	121.7	853	726	-14.89	7.0	6.0
Peña Blanca	130.8	899	884	-1.67	6.9	6.8
Chichica	151.4	2,001	2,530	26.44	13.2	16.7
Sitio Prado	<u>226.6</u>	<u>1,385</u>	<u>1,746</u>	<u>26.06</u>	<u>6.1</u>	<u>7.7</u>
Totales	<u>1,344.4</u>	<u>7,897</u>	<u>8,608</u>	<u>9.0</u>	<u>5.87</u>	<u>6.4</u>

CUADRO 1 (continuación)

Áreas que bordean regiones dominadas por latinos en Chiriquí
33.64% del total de tierra ocupada en Chiriquí
57.77% del total de población en Chiriquí en 1960
62.08% del total de población en Chiriquí en 1970
11.60% del total de tierra ocupada en Chiriquí y Bocas
31.56% del total de población en Chiriquí y Bocas 1960 y 35.44% en 1970 **

** El porcentaje es del total en vez del de la población muestreada.

CUADRO 2 DISTRIBUCIÓN POR EDAD EN CHIRIQUÍ

	Población mayor de 10 años	Población Total
Todo Chiriquí		
Totales	<u>15,743</u> (60%)	<u>26,202</u>
Áreas que bordean regiones dominantemente latinas		
Camarón Arriba	548	923
Cerro Banco	518	890
Cerro de Patena	519	874
Hato Corotú	204	345
Quebrada Loro	328	541
Hato Jobo	215	368
Salto Dupí	335	586
Hato Julí	371	603
Cerro Iglesia	1,061	1,852
Lajero	323	593
Cerro Viejo	1,218	1,951
Cerro Caña	879	1,444
Alto Caballero	588	974
Potrero de Caña	573	977
Cerro Puerco	<u>633</u>	<u>1,168</u>
<u>Totales</u>	8,313 (59.0%)	<u>14,089</u>
Áreas que bordean la división continental		
Emplanada de Chorcha	278	478
Soloy	493	854
Boca de Balsa	686	1,095
Cascabel	167	295
Hato de Chamí	440	726
Peña Blanca	573	884
Chichica	1,599	2,530
Sitio Prado	<u>1,088</u>	<u>1,708</u>
<u>Totales</u>	<u>5,324</u> (61.85%)	<u>8,608</u>

CUADRO 3 PARTICIPACIÓN EN TRABAJO ASALARIADO

Corregimientos													
<u>Edad</u>	<u>Hato Culantro</u>		<u>Hato Pilón</u>		<u>Cascabel</u>		<u>Hato Chamí</u>		<u>Otras áreas</u>		<u>Totales por edad</u>		<u>Muestra total por edad</u>
	<u>Sí *</u>	<u>No</u>	<u>Sí</u>	<u>No</u>	<u>Sí</u>	<u>No</u>	<u>Sí</u>	<u>No</u>	<u>Sí</u>	<u>No</u>	<u>Sí</u>	<u>No</u>	
15 o menos	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	4	0	4
16 - 20	2	0	4	0	6	0	3	0	0	0	15	0	15
21 - 25	9	0	10	0	10	2	12	0	2	0	43	2	45
26 - 30	19	1	19	0	1	0	9	4	3	0	51	5	56
31 - 35	6	2	5	5	4	2	2	1	3	0	20	10	30
36 - 40	13	10	10	2	5	10	8	12	1	1	37	35	79
41 - 45	7	3	5	2	4	2	6	9	1	1	23	17	40
46 - 50	6	6	0	4	5	4	2	2	1	2	14	18	32
51 y más	<u>3</u>	<u>21</u>	<u>4</u>	<u>13</u>	<u>1</u>	<u>12</u>	<u>0</u>	<u>13</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>10</u>	<u>62</u>	<u>72</u>
TOTALES por área	<u>65</u>	<u>43</u>	<u>27</u>	<u>26</u>	<u>40</u>	<u>32</u>	<u>42</u>	<u>41</u>	<u>13</u>	<u>7</u>	<u>217</u>	<u>149</u>	<u>366</u>
% involucrado en salario laboral	<u>60.18%</u>		<u>68.67%</u>		<u>55.56%</u>		<u>50.60%</u>		<u>65.00%</u>		<u>59.29%</u>		<u>59.29%</u>

<u>Muestra</u>	<u>Involucrado en salario laboral</u>		<u>% involucrado en salario laboral</u>
	<u>Sí</u>	<u>No</u>	
Total	217	149	59.29%
35 y menos	133	17	88.60%
Más de 35	84	132	38.89%
40 y menos	170	52	76.58%
Más 40	47	97	32.64%

* El sí indica que el individuo, a partir de 1975, salió a buscar trabajo asalariado al menos una vez al año. De la muestra total de 366 hombres, sólo 14 no habían sido asalariados en algún momento del pasado. De los 14 no asalariados, 12 tenían más de 50 años.

NOTA: El tamaño relativamente pequeño de la muestra para el grupo de edad entre 31 y 35 años se debe probablemente a las dificultades de muestreo. No se conocen las edades exactas debido a la falta de registros de nacimiento, por lo que hubo que emplear estimaciones proporcionadas por los informantes. La variación geográfica del porcentaje de participación en el trabajo asalariado no es lo suficientemente fiable como para especular sobre ella. Las muestras de Hato Pilón y Hato Culantro son probablemente muy representativas, pero los materiales de las otras áreas no pudieron ser controlados y no fue posible determinar posibles sesgos.

CUADRO 4
NIVEL DE EDUCACIÓN FORMAL –
HOMBRES MAYORES DE 15 AÑOS

Ninguno	279
Primer grado*	12
Segundo grado	32
Tercer grado	9
Cuarto grado	13
Quinto grado	7
Sexto grado	<u>8</u>
Muestreo total	<u>360</u>
# de muestro sin ninguna educación formal	<u>81</u>
% de muestreo sin ninguna educación formal	<u>22.5%</u>

* Las cifras indican el número de hombres quienes iniciaron un nivel de grado escolar. Generalmente el grado no fue terminado. El número de hombres letrado sería significativamente menor que el número de aquellos que han tenido alguna educación formal.

CAPÍTULO III

ESTRATEGIAS ECONÓMICAS NO TRADICIONALES

Alternativas

La sección anterior ilustra las crecientes dificultades que experimenta la población guaymí a medida que se intensifica su participación en la economía monetaria. La constante expansión de la población, una base finita de recursos y la creciente demanda de ingresos en efectivo significan que las perspectivas a largo plazo para los guaymíes son desalentadoras, a no ser que surja alguna nueva fuente imprevisible de ingresos.

La mayor parte de la población está atrapada en un ciclo en espiral de necesidades de dinero en efectivo cada vez más apremiante, disminución de los recursos tradicionales y aumento de los intentos de satisfacer las necesidades de dinero en efectivo mediante el trabajo asalariado. El problema de conseguir dinero en efectivo se ve intensificado por un excedente general de mano de obra en Chiriquí. Siempre hay más trabajadores potenciales que puestos de trabajo de poca importancia, por lo que a veces muchos hombres simplemente no pueden asegurar ninguna forma de empleo. Dado que los trabajos disponibles para los guaymíes, cuando lo están, son predominantemente del tipo de trabajo estacional de baja calificación y bajos ingresos, la dirección futura más probable del proceso de participación creciente en la economía monetaria es una erosión continua de su situación económica.

El nivel de vida en las zonas rurales de Panamá es bajo, pero el costo de la vida es alto. El indígena que trabaja por un salario bajo suele tener que residir lejos de su casa, por lo que no puede cultivar sus propios alimentos. La compra de alimentos consume una gran parte de su salario, por lo que el trabajo asalariado es un medio ineficaz para asegurar un ingreso en efectivo. El ahorro es posible pero lento y el trabajo no puede aplicarse a los cultivos de subsistencia que se necesitarán durante la temporada baja. La participación en el trabajo asalariado se convierte en una cuestión de cortar trozos de un extremo del pan económico para añadirlos al otro. A menudo, los trozos que se quitan son mayores que los que se añaden, pero se necesita dinero en efectivo, por lo que la participación en el trabajo asalariado sigue aumentando.

El aumento de la brecha entre los ingresos y la demanda de dinero en efectivo no es poco común en muchas sociedades tradicionales y es un dilema que los miembros de estas sociedades hallan difícil de manejar con eficacia. No todas las infraestructuras económicas tradicionales están adaptadas a la situación contemporánea y, como se ha ilustrado en el capítulo anterior, en el caso de los guaymíes algunas están cada vez más desajustadas.

La tensión económica cada vez más grave no pasa desapercibida para muchos guaymíes. Puede que no sean conscientes del insidioso proceso que se está produciendo, pero son conscientes de que satisfacer la necesidad de dinero en efectivo al mismo tiempo que se obtienen suficientes cosechas es

cada vez más difícil. La mayoría se siente angustiada por el problema, pero no toma ninguna medida para mejorar la situación. Los modelos tradicionales para garantizar los ingresos están muy arraigados. La cría de ganado y el trabajo asalariado son los medios tradicionales para obtener dinero en efectivo. La cría de ganado es el medio preferido, pero la disminución de los pastos hace imposible que la mayoría siga este camino exclusivamente. Esto deja el trabajo asalariado como una alternativa esencialmente autodestructiva.

Hay alternativas que han sido adoptadas por un pequeño porcentaje de los guaymíes. Las alternativas empleadas son la molienda de azúcar y las operaciones de venta al por menor -temas que serán tratados individualmente en la siguiente sección. Igualmente serán consideradas las técnicas modernas de cría de ganado, utilizadas por unos pocos individuos, las que se emplean para lograr niveles de ingresos más altos de lo que sería posible con métodos tradicionales. Todos estos enfoques novedosos para obtener ingresos en efectivo requieren la utilización de tecnologías o principios organizativos no tradicionales y suponen una desviación significativa de las prácticas tradicionales. Estas prácticas no tradicionales no se han adoptado a gran escala por una serie de razones que se analizan junto con las prácticas específicas. Sin embargo, sugieren orientaciones contemporáneas dentro de la sociedad.

El trapiche

La molienda de azúcar o trapiche es la actividad emprendedora más compleja que se examina y probablemente sea la más intrincada a la que cualquier guaymí se haya dedicado en el distrito de San Félix. Implica una tecnología productiva prestada, un sistema de intercambio no tradicional y requiere una delicada modificación de las relaciones tradicionales entre el emprendedor y sus parientes. La molienda de azúcar es el método menos ortodoxo de generar ingresos en efectivo empleado por cualquier guaymí residente dentro de la zona indígena.

El primer trapiche reportado en el distrito de San Félix fue establecido en Cerro Otoe en 1964 por Raúl. Ninguno de los residentes entrevistados tenía conocimiento de que se hubiera establecido trapiche alguno antes del de Raúl. Desde 1964 se han establecido otros cinco trapiches en zona indígena, todos ellos copias de la operación de Raúl.

Raúl es el innovador en la molienda de azúcar. Otros individuos siguieron su ejemplo una vez que se demostró que la producción de azúcar era un medio viable de generar ingresos en efectivo. Cuando Raúl empezó a procesar azúcar, tuvo que hacerlo en un territorio de conocimiento poco explorado, pero al abordar su pequeña empresa de forma lenta y sistemática, pudo desarrollar medios para evitar posibles problemas.

En 1960, Raúl comenzó por plantar caña de azúcar, una práctica que no es inusual, cerca de su casa. Lo único inusual de la parcela de caña de azúcar de Raúl era su tamaño: incluía 50 plantas. Con la parcela de caña de azúcar original, Raúl realizó experimentos en la producción de azúcar. En lugar de extraer el jugo con una piedra de moler y una mano de piedra, construyó un rudimentario trapiche

de poste que consistía en un gran poste clavado en el suelo con un agujero por el que se pasa un poste más pequeño. Con este sencillo dispositivo es posible triturar el jugo de la caña más rápida y fácilmente que con un mortero y una mano. A continuación, el jugo se reducía a un jarabe espeso en una olla normal y se vertía en calabazas (totumas) cortadas por la mitad para que se endureciera. Después de probar la viabilidad del proceso, plantó parcelas de prueba de unas 50 plantas cada una en cinco lugares diferentes en los alrededores de Cerro Otoe para determinar dónde crecía mejor la caña de azúcar. En 1963, tras seleccionar la zona donde se encuentra su cañaveral presente sembró 250 plantas y amplió la plantación a 500 en 1964. En 1964 compró en David (capital de Chiriquí) tres rodillos de madera para el molino de azúcar y contrató a un carpintero latino para construir un molino tirado por un caballo. La construcción del molino marca el inicio del trapiche de azúcar a gran escala de Raúl. Además, hizo que el carpintero construyera moldes de madera para la raspadura de azúcar cruda y una gran tina reductora con fondo de chapa de madera para procesar el jugo al mismo tiempo. En los años 1965 y 1966, la plantación de caña de azúcar se amplió a 1,000 plantas. Desde 1966, se han añadido 200 plantas, con lo que el total asciende a 1,200, pero desde 1966 los esfuerzos se han concentrado en obtener el mayor rendimiento posible de la superficie existente. Raúl comenzó con seis variedades de caña de azúcar cultivadas localmente. Ha descubierto que una variedad conocida localmente como cañaza produce mejor y ha eliminado sistemáticamente las demás, sustituyéndolas por cañaza. (Véase el Apéndice 1)

1966 marca el final de la expansión de las actividades de molienda de Raúl. Ha mejorado un poco su rendimiento total, pero después de 1966 dirigió sus energías innovadoras hacia otros proyectos. En 1966 las operaciones del trapiche de Raúl estaban establecidas más o menos en su forma presente. La molienda se realizaba de forma regular, la tecnología productiva estaba bien controlada, el patrón de comercialización establecido y los parientes se adaptaban al fenómeno.

La manera en que Raúl estableció la operación de su trapiche es un diagnóstico de la forma en que se introducen innovaciones exitosas en la sociedad guaymí. Raúl había observado la molienda de azúcar a pequeña escala mientras trabajaba fuera de la zona y decidió que podría ser una forma viable de generar ingresos en efectivo. Al principio probó el cultivo y la tecnología básica a pequeña escala para estar seguro de que funcionaría. Esto le exigía muy poco tiempo y no implicaba ningún riesgo económico. También le dio la oportunidad de probar la comerciabilidad de su producto. Los guaymíes llevaban muchos años comprando rapadura de fuentes externas, por lo que estaban acostumbrados a ver el producto como algo que normalmente se compraba en efectivo y no como una mercancía que formaba parte del sistema tradicional de intercambio recíproco. Al empezar con un volumen de ventas muy bajo, Raúl pudo determinar que la venta era factible y no provocaría un conflicto entre las ideas tradicionales de reciprocidad y la realidad de las transacciones de mercado. La identificación de su producto como parte de la economía monetaria y no del sistema tradicional de intercambio recíproco se vio facilitada por dos precedentes. Las pequeñas tiendas en las que se revende la mercancía comprada a fuentes externas han sido habituales durante años, al igual que la compra de rapadura en bruto a fuentes externas. Raúl tuvo que mezclar las dos ideas para que su pequeña empresa pareciera aceptable. Y lo logró exitosamente.

Una vez que la venta de rapadura producida localmente resultó aceptable para sus paisanos, Raúl aumentó su producción tomando prestada del exterior una tecnología de tracción animal. El molino de azúcar accionado por caballos permitía producir un mayor volumen, pero requería una mayor aportación de mano de obra para poder utilizarla en su totalidad. La forma tradicional de conseguir mano de obra adicional habría sido recurrir a la ayuda de los parientes, pero este método habría provocado dificultades. El trabajo es tradicionalmente recíproco y da a los asistentes un derecho a parte de los frutos del esfuerzo. Para evitar posibles peticiones de rapadura, Raúl contrató ayudantes con sueldo diario preestablecido, pagado en efectivo. Trabajar por un salario en efectivo en el exterior es algo familiar para los guaymíes y se considera completamente aceptable. Raúl innovó al trasladar la práctica al ámbito local y así evitó posibles conflictos con los parientes. El pago de un salario significa explícitamente que el asalariado no puede hacer otras exigencias a su empleador en el exterior. Al pagar el salario, Raúl da a entender que entabla con sus empleados una relación idéntica a la de los empleadores externos. Así, el empleado, pariente o no, no tiene derecho a una compensación adicional por sus esfuerzos.

Los cinco individuos que han seguido el ejemplo de Raúl no tuvieron que desarrollar sus operaciones enfrentándose a las posibles dificultades que tuvo Raúl. Todos ellos conocen a Raúl y él les dio libremente información y consejos. Todos estos individuos copiaron la operación de Raúl con la excepción de que utilizaron molinos de metal en lugar de madera. Desde entonces, Raúl ha adoptado un molino de metal. Tres de los molinos se encuentran en Cerro Otoe y son propiedad de medios hermanos de Raúl. El cuarto, en Hato Pilón, es propiedad de un primo de Raúl y el quinto, en Hato Jobo, es propiedad de un buen amigo y hermano ritual (*edabali*) de Raúl.¹ Es probable que en breve entren en funcionamiento otros dos molinos. Un pariente cercano del hermano ritual de Raúl le compró el molino de madera a este y planea instalarlo en Hato Jobo y otro medio hermano en Cerro Otoe está considerando seriamente el negocio de la molienda de azúcar.

El mercado potencial de azúcar no refinado en la zona está muy lejos de ser cubierto. Las tandas de producción se agotan siempre antes de completarse y siempre hay clientes potenciales a los que hay que decir que todo el azúcar que se produce ya se ha vendido. Raúl y los demás productores afirman que venden una rapadura más grande que la disponible en el exterior al mismo precio. He comprobado que esta afirmación es exacta. Además, el azúcar producido localmente tiene la ventaja añadida de no requerir un viaje al pueblo para realizar la compra. La mayoría de los compradores no harían un viaje especial afuera para comprar azúcar, así que sin el producto producido localmente simplemente prescindirían de él. Al ser fácil de conseguir, el azúcar producido localmente permite un mayor nivel de consumo de azúcar. Esto es muy deseable desde el punto de vista de los guaymíes. El azúcar se utiliza como endulzante general, pero es especialmente deseable en la producción de chicha (cerveza de maíz). Una chicha muy poco fermentada se consume como bebida básica y una versión más fermentada que requiere la adición de un endulzante se consume después de las juntas de trabajo y en las celebraciones. Cuando se patrocina una junta tradicional, se espera que el anfitrión suministre generosas cantidades de chicha fuerte a los hombres que han participado. Cuando un hombre

¹ Ver Young y Bort, 1975, sobre la práctica del hermano ritual (*edabali*) entre los guaymíes.

patrocina una junta, es conveniente disponer de azúcar local, por lo que los hombres suelen hacer pedidos de cantidades de azúcar antes de la junta para asegurarse de que la tendrán disponible.

La ganadería no tradicional

La ganadería, que puede calificarse de descuidada, es un medio tradicional bien establecido para obtener ingresos en efectivo. Los animales pacen en pastos mantenidos de forma irregular, la cría no está controlada y no se aplica regularmente la medicina veterinaria disponible en los pueblos latinos. Esto da como resultado, animales criollos enfermos (ganado de matorral) y una mortalidad de terneros muy elevada.

Algunos individuos han adoptado métodos latinos de manejo y cría de animales con resultados extraordinarios. El número de individuos que lo han hecho es muy reducido y se limita a las aldeas con tierras relativamente abundantes. La diferencia más notable entre los rebaños bien manejados y los que se cuidan de manera descuidada son las infecciones de mosca del tórsalo. Los ganaderos innovadores rocían sus animales con insecticida cada tres o cuatro semanas, al igual que los ganaderos latinos. El resultado es un rebaño libre de moscas del tórsalo. También se vacuna a los animales contra las enfermedades más comunes del ganado en Panamá. Además del control de enfermedades, se utilizan otras medidas veterinarias para reducir las pérdidas de animales y se utilizan toros de raza cebú para producir animales con buenas características de ganancia de peso y alta resistencia a las condiciones de calor y humedad tropicales. Estos animales, más sanos y de mayor calidad, pastan en prados bien mantenidos y sembrados con diversas variedades de hierba de alta calidad comprada a fuentes externas que abastecen a los ganaderos latinos. El resultado de estos esfuerzos es un animal de mayor valor comercial que el obtenido con las técnicas tradicionales.

También aumenta el tamaño del rebaño que puede pastar en un área determinada. Un animal que se alimenta de pastos no mejorados necesita entre cuatro y ocho hectáreas de tierra. Los pastos mejorados permiten mantener a un animal en dos o cuatro hectáreas. Los pastos bien mantenidos se sitúan en el extremo inferior de la gama de pastos mejorados y pueden descender algo por debajo de las dos hectáreas por animal si la tierra es de buena calidad. Con un buen manejo, un hombre puede duplicar fácilmente el tamaño del rebaño que puede mantener en una determinada superficie de tierra. En general, los ingresos que se pueden obtener son probablemente tres veces mayores que si los animales no están bien atendidos.

Parecería lógico que la mayoría de los ganaderos entre los guaymíes adoptaran las técnicas modernas de manejo una vez que observaran los resultados posibles con tales métodos. Pero no ha sido así. La mayor parte de la población guaymí es analfabeta y tiene una comprensión muy pobre del concepto de manejo de animales. La vacunación de los seres humanos es vista con escepticismo por la mayoría y es aún menos aceptada para los animales. El concepto de invertir dinero en fumigadores para el ganado, insecticidas, vacunas y semillas de pasto de alta calidad les resulta ajeno. Para la mayoría de los guaymíes, si un animal está bien no tiene sentido invertir dinero en él. Si está enfermo es probable que muera, por lo que tampoco tiene sentido malgastar el dinero. La mejora de los pastos

también requiere una inversión de dinero y de trabajo de la que no se ve un retorno rápido. En resumen, la mayoría de los guaymíes ve a los animales como un recurso que hay que explotar. No ve a los animales como una forma de inversión de capital que puede ser estimulada para obtener un mayor rendimiento mediante una gestión cuidadosa.

Entre los pocos individuos que son capaces de entender el concepto de manejo cuidadoso y el valor de las aportaciones razonables de trabajo y dinero, sólo unos pocos están en condiciones de aplicarlas. Las economías a escala tienden a prohibir al ganadero con pocos animales y pastos limitados el empleo de técnicas modernas. La inversión total en pulverizadores, jeringas, semillas, vacunas, etc. no es extrema, pero para los criterios guaymíes es sustancial. Para que sea efectivo se debe instituir un programa integral ya que las acciones a medias tienen un valor mínimo. Esto significa que si un individuo tiene sólo dos o tres animales es simplemente antieconómico invertir el escaso capital en su cuidado. Se necesitan rebaños relativamente grandes y abundantes pastos para justificar los gastos que conlleva, y son pocos los guaymíes que controlan suficientes tierras para tales operaciones.

Los individuos que sí emplean técnicas modernas de manejo son atípicos en dos aspectos. Todos ellos han aprendido el manejo moderno de los animales mientras trabajaban en el exterior o han recibido la información de parientes cercanos que han trabajado en el exterior y que también se dedican a mantener rebaños bien manejados. En todos los casos observados, los individuos que no han trabajado mucho en el exterior y que emplean técnicas de manejo modernas administran sus rebaños conjuntamente con alguien que ha trabajado mucho en el exterior. Los individuos con grandes rebaños también se han visto favorecidos por las variaciones demográficas. Gracias a la combinación de muertes y migraciones de otros, se han asegurado el acceso a extensiones de tierra relativamente grandes. La mayoría de los guaymíes no son tan afortunados.

La ganadería no tradicional es un medio limitado para asegurar ingresos en efectivo. No hay suficiente tierra disponible para que un segmento muy grande de la población guaymí obtenga sus ingresos en efectivo de la ganadería. Aunque su potencial es limitado, la aplicación de técnicas modernas de cría de animales muestra tendencias que se encuentran en otras actividades emprendedoras entre los guaymíes. Se toman prestadas técnicas e ideas del exterior para hacer frente con mayor eficacia a la demanda de dinero en efectivo resultante de la creciente participación en la economía monetaria.

La tienda no tradicional

Las pequeñas tiendas operadas desde la casa de un individuo han sido comunes en la zona guaymí por lo menos desde el trabajo de Young en 1964 y 1965 y probablemente estuvieron presentes mucho antes. Los informantes indican que en los últimos cinco años se han abierto por lo menos treinta pequeñas tiendas en el distrito de San Félix, aunque la mayoría cerró en uno o dos años. La falta de ganancias o la enfermedad fueron, en todos los casos, las razones que se dieron para cerrar el negocio. En general, las tiendas no tienen mucho capital y operan con pequeños inventarios de productos cuyos precios oscilan entre 10% y 75% arriba de los del pueblo. En todos

los casos, los pequeños comercios operan con volúmenes de venta muy bajos y sólo aportan una pequeña parte de los ingresos totales del hogar.

En mayo de 1974 tres hombres se asociaron y abrieron una tienda en Hato Pílon. La tienda se puso en marcha con una inversión inicial y sin precedentes de 600 dólares en inventario. Los tres socios son atípicos en la organización de sus economías personales. Dos operan trapiches exitosos. El tercero mantiene una manada de ganado utilizando técnicas ganaderas relativamente sofisticadas y cultiva arroz empleando técnicas agrícolas modernas.

La tienda de Hato Pílon funciona de forma diferente a otras de la zona. Se llevan inventarios por escrito y los precios se ajustan al costo de la mercancía. En otras tiendas no se llevan inventarios y los precios los fija el propietario de la tienda de forma arbitraria. En la operación de Hato Pílon, la mercancía se compra en grandes lotes, de modo que se pueden obtener descuentos, y la mercancía se trae semanalmente desde San Félix. Estas prácticas aseguran un suministro constante de productos básicos para los clientes a un precio de venta ligeramente superior al costo en San Félix en la mayoría de los artículos y al mismo precio en otros. Los productos básicos de subsistencia producidos localmente, como el arroz, los frijoles y el maíz, también se compran y se revenden con un modesto beneficio. Los productos de subsistencia que superan la demanda de reventa de la tienda se venden por contrato a compradores externos.

Los socios innovadores han imitado efectivamente el modelo de comercialización de las tiendas de abarrotes de San Félix. En lugar de concentrarse en un inventario restringido de artículos de alta rotación y vender con un alto beneficio, han basado su operación en un gran inventario, un alto volumen y un menor margen de ganancia global. El inventario es mayor que el que se encuentra en la mayoría de pequeñas tiendas de San Félix, lo que permite al cliente comprar todos los artículos de alta demanda y una gran parte de todos los artículos que se pueden obtener en San Félix sin necesidad de viajar al pueblo. La compra a granel a los proveedores permite fijar los precios a un nivel muy competitivo y mantener una estructura de ganancias aceptable. La práctica de comprar y revender los cultivos de subsistencia permite a los clientes vender sus productos de subsistencia para obtener el dinero en efectivo para hacer las compras o comprarlos cuando los necesitan. La tienda, en efecto, es una versión guaymí de un centro comercial de una sola parada, con compras al por mayor para hacerlo más atractivo.

La compra de productos de subsistencia por parte de la tienda de Hato Pílon y su posterior reventa a compradores externos supone un principio muy novedoso entre los guaymíes. La práctica tradicional es que el productor individual venda una pequeña cantidad de un cultivo de subsistencia cuando tiene gran necesidad de efectivo. Como los comerciantes externos conocen esta situación, pueden comprar a precios bajos. La tienda de Hato Pílon ofrece grandes cantidades al precio mayorista del mercado. Los comerciantes de San Félix pagan el precio del mercado en sus compras en la tienda, ya que no pueden obtener un mejor precio de otros proveedores y desean conservar el patrocinio de los propietarios de la tienda, que son clientes importantes.

La compra y reventa de productos básicos de subsistencia se establece con una doble escala de precios. El precio de compra a los productores es ligeramente inferior al precio mayorista exterior, lo que significa que el productor recibe un precio tan bueno o ligeramente mejor que el que se puede obtener en San Félix. Los precios de reventa en la tienda están por debajo del precio de venta al público en San Félix, por lo que los clientes que necesitan productos de subsistencia obtienen un trato mejor que el disponible en San Félix. La reventa a comerciantes externos se realiza al nivel de precios al por mayor.

Cuando se les preguntó por el sistema de precios de los productos de subsistencia, los propietarios de la tienda respondieron que consideraban que la compra y la reventa de productos locales era diferente a la venta de mercancías externas. La reventa local requiere muy poco trabajo, por lo que se considera conveniente obtener pocas ganancias. Los propietarios añadieron entonces que compensaban la menor ganancia de las ventas locales en parte con las ventas a compradores externos. Dado que los caballos de carga deben bajar a San Félix de todos modos, consideran que el transporte de los productos no supone realmente un trabajo o un gasto adicional. El último punto que se da para explicar el sistema de doble precio es que ayuda a fomentar el negocio. El productor que vende algo a la tienda es muy probable que haga compras y es ahí donde se obtienen las verdaderas ganancias de la tienda.

El sistema de comercialización de la tienda y la explicación del sistema de doble precio de los productos de subsistencia ilustran cómo los propietarios de la tienda han hecho que su operación poco convencional parezca aceptable para los guaymíes de orientación tradicional. La idea de que una tienda local revenda productos de fuera con ganancia no es nueva y se acepta fácilmente. La organización interna de los métodos de funcionamiento de la tienda no presenta ningún problema, ya que sólo participan los propietarios de la tienda. La compra y reventa de productos de subsistencia es novedosa, pero se acepta sobre todo por el sistema de precios. Los vendedores obtienen una oferta tan buena como la disponible en el exterior sin necesidad de salir a vender. También obtienen el servicio de poder realizar una venta cuando tienen una necesidad inmediata de efectivo.

La posibilidad de vender las cosechas con facilidad es una ventaja que varios individuos de orientación tradicional han sabido valorar rápidamente. Cuando un pariente, a menudo un hombre que sale a trabajar por un salario y que no siembra cultivos adecuados para sus necesidades, se acerca a un hombre que ha sembrado cultivos adecuados, el productor que ha vendido sus excedentes a la tienda puede decir honestamente que no tiene excedentes para darle. Los propietarios de la tienda mantienen la confidencialidad de las compras, por lo que un productor que vende parte de su cosecha a la tienda no puede ser acusado fácilmente de vender excedentes para evitar dárselos a sus parientes.

Al consultar a varios hombres sobre las ventas a la tienda surge un patrón interesante. Muchos de los vendedores de la tienda son personas de orientación tradicional y muchos de ellos sólo vendieron una pequeña parte de sus excedentes a la tienda. El excedente que no se vendió se destinó a otros parientes de los cuales hay una gran expectativa de reciprocidad. En efecto, la venta a la tienda es una táctica utilizada para evitar la activación de los lazos de parentesco tradicionales por parte de los

individuos que abusan del sistema tradicional de reciprocidad. Las expectativas de los que abusan de este sistema se ven frustradas y los ingresos en efectivo necesarios se aseguran.

Creo que este fenómeno es la clave del éxito del programa de la tienda de comprar y revender productos locales e ilustra la tensión a la que está sometido el sistema tradicional de reciprocidad como resultado de la creciente participación de los guaymíes en la economía monetaria exterior. Proporciona al individuo de orientación tradicional un medio para eludir las onerosas y desequilibradas obligaciones de parentesco y, al mismo tiempo, conservar los vínculos recíprocos con los parientes que sí cumplen su parte del proceso bidireccional. También proporciona un medio para obtener el tan necesario dinero en efectivo, lo cual no es poca cosa.

La tienda ha tenido un éxito considerable durante su primer año de funcionamiento. El volumen de cosechas de subsistencia manejado fue enorme considerando la novedad de la operación y la escala de las transacciones en efectivo generalmente presentes en la economía interna guaymí. Sólo de frijoles se compraron más de 5,000 libras. El negocio al por menor ha superado con creces incluso las expectativas más optimistas de los propietarios de la tienda cuando iniciaron el negocio.

La tienda es una empresa privada que presenta una característica común con otras actividades no tradicionales. Está orientada a tratar de forma más eficaz con el mundo exterior. Toma prestados los principios organizativos del mundo exterior para tratar con él en condiciones de mayor igualdad.

Un fracaso emprendedor

No todos los emprendedores entre los guaymíes han tenido éxito. Los fracasos más comunes han sido los de individuos que han abierto pequeñas tiendas y luego han abandonado el negocio. Las tiendas comienzan con un pequeño inventario que se repone con poca frecuencia. Según sus propietarios, la mayoría desaparece rápidamente por falta de ganancias. Este tipo de tiendas son habituales desde hace tiempo, pero rara vez tienen mucho éxito. La razón que se aduce para el fracaso es la falta de ganancias, pero la verdadera causa parece ser el mal manejo. Cuando se abre una tienda, la clientela no es un problema. La gente siempre está dispuesta a hacer sus compras en este tipo de tiendas y así se ahorra un largo viaje al exterior. En resumen, se dispone de un mercado potencial. El problema radica en la reposición irregular de las existencias y la mala administración financiera. Las existencias se agotan y no se reponen, de modo que cuando los clientes llegan no hay nada que comprar. Además, los propietarios de las tiendas tienden a utilizar una gran parte de las existencias para el consumo familiar. Teniendo en cuenta la dieta local, se trata de una tentación muy comprensible, pero que destruye rápidamente la base de capital necesaria para seguir funcionando.

Aunque la mayoría de los propietarios de tiendas no han llevado sus iniciativas emprendedoras más allá de las tiendas, unos pocos sí lo han hecho. El más notable de estos hombres es Ramón, de Hato Rincón, en el distrito de Remedios. Ramón ha intentado una serie de pequeñas empresas diferentes con una singular falta de éxito. Algunas de sus ideas han sido excelentes, pero siempre han

sido mal ejecutadas. El patrón de sus fracasos sugiere claramente una mala administración financiera o tecnológica en todos los casos.

El primer intento emprendedor de Ramón fue la cría de ganado lechero. Compró tres vacas y un toro con sus ahorros del trabajo asalariado. Dice que planeaba criar los animales para poder venderlos a otros y ordeñar las vacas para el consumo de su familia. Puede ser que la idea principal no haya funcionado, pero la pequeña empresa nunca llegó a despegar. Ramón era consciente de que el ganado lechero necesita más cuidados que los resistentes animales criollos que suele tener, pero no tomó medidas para proteger a los animales. En seis meses, las tres vacas murieron. Ramón afirma que perdieron peso y murieron de enfermedad, lo que probablemente sea cierto. No trató de proporcionar buenos pastos a los animales ni de fumigarlos para inhibir las infecciones de la mosca del tórulo.

El siguiente esfuerzo de Ramón fue una tienda. Adquirió dos mulas para transportar provisiones y montar una pequeña tienda. Su idea era utilizar las mulas para transportar la carga, ya que son capaces de llevar cargas más pesadas que los caballos, por lo que serían necesarios menos viajes para conseguir suministros. Durante un tiempo las cosas parecían ir bien, pero la tienda se vino abajo en siete meses. Ramón afirma que cerró porque no ganaba suficiente dinero para cubrir el costo de la compra para renovar los suministros. Las averiguaciones con los familiares confirmaron que una parte importante de sus suministros iba a parar a la olla doméstica, lo que sugiere claramente que Ramón no consiguió mantener el capital necesario para mantener la tienda.

Después del fracaso de su tienda, Ramón se dedicó a la cría de pollos. Este proyecto nunca se puso en marcha. Ramón no supo apreciar la necesidad de albergar y alimentar adecuadamente a sus aves. Tradicionalmente, los pollos se cuidan de forma bastante casual y las pérdidas son elevadas. Las aves que sobreviven proporcionan carne, algún huevo ocasional y pequeñas sumas de dinero cuando surge la necesidad, pero suelen ser costosas en términos de insumos alimenticios porque la tasa de mortalidad es muy alta. Ramón intentó un nivel de producción más alto, pero acabó comiéndose la mayor parte de su parvada en poco tiempo porque las tasas de mortalidad seguían siendo altas, lo que requería un gran aporte de pienso en relación con el número de aves que realmente sobrevivían para ser comercializadas. Si se hubiera prestado más atención a las necesidades de las aves, todo el proyecto podría haber resultado viable, ya que los pollos tienen un precio elevado en la zona y el mercado es bueno.

Ramón no se desanima fácilmente y puede que tenga éxito en su último proyecto. Está intentando establecer una plantación de café de tamaño considerable. Empezó hace unos cinco años, pero sus plantas se vieron afectadas por el tizón. En 1974 se dirigió a la zona de cultivo comercial de café en los alrededores de Santa Clara y consiguió 2,000 plántones de una variedad supuestamente resistente al tizón y los plantó. Ha estado atendiendo cuidadosamente los plántones para reducir las pérdidas y espera empezar a obtener una cosecha en 1976. También ha prestado atención a los procedimientos de fumigación utilizados por los cultivadores latinos y ha hablado de fumigar sus propias plantas si aparecen síntomas de tizón. Si Ramón sigue prestando atención al cuidado de sus plantas, es posible que consiga desarrollar una plantación de alto rendimiento.

Ramón ha tardado ocho años en darse cuenta finalmente de que puede ser necesaria cierta administración de sus empresas para hacerlas funcionar. No ha fracasado por falta de conocimientos u oportunidades. Es uno de los hombres más preparados de la zona y está muy familiarizado con el mundo exterior gracias a muchos periodos prolongados de trabajo asalariado.

Ramón es más atípico que la mayoría de los emprendedores de éxito. Ha hecho repetidos intentos tras numerosos fracasos. La mayoría de los demás emprendedores, con o sin éxito, lo han conseguido o han fracasado en el primer intento y no han vuelto a intentarlo. Sus razones para repetir los intentos son ilustrativas de la mentalidad de muchos de los emprendedores. Tiene algunas cabezas de ganado, pero dice que no puede obtener suficiente dinero de las ventas de ganado para satisfacer sus necesidades y no tiene tierras adecuadas para mantener un rebaño grande. El único medio que tiene para aumentar estos ingresos es el trabajo asalariado. Ramón afirma explícitamente que, si puede obtener ingresos suficientes de la plantación de café que está desarrollando, dejará el trabajo asalariado. Su principal motivación es el deseo de asegurarse un ingreso en efectivo adecuado para satisfacer sus necesidades sin tener que abandonar su hogar y trabajar por un salario. Aunque no tenga éxito, Ramón está motivado por los mismos deseos expresados por los emprendedores exitosos.

Comparación entre el trapiche y otras estrategias económicas

No es fácil hacer comparaciones precisas entre los sistemas productivos tradicionales y no tradicionales empleados por los guaymíes. Los datos no son exactamente comparables ya que no se pueden asignar valores numéricos a los distintos factores. A pesar de estas dificultades es posible realizar algunas comparaciones aproximadas que sugieren diferencias significativas en cuanto a la mano de obra, la superficie requerida y el rendimiento monetario entre las estrategias tradicionales y las no tradicionales.

Los datos disponibles sobre el trapiche son relativamente precisos y completos en comparación con los materiales sobre otras actividades no tradicionales y serán los más utilizados para la comparación con la agricultura tradicional. La información sobre la ganadería, aunque menos precisa, también puede compararse con la agricultura y el trapiche. Las operaciones de almacenamiento se excluyen de la discusión porque los datos numéricos disponibles son los menos completos y los más difíciles de comparar con otras actividades.

La agricultura y la ganadería tradicionales no son estrictamente comparables con el trapiche. Las raspaduras son fácilmente comercializables, pero muchos cultivos de subsistencia no lo son. Los animales son comercializables, pero cuando se sacrifican, la carne se distribuye entre los parientes. Estas consideraciones hacen imposible asignar valores monetarios precisos a los productos tradicionales. Sin embargo, es posible hacer comparaciones en términos de tierra y mano de obra, y así se ha hecho. (Cuadro 5) La producción de azúcar es mucho más eficiente en términos de tierra. El terreno no tiene que rotar y produce un alto rendimiento de la tierra empleada. Los insumos de mano de obra para producir rendimientos equivalentes son más altos, pero de nuevo la comparación no es completamente realista, ya que parte del rendimiento de los cultivos tradicionales va a parar a los

parientes. No es posible sugerir una porción promedio de la cosecha que vaya a parar a los parientes. Esto depende del rendimiento del cultivo concreto, del rendimiento de otros cultivos, del tamaño de la familia y de las necesidades de los parientes.

Aunque no es precisa, la comparación entre la producción de ganado y la de azúcar proporciona información útil. El ganado es el medio tradicional de obtener ingresos en efectivo sin tener que recurrir al trabajo asalariado. La mano de obra necesaria para criar ganado es relativamente baja, pero la cantidad de tierra que se necesita es enorme. Dado que la tierra es escasa, sería difícil para un individuo conseguir la tierra adecuada para mantener suficientes animales para igualar los ingresos en efectivo absolutos disponibles en las operaciones del trapiche, incluso de tamaño modesto. Además, el pastoreo de ganado sustrae la tierra del cultivo. El trapiche proporciona ingresos en efectivo y deja la tierra disponible para otras actividades agrícolas.

La justificación económica del trapiche

Aunque imprecisos, los datos indican que el trapiche representa una intensificación del uso de la tierra que produce un mayor rendimiento por unidad de superficie a costa de un mayor aporte de mano de obra por unidad de rendimiento. Es una estrategia productiva más intensiva en mano de obra que otras empleadas actualmente, pero desde el punto de vista del emprendedor otras consideraciones son más importantes.

Para los individuos que se dedican al trapiche la disponibilidad de tierras es un punto a considerar; además, se especifica como razón principal para no criar ganado. No se especifica como razón principal para moler caña de azúcar, aunque es una consideración. La razón principal que se da para moler caña de azúcar es la seguridad. El azúcar es un medio seguro de generar ingresos en efectivo. El rendimiento puede variar ligeramente de un año a otro, pero ninguno de los productores informó de fluctuaciones notables en la producción. Raúl lleva once años de producción continua y lleva un registro del valor de sus ventas. Estos corroboran su impresión de un nivel de producción constante. Raúl resumió lo que significa que los productores de azúcar se refieran al trapiche como una “pequeña empresa segura”. Señala que con el trapiche siempre está seguro de tener dinero. Cuando la cosecha de otros cultivos es pobre, puede comprar lo que necesita. Si se dedicara a los cultivos tradicionales, piensa que siempre estaría en desventaja. Dice que cuando las cosechas son buenas los precios son bajos, por lo que si intentara vender parte de sus productos recibiría muy poco dinero y no podría comprar todos los productos que necesita del exterior. Cuando las cosechas son malas, los precios son altos, pero no tendría nada que vender y no podría obtener el dinero que necesita. Si un año fuera especialmente malo, podría incluso quedarse sin alimentos y no poder comprarlos. Aunque de forma algo menos elocuente, los demás propietarios de trapiches expresan esencialmente los mismos sentimientos.

La determinación consciente de que la seguridad es la principal ventaja del trapiche frente a otras pequeñas empresas sugiere algunos de los factores que influyen en las decisiones económicas de la sociedad guaymí. El concepto de seguridad económica que tiene un guaymí implica tanto los recursos

de subsistencia como los que producen efectivo. Sin dinero en efectivo es imposible que un hogar satisfaga las necesidades que sólo pueden ser aseguradas mediante la compra de fuentes externas. Al mismo tiempo, la mayor parte de los alimentos consumidos por un hogar son producidos por la economía tradicional de subsistencia. Es posible producir abundantes alimentos y al mismo tiempo sufrir escasez de efectivo, ya que muchos cultivos de subsistencia no se convierten fácilmente en dinero. Desde su punto de vista, los individuos que operan los ingenios azucareros prefieren concentrarse en la generación de ingresos en efectivo. Con el dinero en efectivo se puede obtener cualquier producto, lo que no ocurre con los cultivos de subsistencia.

El énfasis en los emprendimientos económicos generadores de dinero sugiere una preferencia por la seguridad cuando se ve en relación con las tendencias contemporáneas de la sociedad guaymí. La mayoría de la población masculina adulta pasa al menos una parte del año en el exterior trabajando por un salario para satisfacer una necesidad de dinero en efectivo cada vez mayor. El tiempo invertido por estos hombres en el trabajo asalariado es tiempo que no se dedica a la producción de cultivos de subsistencia. El resultado es un menor nivel de producción de cultivos de subsistencia por parte de los hombres que trabajan asalariadamente.

Entre los guaymíes, el modelo tradicional de interacción económica es idealmente la reciprocidad generalizada entre parientes (Sahlins 1965). Mientras todos los parientes involucrados produzcan a niveles lo suficientemente altos como para satisfacer sus necesidades, el sistema tiende a equilibrarse y un individuo puede estar razonablemente seguro de obtener ayuda en tiempos de necesidad. Con el aumento del trabajo asalariado, las pautas tradicionales de reciprocidad han tendido a desequilibrarse. Los individuos que no dedican mucho tiempo al trabajo asalariado y se concentran en los cultivos de subsistencia generan excedentes que se distribuyen entre los parientes más necesitados, pero los individuos que dedican mucho tiempo al trabajo asalariado tienden a producir pequeños excedentes, si es que los hay. Si los hombres que trabajan por un salario ahorraran cuidadosamente para comprar los alimentos que no producen, los modelos tradicionales de reciprocidad no estarían bajo presión. Sería posible una transición relativamente fácil a un sistema de intercambio basado en el dinero en efectivo en el que los trabajadores asalariados utilizaran sus ganancias para comprar productos de subsistencia. Por desgracia, muy pocos guaymíes han aprendido a presupuestar sus recursos en efectivo. A menudo, un hombre gasta su salario tan pronto como lo recibe, e incluso si se reservan algunos ahorros, los que rara vez son suficientes como para durar hasta el siguiente período de trabajo.

La posición en la que se encuentra el agricultor tradicional debido a las exigencias de la economía monetaria es paradójica. Si se esfuerza por alcanzar un alto nivel de producción de cultivos de subsistencia, todos sus parientes asalariados intentan reclamar una parte del rendimiento. Rechazar a los parientes y vender parte de las cosechas para asegurarse el dinero en efectivo es una forma de actuar muy peligrosa en una sociedad en la que todo, incluidos los derechos a la tierra, se basa en los lazos de parentesco. Aunque la venta de los cultivos de subsistencia sigue siendo relativamente rara, ha aumentado notablemente; esto es un indicador de la gravedad del dilema del productor tradicional. Dar los excedentes a los familiares no asegura un retorno cuando se necesita y no genera el necesario ingreso en efectivo. Las posibilidades de resolver el dilema del agricultor tradicional son limitadas.

El trapiche ofrece una alternativa viable a las estrategias económicas tradicionales. Se puede generar un nivel relativamente alto de ingresos en efectivo y, al mismo tiempo, el operador puede seguir produciendo cultivos de subsistencia. El nivel más alto de producción de azúcar se da durante la estación seca, entre enero y abril, pero se produce azúcar durante todo el año. El calendario de producción de azúcar es muy flexible. Si por alguna razón no es conveniente en un momento determinado, se puede retrasar la producción. El calendario no es una consideración como lo es en el caso de los cultivos tradicionales, que deben ser atendidos durante períodos muy específicos del ciclo de cultivo. Dado que la caña de azúcar no exige atención en períodos específicos, la producción de azúcar puede programarse en torno a las actividades de subsistencia. Esta facilidad de programación permite la aplicación de mano de obra durante los segmentos de inactividad del ciclo agrícola tradicional. El resultado neto es un nivel de productividad per cápita superior al tradicionalmente posible, ya que se puede aplicar un nivel de mano de obra más uniforme que el que es posible sólo con los cultivos tradicionales.

Una ventaja adicional inherente a la producción de azúcar es la flexibilidad que ofrece para lograr un equilibrio entre la producción de cultivos de subsistencia y la generación de efectivo. El nivel de producción de azúcar es fácilmente ajustable. La demanda de azúcar es siempre alta, por lo que el azucarero siempre tiene la seguridad de vender lo que produce. Si las necesidades de efectivo son inusualmente altas, es fácil aumentar la producción para satisfacer las necesidades de efectivo. Si la necesidad de efectivo no es apremiante, se puede reducir la producción o ahorrar el dinero ganado para futuras necesidades. El ajuste a las exigencias de la economía de caja es mucho más difícil de afrontar cuando hay que emplear otras bases de recursos. Un productor de azúcar puede generar una suma considerable de dinero en efectivo en varios días. Los individuos que trabajan por un salario tendrían que salir a las zonas de trabajo asalariado, asegurarse un empleo y trabajar durante varias semanas para conseguir el dinero que un trapichero puede generar en cuatro o cinco días de alta producción. Si la necesidad de dinero en efectivo no se satisface durante el período de mayor demanda de trabajo asalariado en el año, puede ser difícil encontrar un trabajo luego. Las ventas, incluso las más modestas, deben realizarse a los comerciantes externos de los pequeños pueblos cercanos a la zona indígena. Los comerciantes son muy conscientes de que cuando un guaymí llega al pueblo intentando hacer una venta su necesidad de efectivo es apremiante y suelen ofrecer precios bajos sabiendo que el indígena no tiene otra alternativa que aceptar lo que se le ofrece. En lugar de perder el tiempo yendo al pueblo y recibiendo un precio bajo por sus productos, el productor de azúcar puede asegurarse el dinero que necesita a través de las ventas locales y recibir el precio normal del mercado, que él mismo fija, por sus raspaduras.

En resumen, el trapiche como estrategia económica proporciona una alternativa viable a los mecanismos tradicionales de seguridad de la reciprocidad basada en el parentesco, los cuales se están deteriorando. También proporciona un mecanismo de generación de efectivo que, a su vez, garantiza la seguridad en la economía monetaria. Ninguna de las dos formas de seguridad se obtiene de las estrategias que implican altos niveles de trabajo asalariado en efectivo o altos niveles de producción agrícola de subsistencia.

Aunque el trapiche ofrece una alternativa a las estrategias económicas tradicionales, su potencial es limitado. Los trapicheros disfrutaban de una ventaja en el mercado interior de las raspaduras, pero el mercado interior es limitado. Una vez alcanzado el punto de saturación del mercado interior, la única dirección posible para una mayor expansión es hacia los mercados exteriores. Dicha expansión es improbable, ya que la ventaja del transporte de la que se disfrutaba actualmente se convertiría en una desventaja porque habría que llevar el producto a los consumidores. La fuerte competencia de los trapicheros latinos dificultaría las ventas. Una desventaja aún más grave sería la debilidad del mercado exterior potencial de las raspaduras. Los consumidores latinos prefieren azúcar blanca refinada, la que es fácil de adquirir en los pequeños pueblos de Panamá.

CUADRO 5
GANANCIAS MONETARIAS: PRÁCTICAS ECONÓMICAS
TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES *

Cultivos

Valores promedio

Cultivos	Valor anual (\$ por hectárea)	Aporte laboral (hora-hombre)	Ganancia por hora-hombre (en \$)
Caña de azúcar	510.29	1296	0.42
Maíz (sembrado)	90.00	126 - 133	0.67 - 0.71
Maíz (al voleo)	72.00	112 - 119	0.60 - 0.64
Porotos (phaseolus)	162.00	126 - 133	1.24 - 1.28
Arroz	315.00	350 - 364	0.87-0.90
Pastizal	11.25 - 46.88	---	---

Valores ajustados**

Producto(s)	Valor Anual en \$ (uno usado en 5 años)	Valor Anual en \$ (uno usado en 10 años)
Caña de azúcar	510.29	510.29
Maíz (sembrado & al voleo)	32.40	16.20

* Ver en los anexos II, III y IV los datos utilizados y el método de obtención de los valores indicados.
 Todos los valores son aproximaciones, no cifras exactas.

** La caña de azúcar y los pastos se producen anualmente. El arroz no suele ir precedido de un cultivo a voleo. Se considera que cinco años es un periodo de barbecho corto y diez años el promedio. Las cifras de rendimiento de los pastos suponen que no hay pérdidas de animales y una escala de pastos que va de baja a alta calidad. Los pastos de alta calidad mantenidos por los ganaderos no tradicionales proporcionarán la cifra de rendimiento anual más alta. El rendimiento promedio se situaría en el extremo inferior del intervalo.

CUADRO 5. Continuación

Cultivo(s)	Valor anual en \$ (uno usado en 5 años)	Valor anual en \$ (uno usado en 10 años)
Maíz y frijoles (maíz sembrado)	50.50	25.25
(frijoles al voleo)		
Arroz	63.00	31.50
Pastizal	11.25 - 46.88	11.31 - 46.88
Trabajo asalariado		
Tipo	Salario por día (en dólares)	Salarios temporales (en dólares)
Cosecha de café (noviembre a enero) *		
Adulto masculino (buen trabajador)	5.00 - 5.50	300.00 - 396.00
Adolescente masculino (buen trabajador)	6.50 - 4.00	210.00 - 288.00
Mujer adulta con niños	2.50 - 5.00	150.00 - 300.00
Familia de 10 (3 adultos)	11.00 - 15.00	660.00 - 1080.00
Trabajo de rancho (junio-septiembre)		
Limpieza de pastos o potreros (Hombres adultos únicamente)	2.00 - 3.00	192.00 - 288.00

* Las cifras de los ingresos de la cosecha de café deben ajustarse debido al costo de la vida mientras se está fuera de casa, así como el tiempo de trabajo por contrato. Para una familia de 10 personas que vive de manera muy frugal, los gastos de alimentación tendrán un promedio de aproximadamente \$15.00 por semana. Una estimación conservadora de los costos de vida durante la temporada de cosecha es de \$15.00 X 10 semanas = \$150.00 a \$15.00 X 12 semanas = \$180.00. Esto reduce los ingresos estacionales a entre \$510.00 y \$1000.00 respectivamente. Todos los valores de los ingresos se basan en una semana de trabajo de 6 días y el empleo continuo de buenos trabajadores. La cosecha de café supondría entre 60 y 72 días de trabajo, el trabajo por contrato supondría 50 días y el trabajo en el rancho 96 días. Todas las estimaciones de ingresos son valores muy optimistas. Poder trabajar durante toda la temporada seis días a la semana es muy poco probable. El trabajo es duro, el clima a menudo húmedo y las enfermedades comunes. Una estimación más razonable de los ingresos reales de un trabajador asalariado serio sería probablemente más o menos la mitad de las cifras indicadas. Las personas que no pasan toda la temporada trabajando por salario obtendrían unos ingresos proporcionalmente menores.

CUADRO 5. Continuación

<u>Tipo</u>	<u>Salario por día</u> (en dólares)	<u>Salarios temporales</u> (en dólares)
Contrato Laboral (Septiembre-Octubre) **		
Limpieza del campo, etc.		
Adulto masculino (con un buen contrato)	---	350.00 - 452.00
Adulto masculino (salario diario)	3.00 - 3.50	150.00 - 175.00

** Un trabajo por contrato implica un acuerdo entre un empleador y un trabajador para realizar una tarea específica por una suma determinada en lugar de un salario diario. Un hombre adulto y su(s) hijo(s) adolescente(s) pueden optar por un acuerdo de este tipo en lugar de trabajar por un salario diario. Un contrato asegura un periodo sostenido de trabajo, mientras que el jornal no lo hace. Un hombre adulto y un hijo adolescente, ambos buenos trabajadores, por o general, suelen poder hacerle frente a un contrato del valor monetario señalado.

CAPÍTULO IV

LOS FENÓMENOS OBSERVADOS EN PERSPECTIVA TEÓRICA

El espíritu emprendedor

La sociedad guaymí ha tenido una orientación tradicional a lo largo de 400 años de contacto con el mundo europeo. Como población, los guaymíes siguen estando en la periferia de la influencia económica contemporánea y participan sólo marginalmente en la economía desarrollada o en vías de desarrollo de un mundo tecnológicamente orientado.

La última década, sin embargo, ha visto la aparición de la actividad emprendedora entre los guaymíes, una situación excelente para examinar el espíritu emprendedor dentro del marco analítico sugerido por Kilby. El trabajo del Dr. Young en 1964-1965, combinado con mi trabajo en 1974-1975, permite una buena reconstrucción de la situación anterior a la aparición de los emprendedores. Además, la mayoría de la población sigue teniendo una orientación muy tradicional. Por lo tanto, es posible inspeccionar en detalle a los emprendedores y sus pequeñas empresas y, al mismo tiempo, examinar las actividades de los miembros de la sociedad de orientación tradicional. Una comparación basada en las diferencias descubiertas apunta a los factores que intervienen en el espíritu emprendedor.

La comparación de los fenómenos económicos emprendedores y no emprendedores dentro de la población guaymí puede sugerir posibles factores psicológicos y sociológicos implicados en el emprendimiento. No permite abordar los posibles cambios en las influencias exógenas, pero se pueden considerar las influencias de la economía externa panameña en perspectiva histórica. Aunque los materiales disponibles no permiten un rastreo preciso de la forma en que ha cambiado la interacción guaymí con la economía externa, es posible rastrear las tendencias dominantes en las últimas décadas.

El análisis resultante del espíritu emprendedor comienza con un examen de las actividades críticas del rol realizadas por el emprendedor guaymí, y a partir de ahí se hacen proyecciones de los factores que intervienen en el surgimiento de los emprendedores. Dado que los guaymíes no se han destacado por su espíritu emprendedor en el pasado, los factores que se consideran importantes para su desarrollo serán los que han inhibido la actividad emprendedora en el pasado y los que siguen frenando dicha actividad.

Análisis de la actividad de los guaymíes¹

1. Percepción de las oportunidades de mercado (novedosas o imitativas). Los emprendedores entre los guaymíes han formado sus pequeñas empresas imitando principalmente

¹ Los términos de Kilby están numerados y subrayados y van seguidos de una valoración del material del caso guaymí.

dentro de paradigmas de la economía exterior. No han sido necesarias innovaciones de mercadeo novedosas, con la excepción del sistema de mercadeo dual de la tienda no tradicional. El sistema de mercadeo dual de la tienda es una versión modificada de las prácticas de mercadeo externas y no una copia exacta.

2. Ganar dominio sobre escasos recursos. Los recursos necesarios para los empresarios guaymíes existentes están disponibles tanto para los emprendedores como para los no emprendedores.

3. Compra de insumos. Los insumos no representan ningún problema para cualquier emprendedor potencial. Los insumos necesarios están fácilmente disponibles y los niveles de capitalización, aunque no son insignificantes para los estándares guaymíes, son alcanzables.

4. Comercialización del producto y respuesta a la competencia. Las pequeñas empresas en funcionamiento comercializan productos que ya se encuentran en el mercado y no requieren ninguna campaña de mercadeo. Las pequeñas empresas actuales operan en mercados alejados de los posibles niveles de saturación, por lo que la competencia entre los emprendedores no está bien desarrollada.

5. Trato con la burocracia pública (concesiones, licencias, impuestos). Debido en parte al relativo aislamiento geográfico de los guaymíes y en parte a la laxa estructura de la burocracia pública que prevalece en la zona rural de Panamá, el emprendedor guaymí no tiene que lidiar con la burocracia. Hasta la fecha, los emprendedores no han pagado derechos de licencia o impuestos ni se han aplicado regulaciones externas.

6. Manejo de las relaciones humanas dentro de la pequeña empresa. Ninguna de las pequeñas empresas guaymíes ha alcanzado un volumen que requiera la utilización de mano de obra de una magnitud suficiente como para requerir una administración especial.

7. Administración de las relaciones con los clientes y los proveedores. Sólo en el caso de la tienda no tradicional están involucradas las relaciones con los proveedores. En este caso, las relaciones con los proveedores implican la organización de compras al por mayor con descuentos, lo cual está dentro del rango de posibilidades de cualquier guaymí individual. Las relaciones con los clientes son importantes en el caso del trapiche y la tienda, pero no son de importancia crítica. El emprendedor ofrece su producto a un precio fijo sabiendo que no superará la demanda del mercado y, por tanto, no es presionado para fomentar un mercado. Se da preferencia a los clientes habituales de azúcar en la cantidad que pueden comprar. A los buenos clientes se les ofrece la primera oportunidad de la oferta disponible cuando no hay suficiente para satisfacer la demanda total.

Los ganaderos no tradicionales venden a los mismos compradores de ganado que los tradicionales. Reciben un mejor precio debido a la calidad superior de los animales puestos a la venta, y no por consideraciones especiales como acuerdos de venta preferentes.

8. Administración financiera. La administración financiera es importante para todos los emprendedores y los separa de los productores más tradicionales. Se lleva la contabilidad de las

entradas y las salidas. En el caso de la tienda no tradicional esto es una consideración crítica. Los ingresos deben emplearse para reponer o ampliar las existencias. Operar con déficit destruiría rápidamente la base de capital de la tienda.

La ganadería y el trapiche son menos sensibles a las fluctuaciones a corto plazo, pero los gastos deben mantenerse por debajo de los ingresos a largo plazo.

9. Administración de la producción (control mediante registros escritos, supervisión, coordinación del flujo de entrada con los pedidos, mantenimiento). Por diversas razones, la administración de la producción es fundamental para todas las empresas. Un fallo en cualquier aspecto de la operación provocará la desintegración. El almacén, mediante el uso de registros escritos, de forma muy regular ajusta el inventario a la demanda. Se realizan viajes periódicos para reponer las existencias y, antes de cada viaje, se formulan listas de compra basadas en las existencias actuales y los patrones de demanda. Esto asegura un suministro constante a los clientes y evita el exceso de existencias o la escasez en el inventario.

La administración del ganado es crucial para los ganaderos. La fumigación y la vacunación deben realizarse con regularidad para que sean eficaces en el mantenimiento de la calidad del rebaño. Los pastos deben cuidarse a intervalos regulares y los animales deben rotar en las zonas de pastoreo para asegurar un suministro constante de forraje de alta calidad. La cría debe ser controlada para producir los resultados deseados.

La producción de azúcar requiere el desbroce de los campos de caña a intervalos regulares y la organización de la producción de caña para que ésta pueda cortarse, molerse y convertirse en azúcar en un proceso productivo fluido y entrelazado. Si las actividades no están coordinadas, una interrupción en cualquiera de los eslabones conduce a una disminución de la producción, en el mejor de los casos, y puede provocar el deterioro y el desperdicio.

10. Adquirir y supervisar el montaje de la fábrica. El trapiche es la única pequeña empresa que requiere un componente de fabricación y la instalación de un trapiche no es una tarea importante, aunque el primer trapiche de madera requirió mano de obra importada. Las demás pequeñas empresas no requieren la supervisión de la instalación.

11. Ingeniería industrial (minimizar los insumos con un determinado proceso de producción).²

12. Mejora de los procesos y de la calidad de los productos. La optimización del proceso productivo ha sido realizada por los emprendedores guaymíes bajo el rubro de administración de la producción. El control y la coordinación se han realizado principalmente por el emprendedor modificando las operaciones para reducir el tiempo perdido. En el caso del trapiche se ha mejorado la

² N. del T.: Involuntariamente se omitió la información para este numeral en el documento original en inglés. Nadie notó la omisión hasta que se hizo esta traducción.

calidad de la caña de azúcar mediante la siembra de la variedad que mejor se adapta a las condiciones locales. El uso de toros de raza de alta calidad y de semillas de pasto ha tenido el mismo efecto para los ganaderos.

13. Introducción de nuevas técnicas productivas y productos. Todos los emprendimientos involucran técnicas productivas nuevas en la zona indígena, pero que están presentes en el exterior y son fácilmente observables y obtenibles por los guaymíes. No se trata de productos desconocidos.

En las pequeñas empresas guaymíes existentes las actividades de carácter decisivo parecen concentrarse en las áreas de administración y mejora de la calidad de los procesos y productos. Estas áreas están dentro de aquellas en las que Kilby indica que se producen debilidades en la mayoría de las sociedades tradicionales.

Las razones de la importancia del desempeño en las áreas señaladas se relacionan con los requerimientos de la pequeña empresa. No se encuentran requisitos análogos en los fenómenos económicos tradicionales.

En todos los casos, la producción debe organizarse de forma ajustada a las exigencias de la pequeña empresa concreta. Las operaciones específicas deben realizarse siguiendo un patrón establecido que se entremezcle con las demás operaciones. El control cuidadosamente coordinado de la secuencia y la atención a las demandas de la producción son ajenos al sistema tradicional. Incluso las tareas productivas más críticas no requieren una coordinación simultánea precisa de las operaciones especializadas. Si el trabajo cooperativo se realiza de forma tradicional, el grupo de trabajo no diferencia las tareas. Todos los miembros del grupo realizan el mismo tipo de trabajo, o al menos muy similar, al mismo tiempo.

La administración financiera es igualmente extraña en el entorno tradicional. Las pequeñas empresas requieren una administración cuidadosa de los recursos líquidos y el tratamiento de los activos no líquidos como inversiones. Muy pocos guaymíes, en contraste con todos los emprendedores, han desarrollado algún concepto de presupuesto. Los fondos se gastan a medida que se reciben y se buscan cuando se necesitan. Se desconoce el concepto de retención de reservas para los insumos necesarios en el proceso productivo. Igualmente es ajeno el concepto de invertir dinero en un recurso productivo para protegerlo u obtener un mayor rendimiento del mismo. El concepto financiero tradicional está orientado principalmente a la explotación y no a la inversión.

Es de esperar que la orientación a la inversión sea una de las principales razones del éxito de los emprendedores. Los recursos se protegen activamente y se toman medidas para obtener el máximo rendimiento, incluso si se requieren aportaciones monetarias para conseguirlo.

La mejora de la calidad del proceso y del producto es característica de las pequeñas empresas y poco común tradicionalmente. Las prácticas tradicionales están firmemente establecidas y tienen una orientación explotadora. Para mejorar los productos, suelen ser necesarios insumos que requieren un gasto monetario. La mejora de la eficiencia de los procesos puede requerir inversiones tanto

monetarias como laborales.

En resumen, las capacidades de gestión parecen separar a los emprendedores guaymíes de los no emprendedores. La coordinación de las operaciones productivas y la administración financiera son notables entre los emprendedores. Una analogía tradicional o un prototipo de comportamiento para la administración de una empresa no se encuentra entre los guaymíes. Todos los emprendedores han recibido algún tipo de educación externa y han pasado largos periodos trabajando fuera o tienen un hermano emprendedor al que pueden acudir para pedir consejo y orientación. En resumen, tanto las técnicas de administración como las productivas empleadas por los emprendedores han sido tomadas prestadas de fuentes externas.

Las pequeñas empresas existentes aún no han alcanzado un tamaño en el que se requiera más que de mano de obra ocasional fuera de la familia inmediata del emprendedor. Su pequeña escala no hace necesaria la organización de una numerosa mano de obra, por lo que el emprendedor evita los posibles problemas que conlleva la coordinación de los esfuerzos de una abundante mano de obra no acostumbrada a la sincronización de tareas diferenciadas. El emprendedor se queda con la tarea de aplicar sus propios esfuerzos y los de su familia inmediata de manera eficaz; una tarea mucho más sencilla que la de lidiar con una fuerza de trabajo más grande y menos fácil de controlar.

La administración financiera y la atención a la calidad del producto son habilidades que se aprenden en el exterior. La contabilidad simple, que requiere poco más que la capacidad aritmética y una alfabetización mínima, es adecuada para llevar los registros y es una habilidad que se puede obtener en las escuelas de los pueblos latinos. Las habilidades específicas de las pequeñas empresas que se encuentran entre los guaymíes no son extraordinarias y están disponibles para los individuos que se preocupan por adquirirlas. El panorama total es de pequeñas empresas que no exigen altos niveles de habilidad y que estarían al alcance de muchos guaymíes.

La educación, aunque probablemente sea importante, no parece ser la característica principal que conduce a la actividad emprendedora. Todos los emprendedores tienen algún tipo de educación formal, pero esto no puede ser la única consideración, ya que muchos no emprendedores tienen una educación equivalente. Las habilidades educativas necesarias para desarrollar pequeñas empresas exitosas son fácilmente accesibles y los mercados potenciales están lejos de ser explotados en su totalidad. El potencial emprendedor parece muy favorable y el número de individuos con las aptitudes necesarias es mucho mayor que el número real de emprendedores. Parece que, si todos los incentivos para la empresa estuvieran en el lado de la demanda en el mercado, el nivel de actividad emprendedora entre los guaymíes sería mayor de lo que es en realidad.

Sin tener en cuenta los factores adicionales que influyen en el comportamiento de los emprendedores guaymíes, la diferencia entre el nivel potencial y el real de la actividad emprendedora presenta una aparente paradoja. El efecto de las influencias externas, en parte, afecta al nivel de actividad emprendedora. Las propias causas de la angustia económica que sienten muchos guaymíes son las características que fomentan y también inhiben el desarrollo de las pequeñas empresas orientadas a lo interno. Esto excluye la ganadería, que está orientada a la venta exterior. Las

operaciones de tienda y trapiche dependen de la entrada de dinero en efectivo para su éxito. Sin la participación en el trabajo asalariado y la venta de ganado a los mercados exteriores, la clientela de un emprendedor no tendría dinero para comprar sus productos.

Aunque la participación en la economía monetaria hace posible que el emprendedor opere, los elementos de la economía exterior también limitan las oportunidades del emprendedor. Las fuentes de trabajo asalariado son limitadas y muchos individuos no pueden trabajar todo lo que desearan. El resultado es una renta limitada que debe destinarse a una amplia gama de necesidades. Una mayor disponibilidad de trabajo asalariado aumentaría los ingresos y, en consecuencia, el poder adquisitivo. Esto permitiría la proliferación y la expansión de las pequeñas empresas, ya que el volumen, y en consecuencia los beneficios disponibles, aumentarían. Una gran parte de los ingresos de los hogares se gasta en bienes de consumo duraderos que sólo pueden obtenerse en los mercados exteriores. Las cantidades de “necesidades” requeridas son relativamente poco flexibles en comparación con los artículos alimenticios comprados. Esto hace que el mercado del emprendedor sea muy susceptible a la inflación en los mercados exteriores. Los artículos alimenticios son una parte importante de la mercancía que manejan las tiendas y el azúcar, un artículo alimenticio, es lo único que venden los productores de azúcar. Bajo la presión inflacionaria, los consumidores guaymíes deben reducir sus gastos. Una de las primeras áreas en las que se reducirán los gastos es en los alimentos de lujo (comprados), reduciendo así el volumen de ventas de un emprendedor.

La inflación afecta a los emprendedores ya establecidos y también tiende a inhibir a otros de comenzar sus pequeñas empresas. Las oportunidades de mercado se reducen un poco, pero lo más importante es que se dificulta la acumulación del capital necesario, ya que los ingresos deben destinarse a la compra de bienes de consumo esenciales.

Estos elementos se mencionan para subrayar la influencia de las condiciones externas en la pequeña empresa guaymí. La serie de factores organizativos que se han analizado son importantes para el éxito de la empresa. Pueden considerarse requisitos necesarios para el éxito, pero son insuficientes en sí mismos.

La aversión al riesgo

Las influencias externas explican parte de la diferencia entre la actividad emprendedora real y la potencial entre los guaymíes. A pesar de estas consideraciones sigue existiendo una diferencia considerable entre los niveles de actividad real y potencial que no puede explicarse sobre la base de influencias externas. Existe un margen de expansión emprendedora.

La diferencia entre lo que parece ser el potencial para la actividad emprendedora y el nivel real de emprendimiento entre los guaymíes es donde la cuestión de lo que motiva al emprendedor sale a relucir.

Varios emprendedores han demostrado que varios tipos de pequeña empresa son prácticas y

rentables. Además, los emprendedores explican fácilmente el funcionamiento de sus pequeñas empresas a cualquier persona interesada. Los emprendedores potenciales ya ni siquiera tienen que tratar con el mundo exterior para conocer los elementos que intervienen en las pequeñas empresas. Teniendo en cuenta estas consideraciones, cabría esperar una rápida proliferación de copias de las pequeñas empresas en respuesta al mercado potencial favorable - si sólo existiera el ánimo de lucro. Los datos no indican tal proliferación, sino más bien una respuesta muy apática.

Dado que aumentar al máximo el beneficio económico no parece ser un estímulo lo suficientemente fuerte para la mayoría de los guaymíes, parece razonable plantear la hipótesis de que puede no ser la principal consideración para los individuos que han desarrollado pequeñas empresas. No existen pruebas que apoyen el argumento de que los emprendedores son miembros atípicos de la población. Más bien ocurre lo contrario. Han tenido experiencia educativa y laboral en el exterior, pero son atributos compartidos por muchos otros. Su vida cotidiana y sus pautas de interacción, aparte de sus pequeñas empresas, no se distinguen de las de sus parientes y vecinos tradicionales. Sobre esta base, es difícil suponer que los emprendedores poseerían motivaciones y actitudes notablemente diferentes a las del resto de la población.

Si los emprendedores entre los guaymíes no son individuos atípicos es posible preguntarse: ¿qué factores están operando para fomentar el emprendimiento? La atracción de mercados potenciales no parece ser suficiente en sí misma o el número y alcance de las pequeñas empresas sería mayor.

En el caso de los guaymíes sugiero que el emprendedor se ve empujado y atraído a la vez por sus actividades. Las pequeñas empresas son una respuesta tanto a las presiones económicas como a las oportunidades.

Ya he indicado anteriormente que la población guaymí ha crecido rápidamente y que la base de recursos tradicionales se ha deteriorado. Al mismo tiempo, ha aumentado la participación en la economía monetaria orientada a la compra, con el consiguiente aumento de la necesidad de ingresos en efectivo. La gran mayoría de los hombres se han incorporado al trabajo asalariado para aumentar los ingresos en efectivo derivados de la ganadería tradicional.

Los emprendedores han desarrollado medios alternativos para asegurar ingresos en efectivo a través de actividades no tradicionales. Ellos afirman explícitamente que la principal razón por la que se dedican a sus pequeñas empresas es la seguridad y no la ganancia monetaria. Adoptan la pequeña empresa como medio de satisfacer las demandas de la economía monetaria y, quizá más importante, como un mecanismo de seguridad que sustituye al sistema de seguridad tradicional. El emprendimiento parece ser más bien un acto de desesperación de cara a las dificultades económicas que una respuesta al estímulo de la oportunidad.

Wharton (1971:170) observa que el “agricultor dual” (el que cultiva tanto alimentos básicos como no básicos) suele estar dispuesto a experimentar con los no básicos mientras se adhiere a las prácticas productivas tradicionales de los alimentos básicos. La experimentación con productos no básicos no amenaza la supervivencia, pero sí puede hacerlo cuando se trata de productos alimenticios básicos.

Este es un punto de gran importancia al examinar el material del caso guaymí. En efecto, los guaymíes distinguen entre la producción de alimentos de primera necesidad y la de productos no esenciales.

Todas las pequeñas empresas de las que tengo conocimiento no tienen que ver con productos alimenticios básicos. Todos los individuos implicados en las pequeñas empresas producen cultivos de subsistencia empleando técnicas tradicionales. Algunos de los emprendedores ya no cultivan suficientes alimentos para satisfacer sus necesidades, pero siguen cultivando la mayoría y produjeron mayores cultivos de subsistencia al inicio de sus pequeñas empresas. La reducción de la producción de cultivos de subsistencia no se produjo antes de que se determinara que las pequeñas empresas eran seguras y capaces de generar constantemente los recursos necesarios para aumentar un nivel reducido de producción de cultivos de subsistencia. En resumen, la base tradicional de recursos de subsistencia nunca estuvo en peligro por las actividades innovadoras. Nunca se asumieron riesgos en la vital economía de subsistencia. La caída por debajo del nivel crítico del Sms (Minimum Subsistence Standard of Living /nivel de vida de mínima subsistencia) no era una consideración efectiva.

La base de subsistencia inmediata del emprendedor no se veía amenazada por sus actividades; del mismo modo, no se ponían en peligro las fuentes de ingreso en efectivo existentes. El trabajo asalariado podía seguir realizándose cuando surgía la necesidad y el ganado podía seguir manteniéndose. En su inicio, una pequeña empresa no era perjudicial para ningún aspecto de la seguridad económica del individuo. Esta situación ha existido desde una etapa temprana de la participación de los guaymíes en la economía monetaria. La pequeña empresa habría sido posible sin altos niveles de riesgo económico inmediato.

Si el riesgo, suponiendo que la pequeña empresa se maneje correctamente, no es un impedimento y el deseo de beneficio económico no proporciona un incentivo suficiente, entonces el estímulo hacia la actividad emprendedora parece casi imposible. Sin considerarlo dentro del marco de unas condiciones económicas a largo plazo que cambian gradualmente, sí lo sería. Los estímulos a la actividad emprendedora pueden entenderse mejor en el contexto de los cambios que se han producido a lo largo de un periodo de tiempo relativamente largo.

En general, los guaymíes han experimentado un deterioro de su posición en la economía monetaria. La cría de ganado, el medio tradicionalmente preferido para generar ingresos en efectivo, se ha deteriorado como medio para satisfacer las necesidades totales de efectivo. El trabajo asalariado, la alternativa tradicional, es cada vez menos atractivo. Los precios de los bienes de consumo adquiridos por los guaymíes casi se duplicaron entre 1965 y 1975, pero las fuentes de ingresos no han aumentado en la misma proporción.

Los cuadros 6 y 7 ofrecen una indicación aproximada de la disminución relativa de las distintas fuentes de ingresos en comparación con los costos. No ha sido posible obtener cifras exactas sobre la parte de los ingresos que se gasta en diversos artículos ni la lista es completa, aunque se indican aumentos de precio sustanciales. El segmento de ingresos del cuadro también es engañoso. Sugiere una situación más optimista de la que realmente existe. Las ventas de artículos que no sean ganado indican un aumento sustancial del valor, pero constituyen sólo una pequeña parte de los ingresos

totales. Si la venta de artículos distintos del ganado es necesaria, suele significar una gran necesidad de dinero en efectivo y, por lo tanto, suele reducir el suministro de alimentos para el hogar o, al menos, sustraer los alimentos necesarios de la economía de subsistencia. Los salarios han quedado bastante rezagados con respecto al aumento de los precios, por lo que los individuos deben dedicar períodos cada vez más largos al trabajo asalariado para llegar a la misma capacidad de compra. Los periodos más largos afuera significan menos tiempo para dedicar a las actividades de subsistencia y, en consecuencia, el suministro de alimentos de la familia se ve afectado.

Es evidente que los emprendedores han sentido el mismo apretón económico que el resto de la población. A diferencia de la mayoría de la población, que se ha limitado a intentar, más bien sin éxito, equilibrar las necesidades concurrentes con la disminución de los medios tradicionales, los emprendedores han buscado medios alternativos para aumentar los ingresos en efectivo y evitar un mayor deterioro de sus circunstancias económicas.

El momento de la aparición de emprendedores entre los guaymíes encaja bien con la interpretación de que están respondiendo a la tensión económica. Se sabe que los emprendedores de los tipos descritos ya estaban presentes en la zona guaymí antes de 1964. La iniciación y proliferación de pequeñas empresas ha ocurrido durante un período de deterioro de la posición de los guaymíes en la economía monetaria. Las declaraciones explícitas de los emprendedores indicando que se dedican a sus pequeñas empresas principalmente por la seguridad de los ingresos en efectivo que les proporcionan, respaldan aún más esta posición.

Hasta ahora sólo se han intentado medidas radicales en el segmento monetario de la economía guaymí, pero es posible que esto no siga siendo así en el futuro. Las técnicas agrícolas tradicionales, aunque con dificultades crecientes, proporcionan los alimentos que necesita la mayoría de los guaymíes y han permanecido inalteradas durante algún tiempo. Los datos del censo, aunque poco fiables, muestran una tendencia al aumento de la producción de arroz en los últimos veinte años y un descenso de la producción de maíz. El arroz requiere más mano de obra que el maíz, pero permite obtener mayores rendimientos por unidad de superficie y los rastrojos de arroz constituyen un pasto temporal relativamente bueno. Esto sugiere una cierta intensificación del sistema productivo y sugiere además que el mayor nivel de intensificación se ha producido en las zonas bajas y muy pobladas. El cultivo de arroz está restringido a altitudes inferiores a los 914.4 metros (3,000 pies) porque las variedades de arroz que se utilizan actualmente no producen por encima de esa altitud. Si las sugerencias de Wharton son correctas, la experimentación en la producción de subsistencia puede estar no muy lejos en el futuro (salvo mejoras demográficas o económicas imprevistas). No se dispone de fuentes de ingresos en efectivo suficientes para compensar los déficits en la producción de alimentos de subsistencia. En muchas zonas, la escasez de alimentos parece probable en un futuro próximo. Cuando las necesidades no puedan satisfacerse, se buscarán desesperadamente medios alternativos para ganarse la vida. Esto no significa que los experimentadores vayan a tener éxito, sólo que se harán intentos.

Las perspectivas de desarrollo de un nuevo sistema productivo agrícola en la zona ocupada por los guaymíes son indudablemente escasas. Hasta donde yo sé, no existe ninguna tecnología alternativa a la agricultura migratoria que no sea el cultivo intensivo de arroz húmedo en terrazas en la situación

medio ambiental de los guaymíes. La conversión al cultivo de arroz mojado requeriría unos insumos de mano de obra extremadamente elevados, la adopción de una tecnología productiva completamente ajena, e implicaría cambios organizativos sociales a gran escala. Aunque no es imposible, este cambio es poco probable, al menos a corto plazo.

CUADRO 6
CAMBIOS DE PRECIO 1965-1975 –
ARTÍCULOS COMPRADOS POR LOS GUAYMÍES

<u>Artículo</u>	<u>Unidad de venta</u>	<u>1965</u>	<u>1975</u>	<u>% incremento</u>
Kerosene	galón	\$.30	\$.50	66.7
Jabón de lavar	<i>ya no se aplica – ahora se usan detergentes</i>			
Jabón facial	barrita	.05	.06	20.0
Machete	unidad	2.00	2.50	25.0
Lima	unidad	.30	.80	166.7
Ropa de hombre:				
Pantalones	par	2.00	6.00	200.0
Camisa	unidad	1.25	5.00	300.0
Calzoncillos	<i>no hay datos</i>			
Calcetines	par	.50	1.00	100.0
Zapatos de trabajo	par	3.00	6.00	100.0
Tela	yarda	.50	.75	50.0
Raspadura	unidad	.10	.15	50.0
Tabaco	libra	1.00	1.75	75.0
Fósforos	2 cajitas	.05	.10	100.0
Pipas	unidad	.30	.50	66.7
Medicinas	<i>no hay datos</i>			
Cuadernos escolares	unidad	.10	.15	50.0
Lápices	unidad	.10	.10	00.0
Grapas para cercas	libra	.25	.60	140.0
Cartuchos .22	<i>ya no se venden</i>			
cartuchos de escopeta	<i>ya no se venden</i>			
Soga	libra	.25	.80	220.0
Silla de montar	unidad	20.00	25.00	25.0
Alambre de púas	rollo	7.50	25.00	233.4
Ganado	<i>datos insuficientes</i>			
Caballos	<i>datos insuficientes</i>			
Sacos de henequén	unidad	.20	.50	150.0
Pailas (ollas) de aluminio	libra	1.00	1.50	50.0
Platos y tazones esmaltados	unidad	.20	.35	75.0
Leche en polvo marca Klim	lata de 1 libra	1.00	1.50	50.0
Radio	unidad	10.00	17.50	75.0
Reloj de pulsera	<i>datos insuficientes</i>			
Rifle .22	<i>ya no se vende</i>			
Tinta	onza	.10	.40	300.0
Hilo	carrete grande blanco	.30	.50	66.7
Baterías de linterna	2 baterías “D”	.25	.40	60.0
Bombillos de linterna	unidad	.05	.20	300.0
Carburo	<i>datos insuficientes</i>			
Peinilla	unidad	.10	.15	50.0
Peinillas ornamentales	unidad	.05	.15	200.0
Lápiz labial	unidad	.20	.50	150.0
Espejo pequeño	unidad	.05	.15	200.0

Seco chiricano (licor)	quinto ¹	2.00	2.50	25.0
Sal gruesa	libra	.05	.06	20.0
Cucharas	unidad	.10	.30	200.0
Linterna	unidad	2.00	2.50	25.0
Agujas de coser	paquete	.15	.40	166.7
Cubierta plástica para silla de montar	Piezas / 1.5 x 1.5 yardas	2.00	2.25	12.5
Macarrones & espagueti	Libra	.20	.37	85.0
Sardinas enlatadas	lata / 15 onzas	.30	.53	76.7
Bacalao seco	libra	.40	1.10	175.0
cebollas	libra	.15	.20	33.4
Ajo y pimienta negra (mezcla)	onza	.05	.10	100.0
Kangaru (desinfectante para tratar ganado infestado con tórsalo - <i>Hypoderma bovis</i>)	quinto	1.00	1.00	00.0
Perfume	botellita	.25	.50	100.0
Frazada	unidad	.75	2.50	233.3
Tabaco de mascar	<i>datos insuficientes</i>			
Harina blanca refinada	libra	.13	.25	92.3
Aceite de cocinar	cuarto	.60	1.35	125.0
Moledora de carne (maíz)	unidad	5.00	9.00	80.0
<u>Porcentaje promedio de incremento</u>				<u>112.4%</u>

¹ N. del T.: Un quinto es una unidad de volumen utilizado anteriormente para las bebidas destiladas en los Estados Unidos, y es igual a la quinta parte de un galón, 4.5 cuartos o 253/5 onzas líquidas (757 ml).

CUADRO 7
CAMBIOS EN EL INGRESO 1965 - 1975 –
FUENTES DE INGRESO PARA LOS GUAYMÍES

Fuentes	1965	1975	% de incremento*	
<u>Salarios</u>			bajo	alto
Ranchos ganaderos	\$1.25 - 1.50/día	\$2.00 - 2.75	60.0	83.3
Corte de café	.40 - .50/lata	.50 - .75	25.0	50.0
Trabajo a largo plazo en fincas cafetaleras	1.50 - 2.00/día	2.50 - 3.50	66.7	75.0
			50.6%	69.4%
Incremento promedio				
<u>Venta de ganado</u>				
animal de primera clase	\$80.00 - 100.00	\$150.00 -175.00	87.5	87.5
animal de segunda clase	30.00 - 60.00	70.00 - 100.00	133.3	66.7
Incremento promedio			110.4%	70.8%
Otras ventas				
** café	\$.15 - .25/libra	\$.40 - .45	167.0	80.0
pollo	.30 - .35/libra	.50 - .55	66.7	57.1
maíz (100 libras)	2.50 - 7.50	3.50 - 10.00	40.0	57.1
** frijoles (10 libras)	.50 - 1.00	1.50 - 2.50	200.0	150.0
** arroz (10 libras)	.75 - 1.00	1.40 - 2.30	86.7	130.0
Incremento promedio			91.7%	90.1 %

*El porcentaje de aumento se calcula con base en valores bajo a bajo y alto a alto entre 1965 y 1975.

** Aumentos recientes en los precios del café, arroz y frijol han sido artificialmente elevados por la intervención del gobierno.



CAPÍTULO V

GRUPOS NO TRADICIONALES EN LA SOCIEDAD GUAYMÍ

Los capítulos anteriores se han centrado en el comportamiento económico individual tanto emprendedor como tradicional. Los conceptos desarrollados por Kilby y Wharton se han considerado en términos del comportamiento observado en los individuos dirigido hacia objetivos económicos individuales.

Paralelamente a la aparición de enfoques individuales no tradicionales para hacer frente a la economía monetaria, se han desarrollado varios grupos no tradicionales. Estos grupos se organizan de forma novedosa, incorporando elementos tradicionales y no tradicionales, y se orientan a tratar de forma más eficaz con el mundo exterior. El examen de estos grupos pone de manifiesto las similitudes entre los factores que influyen en el comportamiento individual y grupal y las formas similares en que los grupos y los individuos responden al estrés en la sociedad guaymí. Las descripciones de los Padres de Familia y de la Junta Comunal, aunque no se tratan analíticamente, se incluyen para demostrar que la Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe no es un fenómeno aislado. Más bien es parte de una tendencia general y comparte muchas características comunes con otras organizaciones no tradicionales.

La Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe

La Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe es una organización voluntaria que se aparta radicalmente del modelo tradicional de organización de la sociedad guaymí. La afiliación no se basa en el parentesco ni es automática.

La Cooperativa se desarrolló gracias a los esfuerzos e ideas de Raúl. Él y otros dos hombres, uno de los cuales ya falleció, la crearon inicialmente en 1964. El objetivo original era adquirir un terreno en San Félix y construir un pequeño edificio que sirviera de alojamiento cuando los miembros de la cooperativa fueran a la ciudad. Este objetivo se hizo realidad en 1974. Desde su creación, los horizontes de las actividades de la cooperativa se han ampliado para incluir un servicio de préstamos a corto plazo y se han hecho planes para establecer una tienda gestionada por la Cooperativa en el edificio de San Félix. También se ha previsto la adquisición de terrenos adicionales para pastoreo de los caballos de los socios y la construcción de un edificio adicional para almacenamiento.

Durante sus primeros cinco años, la cooperativa se desarrolló muy lentamente. El número de miembros aumentó dos o tres personas al año y los miembros contribuyeron con “cuotas” para la compra de terrenos y el costo de la construcción de un edificio. Durante este periodo, varios hombres relativamente poco entusiastas se unieron a la organización y la abandonaron porque los beneficios

no eran inmediatos. En 1970 el número total de miembros era de quince, con diez hombres que asistían regularmente a las reuniones mensuales. En 1972, el número de miembros ascendió a veinte miembros, con quince de ellos activos. En 1972 se pasa de la planificación a la puesta en marcha de los planes. Se compró un terreno en San Félix. En 1974, la membresía llegó a treinta miembros con veinticinco de ellos activos y se construyó un edificio en San Félix.

A lo largo de su historia se produjeron algunos cambios significativos en las perspectivas de la Cooperativa. En sus primeros cinco años había un único objetivo final, un lugar donde alojarse mientras se estaba en San Félix. En 1970 se puso en marcha un servicio de préstamos a corto plazo. Se trataba de un servicio limitado a los socios, y duró en esta forma sólo seis meses. A finales de 1970, los servicios de préstamo se ampliaron a cualquier persona que pudiera obtener la aprobación de los miembros. También se inició el pago de intereses sobre los préstamos a una tasa del 10% mensual para los no socios y del 5% mensual para los socios. Este servicio ha tenido un gran éxito. Aumenta los ingresos recibidos de las cuotas voluntarias de los miembros y proporciona una fuente de dinero cuando surge una emergencia. Tanto los socios como los no socios recurren regularmente a este servicio. En la práctica, la otra fuente única de préstamos de la que disponen los indígenas de la zona son los familiares. A menudo, cuando se necesita dinero, los parientes no lo tienen o son muy reacios a prestarlo, por temor a no recuperar su dinero. Es extremadamente difícil presionar a un pariente que tiene una deuda pendiente debido a la naturaleza compleja y delicada de los lazos de parentesco tradicionales. Pedir un préstamo a la cooperativa evita convenientemente posibles problemas de ese tipo. El préstamo se realiza públicamente con el conocimiento de todos los miembros. El dinero prestado es propiedad conjunta de todos los miembros. Se paga un cargo por el servicio de préstamo y el dinero se presta por un periodo de tiempo determinado. Esto cambia radicalmente la actitud hacia el préstamo. Está claro que el solicitante del préstamo no recurre a sus parientes, por lo que la cooperativa puede insistir justificadamente en que se devuelva el préstamo sin temor a las dificultades que surgen en las relaciones de parentesco. El solicitante del préstamo tendrá varios parientes y vecinos que son miembros de la cooperativa. El incumplimiento de pago de un préstamo implica el riesgo de crear descontento y les proporciona una justificación para rechazar los servicios solicitados. Podrían señalar el incumplimiento como “prueba” de que el solicitante no es fiable. El programa de préstamos es lo suficientemente flexible como para permitir que esta acusación se haga con convicción. En caso de que un hombre no pueda devolver su préstamo al final del periodo especificado, normalmente uno y como máximo tres meses, puede solicitar una prórroga la que invariablemente se concede, pero que conlleva la estipulación de que deben pagarse los intereses del préstamo. Se trata de una señal de buena fe que puede ser cumplida por cualquiera que se esfuerce sinceramente. Los intereses que se deben son una suma lo suficientemente pequeña como para garantizarlos, aunque se tenga que recurrir a la venta de una gallina o de unas libras de cereal.

Tras la compra de un terreno en San Félix en 1972, la cooperativa empezó a moverse con mayor rapidez y los planes de construcción comenzaron en serio. Se calcularon los costos y, a principios de 1974, cuando los fondos se acercaron al total necesario, se contrató el corte de madera. Raúl contrata el corte de madera y el trabajo de construcción, así que aceptó hacer el trabajo a un precio rebajado permitiendo que el edificio se construyera más pronto que si para todo el trabajo se hubiera recurrido a constructores latinos. En junio de 1974 se completó el corte de la madera y en el mismo mes una

junta de miembros de la cooperativa transportó la madera a San Félix y preparó el terreno para la construcción. Se contrató a un albañil latino para levantar las paredes de bloques de cemento del edificio y el resto de la construcción corrió a cargo de Raúl y de ayudantes guaymíes contratados.

La finalización del edificio a principios de agosto supuso un cambio en el funcionamiento de la cooperativa. El edificio proporciona un lugar muy conveniente para alojarse mientras se está en San Félix y ha atraído el interés de muchas personas que no habían mostrado interés en el pasado. Quieren utilizar las instalaciones, pero no les interesa participar en ninguna de las tareas o responsabilidades. En la reunión de agosto de 1974, varios miembros de la Cooperativa expresaron su preocupación por el hecho de que los no miembros utilizaran el edificio y dañaran la estructura o simplemente desplazaran a los miembros que deseaban quedarse allí. Estos problemas se debatieron ampliamente, pero no se llegó a ninguna solución. Las mismas cuestiones se debatieron en cada una de las reuniones posteriores hasta el mes de enero. La reunión de la Cooperativa en enero se celebró seis días después de la celebración local del santo patrono en San Félix a la que asistieron muchos de los cooperativistas. Muchos guaymíes fueron a San Félix para la celebración y muchos pidieron quedarse en el edificio de la cooperativa. El espacio era apenas adecuado para los miembros de la cooperativa, por lo que a los no miembros, con algunas excepciones, no se les permitió quedarse en el edificio. Esto provocó cierta tensión porque las negativas a la hospitalidad no fueron tomadas con mucho agrado por algunos y con muy poco agrado por unos pocos que habían bebido en exceso. Durante la reunión de la cooperativa se señalaron estas dificultades y el consenso fue que tales incidentes se repetirían siempre que hubiera un gran número de guaymíes en San Félix. Después de una prolongada discusión se decidió que los miembros de la cooperativa tenían derecho al uso prioritario del edificio y que, si el espacio era suficiente, se permitiría a los no miembros alojarse en el edificio siempre que pagaran una cuota de 50 centavos por día. Esto aparentemente resolvió la situación, pero en la reunión de febrero surgieron dos nuevos problemas. Un individuo que había asistido a dos reuniones de la Cooperativa en 1970 reclamó la condición de socio y el derecho a utilizar el edificio de la Cooperativa. La Cooperativa también fue multada con 5 dólares por no mantener las condiciones sanitarias en la propiedad. Cuando se construyó el edificio se instaló un servicio sanitario exterior, pero las esposas y los hijos de uno de los socios no lo utilizaron y la familia latina de la casa de al lado se quejó enérgicamente ante las autoridades sanitarias de la acumulación de desechos humanos. A causa de estos dos acontecimientos, se decidió que había que formular una definición clara sobre la afiliación y de las responsabilidades de los miembros. En la reunión de marzo se elaboró un reglamento interno y se delegó en Raúl y a otros dos miembros la redacción de una lista formal. La lista se presentó, se debatió y se aprobó por unanimidad de los miembros presentes en la reunión de abril. En la reunión de mayo se releyó el reglamento para que varios hombres que no estuvieron presentes en la reunión de abril la conocieran y se obtuviera su aprobación. En la reunión de junio se me pidió que se pasara a máquina el reglamento y que hiciera fotocopias en un viaje posterior a la ciudad de Panamá. También se decidió que el reglamento entraría en vigor a partir de la reunión de junio.

El reglamento especificaba una multa de 50 ¢ para los miembros y de \$ 1.00 para los directivos de la organización por no asistir a una reunión sin una excusa “válida”. No se definía que era una excusa “válida”, pero se entendía que se trataba de tener alguna obligación urgente el día de la reunión. Se esperaba que un hombre comunicara a otro cooperativista antes de la fecha de la reunión el motivo

por el que no iba a poder asistir. La condición de socio se define por la asistencia a las reuniones y la aportación de cuotas voluntarias. Si un hombre no paga las cuotas, no asiste a las reuniones o no envía excusas durante seis meses, se considera que su afiliación ha caducado. Cualquier persona que se incorpore a la cooperativa después de junio de 1975 debe pagar una cuota de ingreso de 25 dólares. Esta estipulación se decidió porque los miembros actuales sufragaron el costo de establecer las instalaciones de la cooperativa y se consideró que los nuevos miembros debían asumir una parte de ese costo. También es un medio para evitar que se unan a la cooperativa individuos oportunistas que llegan tarde y proporciona una fuente de capital adicional.

El reglamento también estipula que los miembros son responsables de los gastos que sus acciones ocasionen a la Cooperativa. Los daños inferiores a \$ 20.00 se gestionarán internamente, pero los superiores a \$ 20.00 dólares se presentarán a las autoridades para la acción legal y el miembro será expulsado de la Cooperativa a menos que se haga una restitución inmediata. Antes de la aceptación, se produjo un largo debate sobre el reglamento. Todo el mundo estaba de acuerdo en que el responsable debía pagar por las puertas rotas u otros daños físicos evidentes, pero la cuestión de la higiene requería una explicación a algunos de los miembros menos sofisticados. Una vez conseguido esto, se acordó que los miembros tendrían que insistir en que sus esposas e hijos utilizaran el baño y se deshicieran de los demás desechos de la manera prescrita por las autoridades sanitarias municipales de San Félix.

A lo largo de su historia, los cooperativistas han pagado cuotas voluntarias. No hay una cantidad fija requerida por mes, pero se espera que los miembros contribuyan con algo si pueden. La contribución mensual media entre junio de 1974 y agosto de 1975 fue ligeramente inferior a 0.75 ¢ y osciló entre nada y \$ 3.00. Un dólar se considera una buena contribución durante cualquier mes. Las cuotas son la principal fuente de ingresos.

En agosto de 1974 se produjo un cambio importante en los procedimientos de recaudación de fondos de la Cooperativa. Durante la reunión de julio, Raúl presentó un informe sobre los gastos de construcción. Proyectaba un déficit debido a los grandes aumentos de los precios de los materiales de construcción en junio y julio. Esto dejaba a la cooperativa con dos alternativas. Podía dejar el edificio sin terminar hasta que se pudieran acumular fondos adicionales o imponer una cuota a los cooperativistas para cubrir los costos adicionales. Se eligió esta última opción. La decisión fue precedida por un largo debate, pero se llegó al consenso de que lo mejor era aportar el dinero adicional y terminar el edificio. Nadie sugirió que la cuota de \$ 15.00 por socio no fuera una contribución voluntaria, pero todos los socios hicieron sus aportaciones. Algunos no pudieron hacerlo inmediatamente, pero lo hicieron en cuanto pudieron. Esto permitió el pago de los \$ 3,000.00 del costo de construcción del edificio.

La finalización del edificio dejó a la Cooperativa casi en bancarrota, pero le dio una sensación de logro y estimuló el interés, ya que se había realizado un resultado tangible de la actividad cooperativa. Además, introdujo las contribuciones en el repertorio de técnicas de recaudación de fondos de la Cooperativa. Tras la finalización del edificio, se realizó una recaudación adicional de \$ 2.00 por socio. Su finalidad era la compra de algunas ollas, una mesa, dos sillas y varias cucharas y platos para utilizar

en el edificio de la Cooperativa.

La acumulación de capital es un proceso lento para la Cooperativa principalmente porque los recursos de sus miembros son limitados. Todavía no hay fondos suficientes para proyectos adicionales, aunque se han planificado algunos más. El próximo proyecto será la creación de una pequeña tienda cooperativa en el edificio. El atractivo de una tienda es su valor como mecanismo de generación de capital y como servicio a los cooperativistas.

Las pequeñas tiendas son comunes en San Félix, pero todas están en manos de latinos. Al abrir una tienda, la Cooperativa espera atraer a los guaymíes que ahora son clientes de las tiendas latinas. La tienda se creará como una empresa rentable y, por lo tanto, producirá ingresos que podrán utilizarse para futuros proyectos. Se considera un servicio para los cooperativistas, ya que podrán hacer sus compras con descuento.

Una vez que la tienda esté en funcionamiento, se ha planeado construir un segundo edificio como anexo. Será un simple edificio de postes con tejado y costará mucho menos que el edificio de bloques de cemento ya construido. Se utilizará como almacén y como espacio de alojamiento para los viajeros. El limitado espacio del edificio actual rara vez se ofrece en alquiler a los viajeros. Raúl ha defendido la construcción del segundo edificio porque cree que puede servir para aumentar el atractivo de una tienda. Su plan es permitir que la gente duerma en el segundo edificio o almacene mercancías en él de forma gratuita si hacen compras de un valor mínimo en la tienda de la cooperativa.

El plan de mayor alcance que se está estudiando actualmente es la compra de una parcela adicional para el pastoreo de caballos. Este servicio sería gratuito para los socios de la Cooperativa y se cobraría una cuota a los no socios.

Raúl, el innovador, sigue siendo el dinamizador de la Cooperativa y es quien sugiere la mayor parte de las ideas que intervienen en la planificación de su dirección, aunque las sugerencias de otras personas son cada vez más numerosas. Desde la creación de la Cooperativa hasta 1975 se han producido muchos cambios en el pensamiento de sus miembros que parecen reflejar una serie de tendencias en la sociedad guaymí. Desde su creación, la Cooperativa ha sido una organización voluntaria que trasciende los límites del parentesco. Esto supone un cambio radical con respecto al modelo tradicional de que todas las asociaciones se organizan en función del parentesco. Comenzó con el simple objetivo de establecer un lugar para pasar la noche en San Félix, pero se ha convertido en una pequeña empresa esencialmente ampliable, con objetivos evolutivos específicos, pero sin límites específicos para la expansión de sus actividades.

En 1972 Raúl discutió detenidamente los planes de la cooperativa. Se planificó el edificio inicial y un segundo edificio en Cerro Otoe. Una tienda en San Félix no se planeó sino que se desarrolló como una alternativa más factible a una idea que se estaba considerando seriamente en ese momento. La idea inicial era comprar productos básicos a granel y transportarlos a Cerro Otoe para venderlos a los miembros de la Cooperativa a precios inferiores a los de venta al público. El plan se modificó para instalar la tienda en San Félix, donde hay acceso a un mercado más grande, y para permitir venderle a

los no socios, obteniendo un beneficio de esa actividad. Se ha mantenido la consideración principal de proporcionar a los socios de la Cooperativa un ahorro en las compras y se ha añadido un medio para obtener un beneficio mientras se hace esto. La decisión de establecer la tienda en San Félix se tomó después de que un intento inicial de desarrollar una tienda en Cerro Otoe no funcionara satisfactoriamente. En mayo de 1974 se compraron algunos productos y se instaló una pequeña tienda en la casa de un miembro. Las cosas funcionaron durante un mes, pero la reposición de las existencias agotadas resultó ser un gran problema. Las ventas a los miembros y a los no miembros eran rápidas, pero los hombres eran reacios a abandonar sus otras tareas y hacer el dificultoso viaje de ida y vuelta de dos días a San Félix para traer provisiones a Cerro Otoe. Esta reticencia es comprensible, ya que el viaje implica dos días consecutivos de arduo recorrido por senderos escarpados y de lidiar con caballos de carga a menudo difíciles de manejar. Al ubicar la tienda en San Félix se evitan los problemas de transporte. Llevar las compras a casa es el problema del comprador.

Durante las conversaciones en 1972 con Raúl, los objetivos de la cooperativa finalizaban con el plan de compra de grandes cantidades. No se desarrollaba ningún proyecto más allá de este. En 1974 esto ya no es así. Los objetivos predeterminados han sido sustituidos por un punto de vista abierto. Se están estudiando suficientes proyectos para mantener la Cooperativa activa durante varios años, pero su realización no se considera el fin de las actividades cooperativas. En 1975 Raúl dijo que no sabía exactamente lo que se haría una vez que se realizaran los planes actuales, pero rápidamente añadió que a él o a otra persona se le ocurriría algo más antes de que se logaran todos los proyectos actuales.

La organización inicial de la cooperativa, que no involucra el parentesco, supuso un cambio radical con respecto a los modelos tradicionales de organización de la sociedad guaymí, y, en su momento, también lo fueron sus objetivos. El año 1964 estaba cerca del punto álgido del movimiento Mama Chi, que hacía hincapié en la retirada de la relación con el mundo exterior. Hoy en día, el objetivo de aumentar la comodidad y la conveniencia mientras se está en un pueblo latino ya no es radical y, en todo caso, refleja una tendencia hacia una mayor participación en el mundo exterior. La dirección actual de la Cooperativa es fundamental cuando se ve en relación con el patrón de otras interacciones de los guaymíes con el exterior. Por ejemplo, la idea de comprar a granel y revender a los miembros de la cooperativa con un descuento es actualmente una idea muy novedosa. La idea de competir con los propietarios de tiendas latinas e iniciar un método para asegurar mejores precios a través del esfuerzo grupal es ajena al patrón contemporáneo de interacción con el mundo exterior. Los guaymíes normalmente tratan con el mundo exterior como individuos. Realizan ventas o compras y no tienen otra alternativa que aceptar las condiciones que les imponen los comerciantes latinos. No tienen ningún medio para convertir una transacción en algo ventajoso para ellos. Se busca una ventaja en el marco de la Cooperativa. Los individuos que hacen pequeñas compras no pueden obtener una ventaja en el precio, pero sí pueden hacerlo comprando al por mayor a los mayoristas que abastecen a los propietarios de las tiendas latinas.

La ventaja de comprar al por mayor se aprovecha en beneficio de los cooperativistas y también se utiliza para generar capital adicional para las actividades de la Cooperativa. La táctica de comprar con descuento para el consumo es novedosa y la idea de convertir la compra con descuento en un medio

de capitalización futura es única en los datos recogidos durante el trabajo de campo.

La asociación de padres de familia

En 1971 se estableció una escuela voluntaria en Cerro Otoe y con ella se inició una asociación de padres de familia. Una asociación de padres de familia es similar a una *Asociación de Padres y Maestros* en los Estados Unidos.¹ Las asociaciones de padres de familia han sido comunes en todo Panamá desde hace muchos años, pero han surgido en la zona guaimí sólo con el reciente establecimiento de escuelas.

A diferencia de los grupos sociales tradicionales guaymíes, la asociación de padres de familia no se basa en el parentesco y se organiza explícitamente para la promoción de un objetivo específico: promover la educación de los hijos de los miembros, que se fomenta a través de un conjunto limitado de actividades específicas. Está fuera de la envolvente estructura de parentesco y tiene múltiples propósitos. La afiliación se determina por el hecho de tener hijos que asisten a la escuela y el grado de participación en las actividades es una cuestión de elección individual.

La mayor parte de las actividades de la asociación de padres de familia se han orientado al mantenimiento de las estructuras utilizadas como edificios escolares. La primera estructura utilizada como escuela fue una casa con techo de hojalata y paredes de tabla. El propietario no residía en Cerro Otoe y accedió a que el edificio se utilizara como escuela. Se necesitó hacer muy poco para prepararla para su uso, pero se organizó una junta de miembros de la asociación de padres de familia y se construyeron unos bancos rudimentarios hechos de troncos. En 1973, la asociación de padres de familia construyó una estructura de paja más grande y más adecuada y un edificio temporal con techo de hojalata para acomodar a un número creciente de estudiantes. En 1974, el ministerio de educación puso a disposición de la escuela de Cerro Otoe dinero para la compra de hojalata para techos y madera para la construcción, así como dos profesores nombrados y pagados por el gobierno. Los suministros fueron transportados a Cerro Otoe por miembros de la asociación de padres de familia y se construyó un edificio permanente más espacioso. En 1975 el gobierno nombró un tercer maestro para la escuela y algunos libros para aumentar los escasos suministros que ya se recibían. La única clase de primer grado de 1971 se había ampliado a cuatro grados en tres clases separadas en 1975. La situación educativa en Cerro Otoe sigue siendo menos que ideal, pero el ministerio de educación está planeando construir un edificio escolar importante en 1976 o 1977, junto con un pequeño centro de salud que será visitado mensual o bimensualmente por personal del departamento de salud.

En el transcurso de cuatro años, la escuela de Cerro Otoe ha pasado de ser un intento informal y no oficial de proporcionar una educación rudimentaria a convertirse en parte oficialmente reconocida del sistema educativo panameño.

La asociación de padres de familia, aunque es una organización menos ambiciosa que la

¹ N. del T.: En inglés: *Parents and Teachers Association (PTA)*.

Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe, se ha desarrollado de manera muy similar. Su principal organizador, Ricardo, del caserío de Cerro Gato, tiene una historia personal muy similar a la de los emprendedores. Ricardo pasó muchos años trabajando en las plantaciones bananeras de Bocas del Toro y regresó con su familia a las tierras de su grupo familiar en 1970. Su mujer tiene estudios de sexto grado y fue maestra voluntaria hasta 1974, cuando el Ministerio de Educación les proporcionó maestros. Antes de 1972, los esfuerzos de Ricardo por estimular el interés en la escuela dieron resultados poco satisfactorios. En 1972 fue elegido representante del corregimiento de Hato Culantro ante la asamblea nacional. El cargo de representante le dio la oportunidad de buscar apoyo gubernamental para la escuela y aumentar su prestigio personal en Hato Culantro. La ayuda que la escuela ha recibido se debe principalmente a sus esfuerzos. También ha defendido continuamente el valor de la educación de los niños y ha aumentado el interés local por la educación.

La junta comunal

La junta comunal es supuestamente una organización de desarrollo comunitario a nivel de corregimiento. Dispone de fondos del gobierno nacional para su redistribución a ese nivel. Los fondos para los corregimientos particulares se reparten según los proyectos que haya en ellos. En teoría, cada corregimiento del distrito tiene derecho a una parte de los fondos disponibles. En la práctica, en donde predomina la población indígena sólo reciben una pequeña parte de lo que podrían recibir, ya que no se propone ningún proyecto.

En 1974, gracias a los esfuerzos de Ricardo, la junta comunal de Hato Culantro recibió algunos fondos. Los fondos del ministerio de educación eran insuficientes para cubrir los costos de construcción del edificio escolar que ahora se utiliza. Se obtuvo dinero adicional a través del programa de desarrollo comunitario.

La junta comunal como medio para solicitar ayuda al gobierno no se había activado antes de 1974. Nadie, incluido Ricardo, tiene un concepto claro de cómo utilizar la junta comunal a largo plazo, pero las esperanzas y las expectativas son altas. No ha estado operando a todo su potencial, pero la junta comunal ilustra muy claramente una tendencia posterior a 1964 en la sociedad guaymí. Se puso en juego para lograr un objetivo específico y no involucró al parentesco.

Estructura y toma de decisiones

El funcionamiento de las organizaciones que no dependen de lazos de parentesco en la sociedad guaymí ilustra una tendencia de interacción con el mundo exterior. Estructuralmente, siguen el modelo de las organizaciones que se encuentran en el ese mundo. Se eligen presidentes, secretarios, tesoreros y vocales, y las reuniones se celebran como los participantes piensan que los latinos las llevarían a cabo. Los directivos de las organizaciones tienen un mandato fijo. Se celebran elecciones en las que gana el candidato que recibe la mayoría de los votos. A primera vista, esto parece reflejar el proceso electoral de todo el país. En la práctica no es así.

Si bien la estructura formal de las organizaciones se ha copiado de modelos externos, el proceso de toma de decisiones dentro de las organizaciones se lleva a cabo, con pocas excepciones, a la manera tradicional guaymí. Antes de una elección se producen debates informales entre los miembros. Cuando se celebran las elecciones, todo el mundo sabe quién está dispuesto a desempeñar los distintos cargos y, en general, quién es el mejor candidato para cada uno de ellos. Todo el mundo sabe quién será elegido mucho antes de que se celebren las elecciones. Como los guaymíes interpretan la idea de una elección como una situación en la que debe haber dos candidatos, siempre hay dos candidatos, pero uno siempre gana por un margen muy grande.

Las decisiones tomadas sobre otros temas prescinden del proceso de votación. Una vez que se plantea un tema, se discute brevemente durante la reunión, pero no se toma ninguna decisión. Antes de la siguiente reunión de la organización, el tema se discute informalmente entre los miembros. Si el tema es objeto de un acuerdo general, se aceptará durante la siguiente reunión. No se realiza una votación formal para aceptar o rechazar una propuesta. Un hombre, normalmente un directivo de la organización, propone la aceptación. En ese momento, otros hombres pueden expresar su acuerdo, pero nunca su desacuerdo, y la propuesta se considera aceptada. Si el tema no se resuelve tan fácilmente, puede plantearse en varias reuniones y discutirse detenidamente de manera informal entre una y otra reunión. Los individuos expresan sus opiniones, pero nunca se realiza una votación para ver si la mayoría aprueba o desaprueba una propuesta. Si al cabo de varios meses no se consigue avanzar hacia un compromiso aceptable para todos, el tema se abandona calladamente.

Durante una discusión sobre cualquier tema se evita la confrontación entre los protagonistas. Cualquier número de hombres tomará la palabra y señalará lo que considera que son las ventajas de un determinado curso de acción y puede expresar su acuerdo con las ideas ya presentadas. No atacan abiertamente a otro hombre o a sus ideas.² La posición más fuerte que se adopta es la de describir la ventaja de una idea sobre otra sin hacer referencia al defensor de ninguna de ellas. Incluso el orador experimentado evitará las comparaciones directas e intentará subrayar las ventajas del curso de acción que favorece, de manera que implica las debilidades de otras posiciones sin referirse directamente a ellas. Este proceso de toma de decisiones por consenso es una copia del proceso de toma de decisiones tradicional guaymí.

Las claves de las decisiones tradicionales del grupo guaymí son la conciliación y el consenso. Se evitan los conflictos abiertos. Las diferencias se resuelven de manera informal a través de una larga serie de discusiones entre individuos. La forma de alcanzar un objetivo es la persuasión diplomática en lugar de la confrontación.

Existe la posibilidad de que en el futuro se desarrolle una confrontación más abierta y una aproximación al dominio de la mayoría, pero todavía son muy ajenas a los guaymíes. En consecuencia,

² En raras ocasiones se expresa una disidencia abierta o apenas velada en el transcurso de una reunión. Dicha expresión procede casi siempre de personas ajenas a la organización y suele tener relativamente poca repercusión. En parte, la forma de presentación evoca una respuesta negativa por parte de los demás, ya que no se adhiere a las convenciones, y en parte porque el individuo que disiente no goza del respeto de los demás miembros del grupo.

los procesos tradicionales de toma de decisiones se han incorporado a las organizaciones que no se basan en el parentesco. Si estas organizaciones no funcionaran sobre la base de consensos informales, parece probable que no pudieran alcanzar sus objetivos y se desintegrarían fácilmente. La afiliación es voluntaria, al igual que la participación en las actividades de la organización. Si un individuo no está de acuerdo con alguna acción, es libre de negarse a participar en ella o incluso puede retirarse de la organización, lo que probablemente sería el curso de acción adoptado por la minoría en una situación de votación por mayoría.

Los guaymíes no tienen tradición de cooperación grupal más allá de los lazos de parentesco. Incluso en situaciones de conflicto entre parientes no existe una tradición de dominio de la mayoría. La decisión individual es una pauta tradicional. Hasta hace poco era posible y probable que los conflictos dentro de un caserío dieran lugar a que parte de la población se trasladara a un nuevo lugar. La migración se ha vuelto difícil debido a la escasez de tierras y las disputas dentro y entre aldeas adyacentes se han convertido en un fenómeno generalizado. Los caseríos en los que no hay litigios pendientes ante las autoridades son la excepción y no la regla. El alto nivel de litigios y la aparente incapacidad para resolverlos tiende a indicar que los principios de toma de decisiones de los guaymíes no están bien adaptados para tratar situaciones de conflicto agudo. Los individuos no están dispuestos a aceptar decisiones que vayan en contra de sus intereses individuales.

Una organización que no esté basada en el parentesco, que opere dentro de este marco tradicional tiene que aplicar procedimientos de toma de decisiones que den lugar al menor nivel posible de conflicto entre sus miembros o podría quedar inutilizada fácilmente por las peleas internas. Al proceder sobre la base de decisiones por consenso, los acuerdos alcanzados son aceptables para todos los miembros. Algunos individuos pueden no estar especialmente satisfechos con una decisión concreta, pero tienen la oportunidad de presentar ideas y realizar suficientes modificaciones para hacerla tolerable desde su punto de vista. Los temas que van más allá de la resolución se abandonan discretamente en lugar de arriesgarse a un conflicto abierto.

Trabajar sobre la base del consenso retrasa sin duda el proceso de toma de decisiones. Puede llevar de seis meses o un año llegar a acuerdos aceptables incluso en temas relativamente sencillos. Afortunadamente, la rapidez no es una consideración crítica para las organizaciones no afines en la actualidad. Por ejemplo, no es de vital importancia si se tarda dos meses en decidir cuánto se debe gastar en amueblar el edificio de la cooperativa. El ritmo más bien pausado del proceso de toma de decisiones puede ser a veces una ventaja. Da a los protagonistas tiempo para reflexionar sobre sus ideas y permite a los demás la oportunidad de intentar persuadirlos diplomáticamente para que suavicen posiciones originalmente rígidas. En definitiva, ayuda a reducir la posibilidad de tomar medidas precipitadas basadas en información inadecuada.

A pesar de lo engorroso que resulta trabajar por consenso, las personas habilidosas pueden acelerar la toma de decisiones cuando un tema requiere rapidez. El proponente de una acción que requiere una decisión rápida comienza por ponerse en contacto de manera informal con los directivos de la organización y presentarles el tema. Si se obtiene su apoyo, el asunto se discute informalmente con los demás miembros, de modo que para la siguiente reunión todos estén familiarizados con la situación.

Si no surgen discrepancias sustanciales en las discusiones informales, el plan puede presentarse y acordarse usualmente con una discusión mínima.

Raúl utilizó esta táctica para adelantar el calendario de compra del cemento utilizado en la construcción del edificio de la cooperativa en San Félix. Se enteró en junio de que el precio subiría en julio, mes cuando se había planeado la compra. Propuso comprar antes de la subida de precios y almacenar el cemento hasta que se necesitara. Se aseguró de que sería posible almacenar el cemento y luego informó a todos de la situación antes de la reunión de junio. Aunque la modificación del momento de la compra era un tema menor, ya que se disponía de fondos, creyó necesario presentar el caso a los miembros antes de la reunión propiamente dicha. Era poco probable que se plantearan objeciones, pero si se hubieran producido, la compra se habría retrasado.

Este sencillo ejemplo sirve para subrayar la importancia del consenso en el funcionamiento de las organizaciones que no están basadas en el parentesco. Raúl, a pesar de ser el principal organizador de la Cooperativa, se sintió obligado a asegurarse de que incluso un tema sencillo recibiera el apoyo por consenso para evitar posibles desavenencias. Las diferencias de opinión e incluso los desacuerdos puntuales son aceptables a nivel individual e informal, y los compromisos son aceptables sobre la misma base. El debate y la expresión de opiniones son aceptables abiertamente delante de todo el grupo en las reuniones, pero hay que evitar los conflictos abiertos.

Los principales miembros de las organizaciones que no se basan en el parentesco son muy conscientes de los posibles riesgos que conlleva el hecho de que los temas no se traten por consenso. Tanto Raúl, en la Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe, como Ricardo, en la asociación de padres de familia, podrían imponer fácilmente una decisión sobre alguna acción, pero evitan cuidadosamente hacerlo. Incluso si una propuesta cuenta con un amplio apoyo, con la excepción de un par de opositores, el tema se deja de lado hasta la siguiente reunión para permitir una discusión informal adicional. Esto permite a los opositores explicar de manera informal lo que no les gusta y a los defensores de la propuesta hacerles ver las ventajas de la misma. A menudo esto es suficiente para resolver la cuestión. Los opositores son conscientes de que forman una pequeña minoría y tienden a reevaluar la propuesta bajo una luz más favorable, ya que sus compañeros y, en la mayoría de los casos, algunos parientes parecen ver algún valor en ella. A menos que el opositor tenga una opinión muy fuerte, generalmente se le puede persuadir para que adopte una actitud de apoyo. En los casos más extremos, los compromisos adicionales suelen hacer que la propuesta sea aceptable.

La apariencia real de las reuniones celebradas por las organizaciones que no se basan en el parentesco es muy similar a la de las reuniones tradicionales. La estructura de las reuniones es muy similar a la de una junta, en la que el presidente sustituye al patrón para dirigir la reunión. Varios días antes de la reunión, una de las esposas de los miembros prepara una cantidad de chicha con el maíz prometido por los miembros en la reunión anterior. Los miembros asumen la responsabilidad de forma rotativa, por lo que no se convierte en una carga para ningún miembro. La chicha se prepara en la casa donde se va a realizar la reunión que generalmente es en Cerro Otoe por estar ubicado centralmente. Los hombres llegan al lugar de reunión entre las 7:30 y las 9:30 de la mañana y beben dos o tres rondas de chicha antes de la reunión. Para las 10:00 todos han llegado y el presidente llama

al orden a la reunión. Se pasa lista. En el caso de La Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe se recogen las cuotas y se leen las notas del secretario de la reunión anterior. Después de estas formalidades, se discuten los temas de interés y se presentan las propuestas. Se trata de un proceso ordenado, pero no formalmente estructurado. Cada uno habla sin interrupción mientras los demás esperan su turno. El proceso no es apresurado porque se entiende tácitamente que todos los que lo deseen tendrán la oportunidad de hablar. Si se llega a un acuerdo evidente sobre una propuesta, alguien, generalmente uno de los oficiales, sugiere que se acepte. A continuación, el secretario toma nota de la propuesta y la lee en voz alta para asegurarse de que se ha anotado correctamente. Si no hay acuerdo aparente, el tema suele abandonarse al cabo de poco tiempo y se retoman otros puntos. Las reuniones suelen durar entre dos y tres horas y el presidente las clausura oficialmente indicando que se está haciendo tarde y que los hombres tienen que volver a casa. En total, las principales funciones del presidente son abrir y cerrar la reunión, asegurarse de que todos saben cuándo y dónde se celebrará la siguiente reunión y averiguar quién preparará la chicha para ella. Una vez terminada la reunión, se reanuda el consumo de chicha hasta que se acaben las provisiones y los hombres se marchen a casa. Si hay trabajo que hacer, la reunión se interrumpe y el grupo se dirige a atender el trabajo en cuestión.

El ambiente de las reuniones es siempre festivo. La Cooperativa programa sus reuniones para el último domingo del mes, a menos que haya una razón específica para seleccionar una fecha alternativa. Los hombres llegan con la expectativa de beber chicha y socializar y están de buen humor. Antes y después de la reunión, la conversación general es la norma. La reunión también permite realizar transacciones, como invitar a los hombres a una junta privada o concertar la compra, el trueque o la venta de productos básicos. La alegría de la ocasión y la promesa de chicha animan sin duda a los asistentes y probablemente ponen a los miembros en un estado de ánimo menos conflictivo.

Actividades grupales no tradicionales en perspectiva

Gran parte de este estudio se ha dedicado a examinar los fenómenos económicos individuales. En este capítulo se han descrito y analizado las actividades de grupos no tradicionales. Los dos ámbitos de investigación comparten una serie de temas comunes. Los hombres, individualmente y en grupo, reaccionan a las presiones ejercidas por el mundo exterior y tratan de hacerles frente. Los emprendedores y los innovadores sociales no son tan diferentes como puede parecer a primera vista. El emprendedor es un innovador que dirige su atención hacia fines individuales, principalmente económicos. El innovador social también busca la modificación de fenómenos tradicionales, que pueden no ser individualistas o económicos. Ambos innovadores son “defensores del cambio” (Barnett 1953:291). Entre los guaymíes los emprendedores y los innovadores sociales son a menudo los mismos individuos.³

³ Fredrik Barth (1963:5-9) ve al emprendedor del norte de Noruega de esta manera. Considera el espíritu emprendedor como un “aspecto del papel” (Barth 1963:6). El emprendedor dirige sus esfuerzos principalmente hacia fines económicos, pero puede dedicarse al emprendimiento político o social (innovación) para promover esos fines. En algunos casos, Barth sugiere que los esfuerzos y las recompensas del emprendedor pueden ser más políticos o sociales que económicos. Barth (1963:8-9) también emplea el término “costo social” de una manera muy similar a

Parece lógico que un emprendedor innove socialmente de forma muy similar a como lo hace económicamente. En los casos en los que un innovador social no es un emprendedor, está operando en el mismo entorno socioeconómico bajo muchas de las mismas limitaciones que afectan al emprendedor y tiene un historial personal muy similar. Estas semejanzas sugieren que existen similitudes entre los enfoques de ambos tipos de innovadores.

A partir de la evidencia de la discusión descriptiva de las organizaciones no tradicionales, sugiero que estas organizaciones son respuestas a los mismos problemas que afectan a los emprendedores y que las motivaciones y los métodos de respuesta son muy similares a los observados para los emprendedores.

La orientación de las organizaciones no tradicionales es hacia una interacción más efectiva con el mundo exterior. La Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe comenzó con el objetivo inicial de proporcionar alojamiento a las personas mientras se encontraban en San Félix y, desde entonces, ha asumido una serie de actividades dirigidas a la interacción con el mundo exterior. La asociación de padres de familia y la junta comunal se han centrado en la educación formal de los niños. El deseo es preparar mejor a los niños para enfrentarse con el exterior.

Estas orientaciones son muy diferentes de las del pasado, que pueden caracterizarse como muy conservadoras y dirigidas hacia el interior de la sociedad tradicional. La interacción con el mundo exterior era evidente, pero tenía una orientación más pasiva que activa. Se buscaban y obtenían bienes materiales. El interés no se extendía a mejorar la posición de los guaymíes en la economía monetaria. Este era un enfoque satisfactorio para el mundo exterior siempre que las fuentes de dinero en efectivo fueran adecuadas y fácilmente accesibles. La erosión de la base de ingresos en efectivo y el aumento de las expectativas de bienes materiales han hecho que sea cada vez más difícil conseguir de fuentes externas lo que se desea.

Durante la primera parte del periodo Mama Chi se intentó retirarse del mundo exterior. La reducción de la participación exterior se consideraba un medio para mejorar la suerte de los guaymíes. El movimiento se politizó en sus últimas etapas con la esperanza de que los enfoques políticos resolvieran los problemas. Ninguna de las dos tácticas funcionó y el movimiento decayó hasta el punto de tener muy pocos adherentes y una vaga orientación milenarista en 1974. Es interesante hacer notar que el culto a Mama Chi se desarrolló fuertemente justo después de que las plantaciones comerciales de banano en Panamá redujeran bruscamente su mano de obra y cortaran precipitadamente una fuente de ingresos en efectivo hasta entonces importante para los guaymíes (Young 1971:231-232)

La situación de los guaymíes en la economía monetaria no ha mejorado desde el declive del movimiento Mama Chi. En todo caso, ha empeorado considerablemente. Durante el periodo posterior a Mama Chi, las organizaciones no tradicionales se han desarrollado y han aumentado su importancia o, al menos, han suscitado un interés creciente. Como se ha sugerido, parecen indicar un cambio de una actitud pasiva a una activa en la estructuración de los patrones de interacción con el mundo exterior.

la forma en que se utiliza aquí el término “riesgo social”. Estos puntos de vista son interesantes porque son muy similares a los sugeridos por este estudio. El trabajo en el que se basan se realizó en un entorno ecológico, social y económico muy diferente.

La llegada de Mama Chi y los cambios posteriores que se han producido parecen marcar el inicio de un cambio en el patrón de relaciones con el mundo exterior. Los guaymíes parecen estar pasando de un nivel de participación en la “sociedad de compra” a una mayor articulación de los fenómenos internos y externos. Helms (1971:7) especifica que:

La característica definitiva de toda sociedad adquisitiva es la articulación de la sociedad local con el mundo complejo más amplio a través de los canales económicos del comercio y el trabajo asalariado, mientras se mantiene la autonomía política y una organización social estable. Se sugiere el término “sociedad adquisitiva” porque enfatiza tanto el referente económico en general, como el aspecto específico de ese referente que parece más importante desde el punto de vista de la sociedad local, y hacia el cual se dirigirán las adaptaciones locales, es decir, la necesidad de obtener, de “comprar”, por uno u otro medio, los bienes manufacturados foráneos que han adquirido el estatus de necesidades culturales.

Los guaymíes han hecho adaptaciones en el pasado por la necesidad de asegurar los medios con los que realizar las compras. A pesar de estas adaptaciones, los patrones de organización social y política se han mantenido estables y discretos con respecto al mundo externo al que los guaymíes se acomodan económicamente. Las tendencias contemporáneas sugieren que el patrón de acomodación a los requerimientos de la interacción con la economía externa está comenzando a moverse en dirección a la modificación organizativa interna. Se está recurriendo a desviaciones radicales de las prácticas tradicionales a medida que las prácticas establecidas, que han sido eficaces durante muchos años, ya no satisfacen las necesidades.

La historia de los cambios que se han producido en las orientaciones hacia la interacción con el mundo exterior sugiere fuertemente la aplicabilidad del modelo de “aversión al riesgo” de Wharton a las fuerzas motivadoras implicadas. El enfoque pasivo tradicional hacia la interacción con el mundo exterior se ha vuelto progresivamente menos competente para satisfacer las necesidades de dinero de los guaymíes. El retraimiento inicial de Mama Chi parece haber sido un intento de hacer frente al estrés producido cuando las prácticas tradicionales fracasaron. La politización del movimiento se desarrolló cuando se hizo evidente que el retraimiento no funcionaba. A su vez, la politización fracasó y la concentración se centró en patrones organizativos no tradicionales y se orientó hacia objetivos económicos y educativos específicos. El énfasis también ha pasado de oponerse al mundo exterior a intentar operar dentro de sus parámetros. La pauta parece ser una respuesta a las presiones económicas en rápido desarrollo. El cambio se ha producido en un intento de evitar el deterioro de la posición de los guaymíes en la economía monetaria. Las formas tradicionales funcionaron hasta que se alcanzaron los límites de su productividad, pero más allá de este punto el sistema altamente conservador fue incapaz de adaptarse a las cambiantes condiciones. Es posible que, si el ritmo de cambio hubiera sido más lento, el sistema tradicional podría haber cambiado lo suficientemente rápido como para dar continuidad. Los líderes tradicionales no pudieron reconocer fácilmente las advertencias de los problemas que se avecinaban debido al rápido cambio. Incluso si se hubieran detectado, es dudoso que los líderes tradicionales, muy conservadores, hubieran sido capaces de reaccionar con eficacia, ya que carecían de las habilidades y la comprensión necesarias para hacer frente a un cambio rápido.

Los rápidos cambios de orientación hacia los líderes no tradicionales que se han producido han llegado en un momento de crecimiento crítico de la población y de alta utilización consecuente de los recursos de la tierra. Hasta la década de 1940 existían en Chiriquí tierras sin utilizar. La demanda aumentó rápidamente por los bienes que se obtienen de la economía monetaria. El valor de los factores tradicionales generadores de efectivo en relación con los productos asegurados por el efectivo ha disminuido. La combinación de la limitación de la expansión de los recursos productores de efectivo y la disminución del valor relativo de los recursos existentes provocó rápidamente condiciones de crisis en la economía de efectivo. Las respuestas a la tensión resultante han tomado diferentes formas y la forma contemporánea es no tradicional y modelada según patrones externos.

Observar la situación contemporánea sin tener en cuenta los patrones anteriores podría llevar a suponer que los guaymíes están respondiendo a las oportunidades económicas, cosa que no hicieron en el pasado por alguna razón, en lugar de intentar evitar el deterioro de la economía monetaria. Si se adoptara esta postura, quedaría una gran pregunta. ¿Por qué los guaymíes no han respondido a las oportunidades económicas en el pasado? Creo que la respuesta es que no se vieron obligados a hacerlo porque los patrones económicos tradicionales pudieron satisfacer sus necesidades. Una suposición más correcta parece ser que la utilización de patrones no tradicionales tomados del exterior está ocurriendo porque están demostrando ser más efectivos para evitar más declives en la economía monetaria que las prácticas tradicionales o las innovaciones intentadas durante la era Mama Chi. Parece que el precepto básico de las actitudes guaymíes es el conservatismo. Mientras los patrones existentes funcionen satisfactoriamente, se resiste el cambio y se evitan los riesgos potenciales. El cambio se produce en respuesta a la disminución de la adecuación y a la desesperación por mantener los estándares establecidos o en expansión; en términos de Wharton, el Sms (Nivel de Vida Mínimo de Subsistencia).

El funcionamiento interno de las organizaciones no tradicionales refuerza la afirmación de que los guaymíes actúan de forma conservadora y evitan los posibles riesgos siempre que pueden. La estructura de las organizaciones no tradicionales se toma prestada del exterior y aparentemente funcionan de la misma manera. Pero el proceso de toma de decisiones, como se ha indicado anteriormente, no es una copia de las prácticas externas. Se vota para elegir a los dirigentes, pero las decisiones reales sobre los asuntos se producen mucho antes de la votación. Para otros temas que no sean la elección de cargos, se descarta incluso la apariencia de una votación formal. Las decisiones se toman a través de discusiones informales y se adoptan medidas sobre la base de consensos alcanzados fuera del contexto de las reuniones formales.

El proceso de toma de decisiones observado sugiere un fuerte conservadurismo subyacente y una estructura tradicional incorporada dentro de organizaciones no tradicionales para evitar riesgos. Los grupos tradicionales guaymíes están basados en el parentesco, con una inclusión polivalente atribuida por el nacimiento y la intensidad de la participación modificada por la residencia. No existe una consecuencia tradicional para los grupos voluntarios, específicamente orientados, ni un sentido de coacción para permanecer como miembro de una organización voluntaria si las acciones tomadas por la organización difieren de las opiniones o intereses individuales. El proceso tradicional de toma de decisiones se ha adaptado a las organizaciones voluntarias y funciona para reducir los posibles riesgos.

Al funcionar sobre la base de consensos, es más probable que los miembros de la organización apoyen una determinada acción y mucho menos que se retiren de la organización.

Hasta el momento, la rapidez de las decisiones no ha sido una preocupación importante para las organizaciones no tradicionales ni los proyectos potenciales han sido complejos. Las organizaciones pueden funcionar sobre la base del lento y engorroso proceso de llegar a decisiones por consenso. En el futuro, si las decisiones rápidas se vuelven esenciales y las acciones altamente controvertidas son importantes, puede ser necesario un cambio a un proceso de toma de decisiones por mayoría hasta que los riesgos alternativos lo conviertan en la acción más atractiva. Si la importancia de las organizaciones no tradicionales sigue aumentando, también lo hará el nivel de interés individual. Una vez que quede claro para los miembros individuales que se enfrentan a mayores riesgos como no miembros de la organización, optarán por mantener la afiliación a pesar de que se perciba que una acción específica de la organización va en contra de un interés individual. La pregunta esencial que se plantea es: ¿qué forma de proceder mantendrá o aumentará la seguridad e implicará el menor riesgo? En algún momento, la permanencia en la organización presentará el menor nivel de riesgo para el individuo mientras la organización siga teniendo éxito. La pertenencia a una organización no tradicional será el plan de acción conservador de bajo riesgo. Si las organizaciones no tradicionales no ayudan a mantener la línea contra el deterioro de las condiciones socioeconómicas, se producirá la fragmentación y la disolución cuando se intenten otras alternativas.

CAPÍTULO VI

MOTIVACIÓN Y CONSIDERACIONES DEL RIESGO ECONÓMICO

La dicotomía maximización-aversión al riesgo

Otros factores, además de los habitualmente considerados como económicos, pueden tener, y a menudo tienen, implicaciones económicas en sociedades como la de los guaymies. Tales factores no pueden ser ignorados al hacerse una consideración del comportamiento económico.

En su modelo limitado Wharton no incluye la consideración de factores de riesgo fuera de la esfera económica, pero es definitivamente consciente de ellos. Él afirma que:

...aunque el resto del artículo se centrará en los factores económicos, hay que subrayar desde el principio que los factores económicos no son ni predominantes ni exclusivos en la adopción o el rechazo de nuevas tecnologías – nuevas semillas, nuevas prácticas, nueva combinación de cultivos, nuevos insumos. Entre los agricultores del mundo en desarrollo, los factores económicos *son* (énfasis en el original) importantes en el proceso de difusión de las nuevas innovaciones, pero los factores no económicos suelen ser igualmente críticos. (Wharton 1971:154)

La siguiente representación es una posible forma de incorporar los factores de “riesgo social” a un marco analítico que incluya el concepto de ganancia o maximización y el riesgo económico o una preferencia de seguridad.¹ (Figura I)

Esta presentación gráfica es una esquematización de la percepción de un actor del potencial de varios planes de acción. Los parámetros económicos se describen en términos de un modelo de maximización y de aversión al riesgo. En condiciones estables, la percepción de un sistema productivo es que es ampliable mediante técnicas convencionales.² El posible riesgo de subsistencia se percibe como bajo. Los mecanismos de seguridad existentes están intactos y cumplen sus funciones adecuadamente. El acceso al reconocimiento social es bueno. Los canales tradicionales están abiertos. Dado que los canales tradicionales son aceptados a priori por la población, la búsqueda de estatus dentro del marco no conlleva prácticamente ningún riesgo de pérdida de prestigio.

¹ El “riesgo social” se utiliza para indicar elementos de riesgo que no están directamente implicados en la producción de productos básicos, pero que afectan a la producción potencial directa o indirectamente.

² “Condiciones estables” son aquellas en las que los límites del sistema productivo no se alcanzan y los mecanismos tradicionales de seguridad funcionan adecuadamente.

FIGURA I / EVALUACIÓN RIESGO-GANANCIA

<u>Económico</u>				
Sas	<u>Motivación de beneficio</u>	L	<u>Aversión al riesgo</u>	Sms
<u>Social</u>				
G	<u>Ganancia de estatus</u>	A	<u>Pérdida de estatus</u>	L
<u>Enfoque tradicional - Condición estable</u>				
Sas	<u>Alto</u>	L	<u>Bajo</u>	Sms
G	<u>Alto</u>	A	<u>Bajo</u>	L
<u>Enfoque no tradicional - Condiciones estables</u>				
Sas	<u>Alto</u>	L	<u>Bajo³</u>	Sms
G	<u>Bajo</u>	A	<u>Alto</u>	L
<u>Enfoque tradicional - Condiciones de deterioro</u>				
Sas	<u>Bajo</u>	L	<u>Alto</u>	Sms
G	<u>Bajo</u>	A	<u>Bajo</u>	L
<u>Enfoque no tradicional - Condiciones de deterioro</u>				
Sas	<u>Alto</u>	L	<u>Bajo</u>	Sms
G	<u>Alto</u>	A	<u>Bajo</u>	L

Condiciones estables: base de recursos estable, cuyos límites no se alcanzan dado el sistema productivo convencional.

Condiciones de deterioro: disminución de la base de recursos bajo el sistema productivo convencional.

Económico

Sas - nivel de vida alcanzado

L - nivel real de la vida

Sms - nivel mínimo de subsistencia de vida

Social

G - potencial de ganancia de estatus

A - posición real de estatus

L - pérdida potencial de estatus

³ En este caso, la percepción de pérdidas económicas potenciales puede ser baja, pero mayor que en el caso de un enfoque tradicional.

La utilización de estrategias no tradicionales en condiciones estables puede presentar altas ganancias potenciales, pero, al mismo tiempo, riesgos posiblemente inaceptables. El riesgo de no subsistir puede ser bajo si la producción carece de elementos sociales relacionados. De hecho, la estrategia no tradicional puede igualar o superar los mecanismos de seguridad convencionales. Si existe una vinculación entre los elementos sociales y económicos, como ocurre muy a menudo, la seguridad de subsistencia puede percibirse como inferior a la que se puede obtener convencionalmente. Con las vías tradicionales de acceso al estatus social intactas, las estrategias no tradicionales presentarán percepciones de mejora potencial de las posiciones de estatus relativamente más bajas que los enfoques tradicionales. Serán inciertas en comparación con los enfoques tradicionales para los que las expectativas de ganancia están bien establecidas. El riesgo percibido en una estrategia no tradicional será extremadamente alto en comparación con los métodos convencionales, que se perciben como prácticamente libres de riesgo. La reacción a una nueva estrategia por parte de los compañeros de un innovador es imprevisible, pero en un entorno social conservador el individuo que emplea una estrategia no tradicional debe esperar lógicamente encontrar resistencia

La percepción resultante de un individuo favorece el seguimiento de estrategias convencionales en condiciones estables. Este es el enfoque “racional”. Las ganancias económicas potenciales son altas y los niveles de riesgo son bajos. Cuando existe un vínculo entre la pérdida de estatus social y la seguridad económica, como ocurre en el caso guaymí, los niveles de riesgo potencial se perciben como extremadamente altos para una estrategia no tradicional.

La percepción del riesgo y de las ganancias cambia considerablemente cuando las condiciones se deterioran.⁴ Las estrategias productivas tradicionales están llegando a su límite. Las ganancias económicas potenciales se percibirán como limitadas y bajas. Los mecanismos de seguridad se basan en un requisito de adecuación de la producción y su capacidad para proporcionar seguridad disminuirá a medida que se reduzca el nivel de producción per cápita. La consecuencia es una creciente percepción del riesgo de subsistencia. La percepción del riesgo de estatus social seguirá siendo insignificante mientras se empleen estrategias convencionales, ya que son la norma establecida. Los potenciales de ganancia de estatus se percibirán como deteriorados. Los medios económicos para mejorar el estatus disminuirán con la capacidad productiva.

En el caso guaymí se han atrofiado elementos importantes del complejo ritual edabali necesario para alcanzar altos niveles de estatus. Una de las principales razones es la incapacidad de los sistemas productivos convencionales para generar los medios económicos necesarios para llevar a cabo el patronazgo de los rituales.⁵ Se ha producido un bloqueo en el logro del estatus completo. El bloqueo

⁴ Las “condiciones de deterioro” son aquellas en las que el sistema productivo no logra satisfacer las necesidades económicas y, como consecuencia de ello, los mecanismos convencionales de seguridad no funcionan adecuadamente.

⁵ La desintegración del complejo ritual edabali implica tanto un deterioro de la base de subsistencia tradicional como un creciente énfasis en la economía monetaria. Al parecer, los medios con los que se patrocinan los actos han disminuido en sentido absoluto debido al aumento de la población que hay que mantener en una superficie determinada. Al mismo tiempo, la creciente participación en la economía monetaria ha hecho necesario dedicar

de la adquisición de estatus no tiene por qué producirse en todos los casos, pero es probable que se produzca una disminución del potencial de adquisición, ya que la mayoría de los sistemas de estatus tienen elementos económicos integrales.

Las estrategias no tradicionales en condiciones de deterioro pueden presentar percepciones favorables de los potenciales económicos y sociales. Los beneficios económicos potenciales pueden ser elevados. Se utilizan recursos alternativos que no se han agotado o presionado hasta sus límites como los tradicionales. Se pueden seleccionar estrategias no tradicionales que proporcionen una medida de seguridad a nivel interno. Esto proporcionará una percepción de bajo riesgo de subsistencia, ya que se reducirá la dependencia de mecanismos de seguridad adicionales. El fracaso de los mecanismos de seguridad tradicionales hará especialmente atractivo el empleo de mecanismos de seguridad alternativos, ya que el riesgo de subsistencia inherente a los mecanismos convencionales se percibirá como progresivo.

Los factores de ganancia de estatus dependerán del estado del sistema de estatus tradicional. A medida que el sistema de estatus convencional se deteriora, la percepción de la ganancia potencial de estatus, utilizando enfoques no convencionales, aumentará en relación con los enfoques convencionales. El potencial de los enfoques convencionales está disminuyendo, por lo que el reconocimiento potencial a través de medios no tradicionales puede percibirse como igual o superior al potencial de las vías tradicionales que se restringen o bloquean. El riesgo de estatus dependerá del estado del sistema de estatus convencional. Si el sistema de estatus tradicional se está deteriorando, se percibe un menor riesgo inherente a una estrategia no convencional que en condiciones estables. La pérdida es posible, pero se considerará relativamente menos importante, ya que el logro de un estatus elevado ya no es tan probable en el sistema tradicional y los estatus relativamente elevados están desapareciendo.

Si el estatus y el riesgo económico están vinculados, y esto, como ya se ha sugerido, es muy probable en las sociedades conservadoras, el riesgo percibido puede ser mayor que si el estatus y los riesgos económicos fueran independientes. A menos que los mecanismos de seguridad de una estrategia económica no convencional sean internamente autosuficientes y adecuados, existirá cierta dependencia de los mecanismos de seguridad convencionales. La pérdida de estatus seguiría implicando la pérdida de seguridad de subsistencia.

Una alternativa de seguridad lógica y que existe para los guaymíes, es el abandono total del sistema social y económico tradicional. Si un individuo es incapaz de operar dentro de los límites de la sociedad tradicional, puede emprender un trabajo asalariado a tiempo completo dentro de las industrias agrarias de Panamá y convertirse en residente permanente fuera de la zona indígena. Muchos se mudan permanentemente. Esta alternativa puede ser la medida de seguridad añadida que es importante para el comportamiento innovador entre los guaymíes. Los innovadores han estado fuera y saben que pueden volver al trabajo asalariado si es necesario. Existe una alternativa para compensar los riesgos

mayores esfuerzos a la obtención de dinero en efectivo. En el pasado, parte del esfuerzo que ahora se dedica a la obtención de dinero en efectivo se habría destinado a la participación en el sistema ritual.

del estatus vinculado y de la subsistencia. La existencia de esta alternativa tendería a disminuir la percepción de los riesgos inherentes a las estrategias no convencionales. Siempre es posible volver al trabajo asalariado, por lo que la subsistencia nunca se ve realmente amenazada como podría ocurrir si no existiera una alternativa. El riesgo de estatus, aunque sigue siendo importante, no es una preocupación crucial a la luz de estas alternativas.⁶ Los fracasos tendrían como resultado la retirada del sistema de estatus, por lo que la disminución del propio dentro del sistema no sería una preocupación importante.

El resultado de las estrategias no tradicionales en condiciones de deterioro presenta un panorama muy similar al de las estrategias tradicionales en condiciones estables. Las pérdidas sociales y económicas potenciales se perciben como bajas, mientras que las ganancias potenciales se perciben como relativamente altas.

Manejo Social

El emprendedor potencial entre los guaymíes tiene la opción de retirarse del entorno tradicional en caso de que no pueda alcanzar el éxito y puede percibir un alto potencial de ganancia y un bajo nivel de riesgo. Estas condiciones serían necesarias para que un individuo iniciara una pequeña empresa, pero no asegurarían su éxito. La puesta en marcha implica hacer frente con éxito a las exigencias operativas de las pequeñas empresas, como ya se ha sugerido. Además, el emprendedor debe tener en cuenta los elementos sociales que están vinculados a los factores económicos. Si no consigue contrarrestar las exigencias que puedan surgir, además de las inherentes a la pequeña empresa, fracasará.

El emprendedor tiene la opción de abandonar el entorno tradicional que es, en cierto modo, su último recurso si no consigue evitar los peligros a los que se enfrenta en él. Aunque es una ventaja psicológica para el individuo, esta opción no disminuye los problemas inmediatos a los que se enfrenta mientras opera en el entorno tradicional. El manejo de las relaciones sociales es un factor vital para el éxito del emprendedor.

El manejo eficaz de los fenómenos sociales afectivos será único para cada sociedad individual. No hay dos sistemas sociales idénticos ni tampoco los conjuntos de consideraciones que se encuentran en dos sociedades. Aunque no se encontrarán condiciones idénticas, la naturaleza similar de los requisitos de varias pequeñas empresas puede sugerir requisitos similares de manejo social.

En muchos casos, mantener una pequeña empresa al margen de los modelos tradicionales de participación económica puede ser extremadamente importante. Los requisitos de capitalización y el mantenimiento de los recursos productivos en muchas pequeñas empresas hacen que sea difícil para

⁶ El conocimiento de la alternativa disponible del trabajo asalariado puede socavar parcialmente el sistema tradicional de estatus simplemente porque es una alternativa que produce una recompensa deseada y tangible. Un elevado ingreso en efectivo confiere una medida de estatus.

un emprendedor mantener las operaciones si sus activos o ingresos se desvían hacia los canales tradicionales. Debido a estas consideraciones, el mantenimiento de la integridad de la empresa puede ser estructuralmente paralelo en muchos casos, aunque se maneje de manera algo diferente y adecuada a las circunstancias específicas. Esto no significa que el emprendedor tenga que mantener separados todos los ingresos de su pequeña empresa en el manejo de su economía personal. Sólo tendría que mantener separados los activos necesarios para la pequeña empresa. Sus beneficios, que pueden retirarse de la empresa sin ponerla en peligro, podrían utilizarse de cualquier manera, incluida la participación en los canales tradicionales.

Una segunda consideración sería el método de introducir prácticas no tradicionales en un entorno tradicional conservador. Es muy posible que estas prácticas se consideren indeseables. Una posible forma de hacer que las nuevas prácticas sean más aceptables y minimizar la posible reacción adversa sería presentar los diversos elementos nuevos paulatinamente en lugar de enfrentar al grupo con un gran número de elementos nuevos a la vez. Esto permitiría una adaptación gradual a cambios aparentemente pequeños en lugar de intentar forzar la aceptación rápida de un gran número de cambios. Si el periodo de tiempo en el que se introducen los elementos de una pequeña empresa es importante, las pequeñas empresas que pueden dividirse hasta cierto punto son las que tienen más probabilidades de éxito. Las operaciones relativamente poco complicadas y estructuradas tenderían a ser las más aceptables.

Los emprendedores guaymíes han conseguido introducir nuevos elementos sin graves repercusiones y también han sido capaces de mantener sus pequeñas empresas esencialmente separadas de las actividades económicas tradicionales. Al mismo tiempo, han podido continuar con las relaciones tradicionales.

La capacidad de mantener las relaciones tradicionales a la vez que se realizan actividades emprendedoras es muy importante para un emprendedor guaymí. Incluso los emprendedores bien establecidos no pueden escapar de la dependencia parcial del sistema social tradicional. El principal ejemplo de la importancia de la estructura social existente para el emprendedor es el sistema de tenencia tradicional de la tierra. Los derechos de usufructo de la tierra recaen en el grupo de parientes. La propiedad individual no es posible. En un caso extremo, es posible que se prohíba a un hombre el uso de la tierra si surge una disputa y el grupo de parientes se niega a apoyar o reconocer su reclamo. La marginación de los parientes en estas circunstancias es una propuesta extremadamente peligrosa. La participación en las pautas tradicionales de interacción con los parientes es el único medio posible para evitar el deterioro de importantes relaciones tradicionales. La reciprocidad económica es un elemento importante del modelo de interacción, por lo que el emprendedor se enfrenta a una cuestión económica muy real. ¿Cómo puede cumplir las exigencias del sistema tradicional de reciprocidad y, al mismo tiempo, evitar que dichas exigencias socaven su pequeña empresa?

Incluso si fuera posible evitar el sistema tradicional de reciprocidad, la conveniencia de tal acción es cuestionable. Una pequeña empresa puede ser segura y constantemente productiva, pero no se pueden eliminar posibles riesgos catastróficos. Las lesiones o la enfermedad son siempre una amenaza. Si el emprendedor está incapacitado, su fuente de seguridad será su grupo familiar. No existe ninguna

alternativa. En Panamá no existe una infraestructura preparada para asumir las funciones de seguridad realizadas en el contexto tradicional. La ruptura o el debilitamiento de los lazos de parentesco sería altamente desaconsejable.

Las consideraciones de riesgo y seguridad crean una extraña paradoja para el emprendedor. Si intenta alejarse del grupo de parientes, corre el riesgo de que disminuyan sus derechos y la base tradicional de seguridad. Si no saca su pequeña empresa del sistema tradicional de reciprocidad, se arriesga a que sus ingresos sean absorbidos por el sistema tradicional de intercambio y a la pérdida de posibles beneficios, como mínimo, y posiblemente a la pérdida de su capital operativo. La clave para evitar los riesgos potenciales ha sido un lento proceso de equiparación de determinadas innovaciones con los precedentes o de presentación de las mismas de forma que se perciban como análogas a los fenómenos existentes.⁷ A lo largo de un periodo de años se pueden añadir nuevos elementos y formular una nueva estructura. Cuando se hace lentamente, los nuevos fenómenos en evolución se acomodan poco a poco y nunca se perciben en su totalidad como una estructura radicalmente nueva.

El trapiche es el mejor ejemplo de la forma en que se han introducido elementos y de cómo las pequeñas empresas se han mantenido separadas de la participación económica tradicional. Esto se ha hecho sin arriesgar el debilitamiento de los vínculos sociales y el consiguiente riesgo de perder las fuentes tradicionales de seguridad para la subsistencia. Raúl, el azucarero original, empezó a muy pequeña escala, sin maquinaria especializada y con una parcela muy pequeña de caña de azúcar. Su inversión era muy pequeña y, por lo tanto, podía abandonar el proyecto sin pérdidas significativas. El riesgo económico y social era mínimo. Después de probar las técnicas productivas y de venta y de comprobar que funcionaban, amplió su parcela de caña. También en este caso, el riesgo era mínimo: si surgía una fuerte objeción a la plantación de más caña, podía eliminar tranquilamente su nuevo cañaveral y seguir comercializando azúcar a pequeña escala. Cuando compró su ingenio de azúcar, la primera inversión económica importante, ya tenía un cañaveral y un mercado establecidos. La introducción de maquinaria permitió un mayor nivel de producción, pero no cambió ninguno de los parámetros básicos de la operación. La expansión posterior se basó en el empleo de mano de obra suplementaria. Este paso, de nuevo, implicaba muy poco riesgo. Si la contratación de mano de obra resultaba imposible, Raúl tenía la opción de mantener la producción en el nivel que se podía mantener con la mano de obra disponible en su hogar inmediato. En cada paso del proceso de desarrollo y expansión de su pequeña empresa, Raúl conservaba la opción de frenar una mayor expansión y volver a la base establecida. Considerada como una unidad completa, el trapiche parece entrañar altos niveles de riesgo económico y social para el innovador, pero se desarrolló en pequeños pasos. En ningún momento Raúl se expuso a un gran riesgo y siempre conservó la opción de detener sin pérdidas la expansión. El lento ritmo de expansión también permitió que la población se adaptara gradualmente a cada nuevo elemento antes de que se introdujeran elementos adicionales, lo que hizo que Raúl pudiera evaluar con relativa facilidad las respuestas a sus innovaciones.

Para reforzar aún más su posición, Raúl ha mantenido los vínculos tradicionales. Sigue cultivando cosechas de subsistencia y participa en los patrones de intercambio correspondientes al segmento de

⁷ Véase Barnett (1953:196-202) sobre la incorporación y (1953:400) sobre la compartimentalización.

subsistencia de su economía personal. Además, ha hecho que operar su trapiche sea atractivo para sus parientes cercanos. Estos tienen la primera oportunidad de comprar azúcar, lo cual es una ventaja ya que el azúcar es un producto deseado, así como pequeños regalos ocasionales de azúcar, y la oportunidad de trabajar para Raúl si desean obtener algo de dinero en efectivo. Hay que señalar que Raúl sólo regala azúcar con muy poca frecuencia y que la venta, incluso a parientes cercanos, es la pauta dominante. Todo lo que no sea una relación de venta cuando se trata de azúcar tendería a socavar la separación que Raúl mantiene entre la producción de azúcar y las actividades de subsistencia.

Los ganaderos no tradicionales y los propietarios de tiendas no tradicionales han desarrollado sus pequeñas empresas con la misma cautela. Los rebaños de ganado se han ampliado lentamente y la expansión podría frenarse si surgieran dificultades. Los familiares tienen acceso a mayores cantidades de carne, ya que algunos animales se sacrifican y la carne se distribuye de forma tradicional. También pueden pastorear algunos de sus animales en los pastos superiores creados por los ganaderos no tradicionales. En un principio, la tienda no tradicional sólo aplicaba innovaciones internas que eran invisibles para los de fuera. El resultado visible fue un mejor precio muy apreciado por los clientes. El sistema de doble comercialización no se implantó hasta que la tienda estuvo bien establecida. La comercialización dual comenzó a pequeña escala, lo que permitió reducirla sin pérdidas si no funcionaba, pero se amplió a medida que se demostró que era factible. Los clientes obtuvieron un beneficio deseable al poder vender los productos a un precio favorable.

En todos los casos de emprendimiento, los emprendedores han vigilado cuidadosamente su exposición a posibles riesgos. También han creado eficazmente situaciones en las que sus prácticas poco ortodoxas han beneficiado a personas que podrían plantear objeciones a sus actividades. De este modo, los individuos tradicionales se encuentran en una situación en la que la aceptación de las prácticas poco ortodoxas proporciona un beneficio que no estaría disponible si se plantearan objeciones a las nuevas actividades.

El desarrollo y la expansión de la Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe siguió un patrón similar al de las pequeñas empresas individuales. Los objetivos iniciales fueron modestos y no se asumieron grandes riesgos económicos o sociales. El movimiento hacia el primer objetivo de construir una vivienda en San Félix se abordó con pocos miembros y pequeñas contribuciones financieras. Si se hubiera producido una fuerte resistencia, el proyecto podría haberse abandonado. Las pequeñas aportaciones monetarias individuales no supusieron una carga para las economías personales y se ahorraron, por lo que nunca se pusieron en peligro los fondos reales. En cada fase de expansión habría sido posible reducir y abandonar los planes para futuros proyectos sin poner en peligro los elementos existentes.

En resumen, las actividades innovadoras que han tenido éxito entre los guaymíes se han iniciado con sumo cuidado y de una manera diseñada para evitar posibles riesgos financieros y no poner en peligro las relaciones socioeconómicas tradicionales. Incluso el más audaz de los innovadores no está dispuesto a asumir grandes riesgos económicos. También es muy consciente de los posibles riesgos que conlleva el debilitamiento de los vínculos socioeconómicos tradicionales y trata de evitarlos.

La implicación obvia de este patrón de comportamiento es que los factores de riesgo fuera de la esfera económica están probablemente presentes en cualquier sociedad de orientación tradicional y afectarán las acciones de los innovadores independientemente de las condiciones externas que favorezcan o desalienten las actividades innovadoras. Estos riesgos “sociales” variarán de una sociedad a otra, pero pueden desviar, y de hecho lo hacen, los enfoques de la innovación económica de lo que cabría esperar sobre la base de preocupaciones exclusivamente económicas.

Modelo versus realidad

Hay que subrayar que la consideración anterior sobre la percepción del riesgo y la ganancia es un modelo. Creo que es útil para ver las posibles consideraciones que afectan a las percepciones de un individuo sobre una situación y, por consiguiente, la forma en que reaccionará ante ella. El modelo no es necesariamente un reflejo de un patrón de pensamiento real. Schneider (1974:10) subraya que la utilidad de un modelo no viene determinada por la precisión con la que pueda copiar una percepción real, sino por su capacidad para ayudar a realizar predicciones precisas del comportamiento. Es posible que un individuo no separe conscientemente los distintos elementos que influyen en sus decisiones y los evalúe en términos de un equilibrio entre las posibles ganancias y pérdidas. Es más probable que se produzca una amalgama inconsciente de consideraciones cuando las decisiones se basan en una evaluación más general de los posibles resultados.

Es muy probable que los innovadores guaymíes mezclen las consideraciones de posibles riesgos y ganancias al tomar decisiones; al menos no las perciben conscientemente como elementos discretos. Esto no excluye la posibilidad de desentrañar los conjuntos de factores que intervienen en una decisión concreta o de encontrar los factores que encauzan las decisiones en direcciones específicas.

Una decisión particular de Diego, un medio hermano de Raúl que también produce azúcar, ilustra el desmoronamiento de consideraciones efectivas. Durante un período de tres semanas, en el que estaba muy falto de dinero, no produjo azúcar. Tenía un suministro más que amplio de caña. Tenía una lista de pedidos permanentes de azúcar que se agotaría al menos en dos días de alta producción y definitivamente necesitaba dinero. En resumen, aparentemente tenía muchos incentivos para iniciar la producción, pero no lo hizo. Gracias a mis continuos contactos con él, me di cuenta de esta situación y le pregunté por qué no pensaba producir azúcar. Su respuesta fue que no tenía tiempo para hacer la molienda hasta que sembrara su maíz. Diego sólo estaba sembrando una pequeña parcela de maíz que habría requerido unos cinco días de esfuerzo relativamente relajado. En sí mismo, esto no parece excluir la posibilidad de dedicar un par de días a la molienda de azúcar.

Para resolver esta aparente contradicción, procedí a seguir todas sus actividades durante el periodo. Su programa fue el siguiente. Pasó dos días visitando a sus suegros y ayudando en la preparación de un sembrado. Pasó dos días más haciendo un viaje a la ciudad para conseguir suministros para una junta que programó para la preparación de su propio campo. Dos días los dedicó a ayudar a trasladar el ganado entre zonas de pastoreo y a buscar su caballo, que estaba en el monte, para su viaje a la ciudad. Un día lo dedicó a una reunión de la Cooperativa Montezuma de Cerro Otoe. Un día lo dedicó

a su propia junta y cinco días más a participar en las juntas de los hombres que participaban en su junta. Dos días más se dedicaron a participar en las juntas de los familiares que no asistieron a la junta de Diego. Los siete días restantes del período de tres semanas se dedicaron a descansar y a atender a pequeñas tareas de la casa. De hecho, Diego estuvo bastante ocupado durante el periodo en comparación con otros muchos períodos. En un período de tres semanas más típico se habrían dedicado entre ocho y diez de esos veintiún días para las tareas domésticas y al ocio.

Las razones de cada una de estas actividades pueden especificarse en términos de sus prioridades y en cada caso resultan ser más importantes en la mente de Diego que la necesidad inmediata de asegurar el dinero en efectivo. Dedicó su tiempo a una serie de relaciones sociales importantes para mantener su posición social y su seguridad económica dentro del sistema tradicional de interacción basado en el parentesco.

Obviamente, Diego podría haber producido azúcar en lugar de participar en las juntas. El trabajo real en su propio campo sólo habría requerido cinco días si lo hubiera hecho él mismo. En cambio, dedicó seis días a la preparación de su propio campo y luego trabajó dos días más de los que no obtuvo ningún rendimiento inmediato. En otras palabras, aparentemente “perdió” tres días que podría haber dedicado a la producción de azúcar. El tiempo extra dedicado a la preparación de su propio campo al patrocinar una junta no fue en realidad “desperdiciado”. Tampoco lo fueron los días dedicados a otras juntas. Sirvieron para reforzar los lazos sociales y añadir peso a las posibles peticiones de ayuda de los parientes si su propia cosecha resultaba pobre. Por ejemplo, una de las juntas que no rindió frutos fue patrocinada por Ricardo de Cerro Gato y otra por Roberto, un medio hermano. El tiempo dedicado a trasladar el ganado entre las zonas de pastoreo también fue en beneficio de Roberto. Ricardo sí devolvió la mano de obra en una junta durante el siguiente ciclo agrícola y obsequió a Diego con varios regalos de arroz de un gran campo que su familia había sembrado. Como el arroz crece mal en Cerro Otoe era un producto deseado. Diego le regaló a Ricardo varias libras de frijoles en otros períodos del año. Ricardo sólo tenía una superficie muy pequeña sembrada de frijoles, por lo que estos regalos eran muy apetecidos. Ricardo y Diego no son parientes cercanos, pero se relacionan con frecuencia y, en general, de forma mutuamente ventajosa. A corto plazo, participar en la junta de Ricardo puede parecer una mala elección de estrategia, pero a largo plazo fue la más ventajosa.

La participación en la junta de Roberto implicaba un conjunto de consideraciones más complejas. Roberto es el varón residente más antiguo del grupo familiar de Diego en Cerro Otoe. Tiene una gran influencia en las decisiones de dónde se prepararán los campos y también controla nominalmente una gran cantidad de tierra. También prestó a Diego algo de dinero para la compra de su trapiche. Roberto es un pariente cercano y uno de los primeros a los que Diego recurriría en tiempos de necesidad. En resumen, mantener relaciones cordiales con Roberto es una consideración importante para Diego. La participación en la junta de Roberto es una de las formas en que Diego ayuda a mantener sus vínculos esenciales con Roberto.

A nivel operativo, Diego no pensaba en términos de las ganancias y pérdidas posibles por participar en juntas o producir azúcar. El tiempo para un guaymí no es un bien valioso. El retraso en la producción de azúcar no fue una pérdida para Diego. Pudo procesar azúcar finalmente, así como

participar en todas las demás actividades. Resulta que hacer las cosas que hizo en la secuencia en que las hizo fue probablemente el curso de acción más “racional” que pudo haber tomado. A Diego sus acciones le debieron parecer las “mejores”. La evaluación se basaría en años de conocimiento íntimo y probablemente inconsciente de las cosas necesarias para mantener importantes vínculos socioeconómicos tradicionales. La necesidad de dinero en efectivo simplemente no rebasaba la importancia de mantener dichos vínculos.

Los innovadores en la sociedad guaymí

La consideración de los riesgos, tanto sociales como económicos, que afectan al comportamiento de los innovadores guaymíes, nos devuelve a las cuestiones sobre los individuos emprendedores que se dejaron de lado durante la discusión sobre el espíritu y los factores que impulsan a los individuos a la actividad emprendedora. El innovador social parece estar cortado con la misma tijera que el económico y, de hecho, suele ser un único individuo. ¿Qué parámetros distinguen al innovador de sus compañeros?

Los innovadores guaymíes de hoy en día comparten las siguientes características: tienen entre veinticinco y cuarenta y cinco años de edad, cuentan con algún tipo de educación formal en el exterior y han vivido fuera entre cuatro y diez años. Estas características son compartidas por muchos individuos no innovadores y el número de innovadores es demasiado pequeño para indicar directamente la posible importancia de estos factores. Es posible que sean condiciones necesarias, pero no suficientes para la actividad emprendedora. Considerado en perspectiva histórica, se puede sugerir el valor de tales rasgos.

El Dr. Young indica que, durante la última fase política del movimiento Mama Chi, llegaron a la vanguardia del movimiento hombres relativamente jóvenes con al menos una rudimentaria educación formal. El liderazgo tradicional se alcanzó tras años de esfuerzo por parte de hombres que alcanzaban la edad madura (véase Young 1971:210-12 sobre las vías tradicionales de acceso al liderazgo). La ruptura que los jóvenes involucrados en el movimiento Mama Chi hicieron con la ruta tradicional de liderazgo en la sociedad podría marcar el inicio del cambio de liderazgo entre los guaymíes. Se trata de un cambio que se hace cada vez más evidente. Este cambio en los agentes de liderazgo en una sociedad acéfala como la de los guaymíes tiene enormes implicaciones. Los hombres que alcanzaban posiciones de influencia a través de los canales tradicionales eran necesariamente individuos de orientación tradicional que apoyaban las prácticas tradicionales. Los hombres que alcanzan influencia sobre la base de atributos no tradicionales son menos propensos a adherirse tan estrictamente a la tradición.

El enfoque político fracasó, pero proporciona el primer indicio de que los líderes tradicionales fueron incapaces de hacer frente a las crecientes demandas de las cambiantes circunstancias. Parece que los innovadores actuales pasaron a desempeñar las funciones de liderazgo que los líderes tradicionales ya no podían desempeñar con eficacia y que los jóvenes políticos eran incapaces de cubrir.

El tiempo que han pasado fuera y la educación formal recibida proporcionan a los innovadores

contemporáneos una comprensión básica de los fenómenos externos; una comprensión de la que parecen carecer los individuos más tradicionales.

El innovador es capaz de utilizar la comprensión que tiene del mundo exterior para sacar provecho de ello. Las tecnologías y los modelos organizativos con los que el innovador se ha familiarizado pueden tomarse prestados y adaptarse a las circunstancias locales. En las condiciones contemporáneas, las adaptaciones de los fenómenos prestados han demostrado ser más eficaces, para tratar con el exterior, que los patrones tradicionales.

La adopción de funciones de liderazgo por parte de personas no tradicionales parece implicar algo más que la simple instauración de una pequeña empresa exitosa. Algunos de los emprendedores son seguidores de líderes también emprendedores. Los de este estudio, que se han convertido en personas muy influyentes en situaciones ajenas a sus actividades emprendedoras, son Raúl de Cerro Otoe y su hermano ritual Jaime de Hato Jobo. Sus éxitos económicos y su sofisticación en el trato con el mundo exterior definitivamente les otorga un considerable respeto de parte de quienes los rodean, pero no los coloca automáticamente en posiciones de liderazgo. En muchos casos, es probable que los individuos pidan consejo a los ancianos respetados sobre si deben recurrir a soluciones no tradicionales para los problemas antes de ponerse en contacto con Raúl, Jaime o alguno de los otros hombres con experiencia en el mundo exterior para que les aconsejen sobre los detalles de una pequeña empresa.

Considero que tanto Raúl como Jaime son líderes en la sociedad guaymí. Puede que no gocen de los puestos de liderazgo regional del pasado, pero tampoco lo hacen otros hombres. Ese tipo de liderazgo en la sociedad guaymí parece haberse perdido con la muerte y la vejez de la última generación: los padres de Raúl y Jaime y sus contemporáneos. La cantidad de influencia que ejercen hombres como Raúl y Jaime parece estar aumentando en contraste con una situación de disminución de la influencia de los individuos tradicionales.

Raúl y Jaime ejercen una amplia influencia que resulta de una combinación de sus actividades innovadoras y su participación en el sistema social tradicional. Como ya se ha señalado, fuera de sus actividades innovadoras se comportan como hombres tradicionales. De hecho, en un aspecto bastante llamativo, se presentan como más orientados a la tradición que sus compañeros: Participan activamente en el patrocinio de chicherías tradicionales; promueven la continuidad de los rituales tradicionales que forman parte de la manera tradicional de alcanzar un alto estatus.

En numerosas ocasiones, Raúl me preguntó por qué me interesaba el sistema ritual y me dijo que ya no tenía importancia porque estaba desapareciendo. Todos los jóvenes lo estaban olvidando. Mis obvias contra-preguntas sobre por qué se involucraba en los rituales si ya no tenían importancia dieron como resultado la respuesta de que él disfrutaba de los eventos como todos los demás. Hay que destacar el hecho de que Raúl considera que todo el mundo disfruta de un evento ritual.

Esta respuesta sugiere que su patrocinio de los rituales, aunque estos hayan perdido gran parte de su importancia social tradicional, beneficia la posición de Raúl a los ojos de los demás. El hecho de

no patrocinar los rituales no resta valor al estatus de un individuo, pero obviamente no lo mejora. El patrocinio de dichos eventos, en gran medida posible gracias a los ingresos obtenidos del trapiche, tiende a mejorar la posición del hombre no convencional a los ojos de los individuos de orientación tradicional. De manera sutil, Raúl proclama su apoyo al sistema tradicional patrocinando eventos tradicionales y, en efecto, intenta asemejar el alto estatus tradicional con el respeto obtenido a través del éxito económico no tradicional.⁸

La forma en que Raúl y Jaime se han involucrado en el sistema socioeconómico tradicional subraya la importancia que un innovador concede al hecho de lidiar con él. Han alcanzado posiciones de influencia sólo parcialmente como resultado de sus actividades innovadoras. El alcance total de su influencia ha sido el resultado de la aplicación de algunos de los frutos de sus actividades innovadoras a los fines tradicionales a través de los canales tradicionales. El resultado ha sido una medida de ganancia de estatus en términos tradicionales.

Hay que subrayar que el éxito de todos los innovadores guaymíes, y no sólo de los hombres excepcionalmente exitosos, depende sólo en parte de su dominio de los elementos prestados. La implementación de patrones no tradicionales requiere un conocimiento íntimo del sistema tradicional. Algunos de los individuos que reúnen las características del innovador exitoso en cuanto a edad, educación y experiencia exterior pueden fracasar porque han pasado períodos críticos de su vida fuera y carecen de un conocimiento suficiente del sistema tradicional más que del mundo exterior. Sin un conocimiento preciso y suficiente del sistema tradicional sería extremadamente difícil presentar una innovación de forma que no entrara en conflicto abierto con las estructuras tradicionales. Dado que el innovador debe operar dentro de la sociedad tradicional, debe evitar cualquier posible desavenencia.

Las mismas limitaciones que afectan a los innovadores actuales afectan a otros potenciales y tienden a inhibir sus posibles esfuerzos de innovación. Los líderes tradicionales conocen a fondo la propia sociedad, pero no están familiarizados con el mundo exterior ni con los posibles elementos que pueden tomarse prestados. También tienen un gran interés en mantener el statu quo. Su base de liderazgo se deriva del sistema tradicional conservador, por lo que tienden a ver el cambio como una amenaza y como algo que podría socavar sus funciones.

Otro posible innovador sería el emigrante permanente, pero éste se retira efectivamente de la sociedad guaymí. Puede visitar durante periodos cortos, pero no está presente en su zona de origen durante largos periodos de tiempo, lo que impide la posible aplicación de nuevas ideas.

Los trabajadores asalariados a corto plazo tienen una visión limitada del mundo exterior y, en consecuencia, una capacidad limitada para aprovechar los conocimientos adquiridos. Las personas astutas podrían adquirir conocimientos importantes, pero su aplicación es difícil porque las actividades tendrían que suspenderse mientras están fuera. Si se interrumpe el trabajo asalariado, los esfuerzos podrían aplicarse a las innovaciones, lo que llevaría al individuo a la misma situación que el residente a largo plazo en el exterior.

⁸ Véase Barnett (1953:268-70) sobre la analogía.

El residente exterior a largo plazo, que regresa, parece estar en la mejor situación para innovar. Es el que mejor conoce los elementos del exterior y, una vez de vuelta a su zona de origen, tiene tiempo para aplicar esos conocimientos en el entorno tradicional. La emulación de elementos externos ha sido hasta ahora el enfoque más exitoso para tratar con el mundo exterior. Dicho residente, suponiendo que haya pasado una parte importante de su vida en el entorno tradicional, conoce la sociedad propia y, posiblemente lo más importante, tiene muy poco que perder durante las primeras etapas cruciales de sus actividades innovadoras. Conserva un conjunto viable de alternativas si sus esfuerzos fracasan. El individuo que regresa se encuentra con una situación en la que es probable que no tenga prácticamente ningún cultivo permanente, como el banano, y debe depender de sus parientes para acceder a tierra cultivable. Si decide hacerlo, le resultará sencillo volver al trabajo asalariado externo permanente. También se enfrenta al problema de encontrar una forma de sustituir los ingresos en efectivo a los que ha renunciado al volver a su zona de origen. La creación de un rebaño de ganado sería el enfoque tradicional pero difícil. Es posible conseguir pastos en unas condiciones en las que la tierra es escasa y sólo se puede acceder a ella con la aprobación de los parientes, pero sería poco realista conseguir suficientes pastos para un rebaño tan grande como para satisfacer las necesidades totales de dinero en efectivo con la demanda actual de tierra, por no hablar de la inversión en animales. La alternativa lógica es el trabajo asalariado estacional, al que se recurre a menudo. Otra alternativa es el uso de medios no tradicionales para obtener ingresos. En algunos casos se ha adoptado esta alternativa.

Una vez que el individuo establece su régimen innovador privado, puede producirse la extensión de su influencia a los demás. Las innovaciones exitosas demuestran claramente que el innovador tiene cierto conocimiento de los elementos externos. En las situaciones en las que se desea obtener asesoramiento o información sobre el mundo exterior, se solicitan sus opiniones y se tienen muy en cuenta.

Manejando con cuidado las relaciones con los miembros más tradicionales de la población, como en el caso de Raúl y Jaime, es posible que el innovador asuma una posición de influencia que se extiende a una amplia gama de fenómenos y a una población importante. Muchas de las funciones de liderazgo que antes desempeñaban los líderes tradicionales están siendo asumidas por personas no tradicionales.

En una situación en la que las prácticas económicas tradicionales satisfacen las necesidades, esto no ocurriría. En primer lugar, es probable que el residente exterior a largo plazo pueda encontrar medios tradicionales para satisfacer sus necesidades. Si eligiera una estrategia alternativa, su consejo seguiría sin estar en demanda. Otras personas podrían satisfacer sus necesidades por medios tradicionales y no se sentirían inclinadas a buscar métodos alternativos. Dado que los medios tradicionales no están proporcionando remedios a la creciente angustia que experimentan muchos, se busca al hombre que encuentra soluciones innovadoras viables. El sistema de estatus tradicional se está deteriorando al mismo tiempo, y esto permite la manipulación dentro del sistema tradicional por parte del innovador, que sería mucho más difícil si el sistema estuviera intacto y los líderes tradicionales conservaran una fuerte influencia. En cierto sentido, el innovador puede situarse en una especie de vacío de liderazgo.

El deterioro general de la economía monetaria guaymí coloca al innovador en la posición de poder interpretar la naturaleza de los elementos externos ante sus semejantes más tradicionales y promover cursos de acción acordes con sus concepciones sobre los mejores medios para lidiar con el mundo exterior. Al ser un guaymí, entiende su sociedad y es capaz de defender cursos de acción que pueden encajar en el marco tradicional sin ocasionar graves trastornos inmediatos. Es un “intermediario cultural” (Parsons 1961, Wolf 1956); es el individuo que actúa como intérprete entre dos sociedades.

El innovador cumple el papel de “intermediario cultural”, pero no encaja en el patrón tradicional de liderazgo ni es un miembro marginal de la sociedad. El innovador guaymí no es un “individuo marginal” (Hoselitz 1964, Keesing 1941, Mandelbaum 1941) ni ocupa una posición tradicional de influencia (Adams 1951, Foster 1962). Los conceptos de individuo “marginal” y “tradicional” sugieren que el impulso del cambio puede provenir tanto de los miembros marginales como de los importantes miembros prestigiosos de una sociedad. Al defender el punto de vista del individuo “tradicional”, Foster (1962:115) señala que “... el individuo disidente o inconforme puede adoptar él mismo nuevas formas, pero otra cosa muy distinta es que su ejemplo sea seguido por otros en la comunidad”. El argumento de Foster es válido. Se puede hacer un argumento igualmente válido contra la innovación efectiva en la corriente principal de una sociedad tradicional como la de los guaymíes. El individuo tradicional operará en términos tradicionales que son esencialmente conservadores y, al seguir los cursos tradicionales, no está expuesto a posibles nuevas formas ni puede adquirir las habilidades con las que ponerlas en práctica.

La resolución de estas posiciones aparentemente contradictorias parece residir en la situación en la que opera el innovador. El cambio podría producirse en un entorno social estable, pero se produciría lentamente y no como resultado de presiones externas de rápido desarrollo ejercidas sobre la sociedad. El individuo en la corriente principal de la sociedad sería mucho más capaz de efectuar el cambio que los individuos en sus márgenes. En un entorno de alta presión externa, la influencia de los individuos de la corriente principal se deterioraría, ya que es evidente que no podrían hacer frente a la tensión. Si estuvieran afrontando los problemas de forma eficaz, la tensión no se habría desarrollado.

La economía guaymí se está deteriorando, pero sigue satisfaciendo la mayoría de las necesidades de la población. Los líderes tradicionales siguen teniendo influencia, pero mucho menos que en el pasado. La estructura económica tradicional básica sigue existiendo, pero no está satisfaciendo los nuevos conjuntos de demandas que se están desarrollando. En resumen, el sistema tradicional está empezando a fallar, pero no se ha derrumbado y muestra muy pocos signos de ajuste a las cambiantes condiciones externas. El estado intermedio del sistema social y económico tradicional, no es sólido, pero no colapsado, parece requerir lo que podría considerarse un intermediario cultural de rango medio. Los individuos influyentes son aquellos que se han movido hacia los márgenes de la sociedad tradicional en un momento de sus vidas, pero que han vuelto hacia la corriente principal tradicional. En el proceso han adquirido las habilidades necesarias para operar eficazmente en las condiciones contemporáneas, pero han tenido que adoptar enfoques no tradicionales para hacerlo. Se ven obligados a actuar dentro de las limitaciones de la sociedad tradicional, pero no pueden abordar eficazmente los problemas contemporáneos utilizando las técnicas tradicionales.

En algún momento de su historia, los guaymíes desarrollaron una estrategia de adaptación para hacer frente al mundo exterior, la cual se institucionalizó, pero que ahora parece estar alcanzando sus límites de adaptación. En efecto, se retiraron de la interacción activa o efectiva en el mundo económico exterior que les afecta. La organización política no está centralizada y no es jerárquica. Las estructuras económicas no dependen de niveles de organización superiores a los del grupo familiar. Estas características proporcionaron a la sociedad la capacidad de mantenerse en una forma muy conservadora que ha tenido mucho éxito a la hora de resistir los cambios rápidos. Las presiones políticas externas no pudieron aplicarse de forma que tuvieran un efecto más que local. No existen estructuras que promuevan la difusión de los efectos de la manipulación por fuerzas externas. En una sociedad políticamente jerarquizada, las influencias pueden transmitirse a través de la jerarquía. En la sociedad guaymí acéfala las influencias tienden a disminuir significativamente más allá del grupo de parentesco del que es miembro un hombre influyente. La producción económica entre los guaymíes se concentra en el individuo o en pequeños grupos de parientes y está orientada principalmente a la subsistencia, lo que dificulta la manipulación económica directa desde el exterior, ya que los guaymíes se encuentran en zonas físicamente aisladas que son económicamente marginales para la economía exterior.

Probablemente nunca se sabrá cómo la población guaymí se encaminó en el camino adaptativo existente. No tenemos suficiente información para obtener una imagen clara de la situación socioeconómica en el momento del contacto o del impacto de las primeras enfermedades epidémicas sobre los patrones existentes. Los guaymí fueron expulsados o asimilados en las zonas bajas y es posible que los que sobrevivieron como población diferenciada fueran los que menos se adaptaron efectivamente a la invasión. Es posible que los individuos “exitosos” en las zonas de ocupación hayan sido asimilados y que las montañas hayan actuado como un refugio para los que no estaban dispuestos a participar en la sociedad invasora. La retención de tierras marginales, principalmente porque la población invasora no estaba interesada en ellas, puede haber permitido el desarrollo de una configuración cultural adaptada a permanecer marginal a la sociedad panameña total. Si este fuera el caso, la adaptación ha sido muy duradera.

En cambio, las otras grandes poblaciones indígenas de Panamá, los cuna y los chocó, han reaccionado de forma diferente a las influencias invasoras. Se han enfrentado a diferentes patrones de impacto. Los cunas cuentan con un sistema de organización política muy desarrollado que han aprovechado para relacionarse con el mundo exterior (Howe 1974). Su sociedad fue gravemente perturbada en el momento del contacto y existe un debate en curso sobre los orígenes de los cunas contemporáneos (Howe 1974:16). Habitaron las áreas a lo largo de los ríos en el lado caribeño del Darién desde al menos el siglo XVIII hasta aproximadamente la mitad del siglo XIX, cuando la población comenzó a trasladarse a las islas de la costa que ahora ocupan. Este movimiento continuó en el siglo XX con parte de la población viviendo todavía en tierra firme (Howe 1974:18). El grado de integración política de los cunas ha variado durante diferentes períodos y es significativamente diferente del patrón anterior al contacto, pero, especialmente desde el cambio de siglo XIX al XX, los canales tradicionales se han utilizado efectivamente para tratar con el mundo exterior (Howe 1974:16-21). Se han producido cambios en la sociedad cuna y, sin duda, seguirá cambiando, pero a diferencia

de la situación guaymí, el robusto sistema político tradicional desempeña un papel importante en el proceso de cambio.

Los chocóes tienen una economía combinada de caza y recolección y agricultura. Viven en un entorno escasamente poblado que aún no ha sido tocado por fuerzas externas. La sociedad panameña está empezando a extender su influencia en el Darién. Algunos chocóes están pasando de la economía tradicional al cultivo de bananos para su venta en los mercados exteriores, pero todavía están lejos de una situación en la que la base de recursos esté sometida a una fuerte presión.⁹

Las diferencias en los patrones de contacto experimentados por estas dos poblaciones pueden haber tenido una fuerte influencia en las situaciones contemporáneas halladas. Los cunas se han desplazado geográficamente desde el contacto y se enfrentan a algunos problemas económicos similares a los de los guaymíes. Han desarrollado un sistema político capaz de funcionar con relativa eficacia en el trato con el mundo exterior. Los chocóes han sentido muy poco el impacto del mundo exterior y sólo hasta ahora se están relacionando con él. Los guaymíes han seguido siendo agricultores de subsistencia conservadores, se han visto cada vez más atraídos por la economía monetaria y están llegando a un punto en el que el aumento de la población los somete a una presión económica extrema.

⁹ Young (comunicación personal) indica que ya en 1956 era evidente el cambio de los chocóes al cultivo comercial.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES

El objetivo de este estudio ha sido examinar las causas y los patrones de los evidentes cambios recientes en la sociedad guaymí. En el nivel más general de la investigación, el ímpetu del cambio puede rastrearse en las condiciones económicas y demográficas que comenzaron a afectar a los guaymíes poco después del contacto y que se han intensificado desde la década de 1930. La recuperación de la traumática disminución de la población que se produjo poco después del contacto con los españoles parece haber comenzado a principios del siglo XIX, y desde entonces la población ha crecido rápidamente. La población está llegando a un punto en el que el sistema tradicional de agricultura de roza-tumba-quema (RTQ) tiene dificultades para satisfacer sus necesidades económicas. El aumento de la población ha ido acompañado de una mayor participación en la economía monetaria externa de Panamá, que se ha intensificado desde la década de 1930 con la finalización de la carretera interamericana que une Chiriquí con el resto de Panamá. Los mercados de ganado se han ampliado al igual que, hasta hace poco, las oportunidades de trabajo asalariado. Con la ampliación de las fuentes de ingresos en efectivo ha crecido el deseo de los bienes suministrados por fuentes externas y una creciente dependencia de estos bienes. Los lujos de las décadas pasadas se han convertido en las necesidades de hoy.

El doble proceso de aumento de la población y de la participación en la economía monetaria ha incrementado constantemente las demandas sobre la base de recursos tradicionales. Como con cualquier base finita de recursos, hay límites para la explotación y para los guaymíes, dado el sistema tradicional de explotación, los límites se están alcanzando. Los guaymíes han recurrido cada vez más al trabajo asalariado para aumentar los ingresos derivados de la ganadería y la agricultura, pero, como se indicó en el capítulo II, las fuentes de trabajo asalariado son limitadas e incapaces de absorber la creciente oferta de mano de obra que ofrecen los guaymíes. La participación en el trabajo asalariado tampoco está exenta de consecuencias en el sistema socioeconómico tradicional, en donde está creando una tensión cada vez mayor.

Desde la perspectiva de los patrones a largo plazo del crecimiento de la población y la creciente participación económica en el mundo exterior, se puede anticipar que se producirán más cambios. Las adaptaciones tradicionales están alcanzando sus límites, por lo que cabe esperar intentos de reorientación estructural más adecuados a las condiciones contemporáneas.

El examen de las formas de ajuste a las tendencias generales de la disminución de la adecuación económica de los patrones adaptativos existentes de los guaymíes requiere centrarse en los patrones socioeconómicos existentes en la sociedad guaymí. El sistema social no es una pizarra en blanco sobre la que se pueda imponer un nuevo sistema económico, al igual que el entorno físico en el que viven los guaymíes no es susceptible de todas las estrategias productivas. En realidad, los sistemas sociales y productivos tradicionales de los guaymíes están entrelazados en un sistema económico coherente que

funciona para producir y distribuir bienes, así como para garantizar la seguridad de los miembros de la sociedad frente a las fluctuaciones locales de la producción y a los riesgos para la producción derivados de enfermedades o lesiones. Una modificación drástica del régimen productivo tendría consecuencias desastrosas para todo el sistema socioeconómico. Cualquier modificación importante provocaría probablemente el colapso del sistema integrado. Teniendo en cuenta estas consideraciones, es muy obvio que el sistema socioeconómico tradicional no se abandonará bruscamente.

Un enfoque importante que complementa la observación a nivel de población es la investigación de las respuestas individuales a la tensión económica. Unos pocos guaymíes han abandonado sus costumbres tradicionales al residir permanentemente fuera de la zona indígena, pero representan una pequeña parte de la población y han pasado a depender de elementos externos, que no están al alcance de los residentes de la zona indígena, para garantizar su seguridad. Las adaptaciones en la práctica de las tensiones económicas que se desvían de los patrones tradicionales casi por definición deben ser capaces de incorporarse al sistema tradicional con sólo pequeños grados de conflicto. El individuo que introduce nuevos elementos debe operar dentro del entorno existente. No puede simplemente ignorar el sistema socioeconómico tradicional, ya que depende de él para garantizar su seguridad y debe trabajar dentro de él para acceder a los recursos. Estas condiciones tienden a limitar, en cierta medida, el éxito de la introducción de nuevos elementos.

El comportamiento emprendedor se ha examinado prestando una cuidadosa atención al entorno en el que se produce y permite llegar a las siguientes conclusiones: (1) el emprendedor responde a la misma penuria económica que siente el resto de la población; (2) para alcanzar el éxito, el emprendedor debe hacer frente a las exigencias de su pequeña empresa y, además, mantener su posición en el sistema social tradicional; y (3) a través de su comportamiento, el emprendedor actúa como agente de cambio.

Además de los hallazgos de fondo sobre los emprendedores entre los guaymíes, los resultados, como se señala en el capítulo IV, apoyan el enfoque metodológico para el estudio de la actividad emprendedora propuesto por Kilby (1971). El examen del comportamiento emprendedor en términos de “actividades de rol” y de las funciones reales que desempeña un emprendedor proporciona un marco de análisis aplicable a condiciones diversas y cambiantes y evita la necesidad de postular tipos de personalidad supuestamente característicos de los emprendedores.

Hasta la fecha, las pequeñas empresas se han centrado en la generación de ingresos en efectivo. Para lograr el éxito, el emprendedor ha tenido que organizar y administrar su operación de manera que preserve su integridad fiscal. Si no lo hace, la pequeña empresa no será rentable durante mucho tiempo y, por tanto, agravará las dificultades económicas en lugar de aliviarlas. La preservación de la integridad fiscal de las pequeñas empresas se ha logrado mediante la adopción de técnicas de administración empleadas en la economía de efectivo de Panamá. Al adoptar estas prácticas, los emprendedores han hecho que sus pequeñas empresas sean rentables, un objetivo que ha surgido como respuesta directa a la necesidad de contar con dinero en efectivo para participar en la economía exterior.

El sistema económico tradicional no está adaptado a las exigencias de las pequeñas empresas

generadoras de dinero, sino a la distribución de artículos de subsistencia. Funciona para contrarrestar el efecto de las perturbaciones locales en la producción de cultivos y es relativamente ineficaz como vehículo para producir ingresos en efectivo. Las empresas que producen ingresos en efectivo, allí donde el sistema productivo tradicional falla, no son simples sustituciones del sistema tradicional. El sistema económico tradicional es parte integral del sistema social que afecta a prácticamente todos los aspectos de la vida guaymí. Por ello, el emprendedor no puede ignorar el sistema tradicional, sino que debe encajar su pequeña empresa en él. La tarea se convierte en gestionar su pequeña empresa de manera que proteja su integridad financiera y, lo que es igualmente importante, de manera que no ponga en peligro su posición en el sistema social tradicional. Para el emprendedor guaymí, la verdadera tarea emprendedora es tanto la gestión de las relaciones sociales tradicionales como la gestión de la propia pequeña empresa.

Los grupos no tradicionales pueden considerarse, en la mayoría de los aspectos, análogos a los emprendedores individuales. Todos los examinados en este estudio cuentan con emprendedores como miembros clave a los que se recurre en gran medida por sus conocimientos del mundo exterior. Responden a las mismas tensiones que los emprendedores individuales. Su objetivo general es desarrollar medios más eficaces para tratar con el mundo exterior. Las organizaciones tradicionales no han sido capaces de hacerlo con eficacia. Es significativo que empleen una mezcla de elementos organizativos tradicionales y prestados. Son muy sensibles al entorno social tradicional en el que operan y están estructuradas de forma que se facilite su adaptación a él.

Una tercera línea de investigación que complementa el examen de los fenómenos de la población en general y de los individuos o pequeños grupos ha sido la investigación de los factores de motivación que conducen a las actividades no tradicionales. La motivación principal de las actividades no tradicionales ha sido el mantenimiento de la posición económica, más que la búsqueda de beneficio económico. La mejor manera de ilustrar esto es el análisis del comportamiento empresarial individual en el capítulo IV. Las oportunidades para desarrollar los tipos de pequeña empresa emprendidos en la última década existían mucho antes de que se iniciaran. La iniciación de estrategias no tradicionales comenzó sólo después de que las dificultades se agudizaran porque los medios tradicionales ya no satisfacían las necesidades. Incluso ante la agudización de las dificultades económicas, el mantenimiento de la seguridad dentro del sistema social tradicional ha seguido siendo la principal preocupación de los innovadores. A lo largo del desarrollo de las operaciones no tradicionales, cada nuevo paso se ha dado prestando una cuidadosa atención a los posibles riesgos sociales y económicos que conlleva y se han mantenido abiertas las opciones de reducción sin pérdidas o con pérdidas mínimas. El examen de los factores de motivación implicados en las actividades innovadoras pone de manifiesto el carácter esencialmente conservador de la población guaymí.

El examen de los factores de motivación es inherente a todos los aspectos del estudio y se aborda específicamente en el capítulo VI. Las conclusiones a las que se llegó apoyan firmemente la posición de Wharton (1971) de que los agricultores de subsistencia, en muchas condiciones, son más sensibles a las consideraciones de riesgo y al mantenimiento de un determinado nivel de seguridad que a la atracción de oportunidades económicas. Estas conclusiones no significan que la oportunidad no sea una condición necesaria para el cambio económico, sino que indican que no es una condición

suficiente en sí misma.

Los innovadores individuales y los grupos no tradicionales están respondiendo tanto a los efectos directos de los factores económicos externos como a las tensiones del sistema socioeconómico tradicional. Aunque no sea necesariamente evidente para los innovadores, sus acciones están teniendo repercusiones en el sistema socioeconómico tradicional.

Las respuestas innovadoras a las tensiones económicas están todavía en una fase incipiente. El número de individuos implicados es todavía relativamente pequeño (pero está aumentando) y su impacto en la sociedad tradicional es aún relativamente modesto y localizado. Aunque todavía no son profundas ni están generalizadas, se están produciendo modificaciones de la estructura social tradicional como resultado de las actividades innovadoras.

El surgimiento de estrategias económicas no tradicionales entre los guaymíes y las modestas modificaciones de los patrones de organización social evidentes en los grupos no tradicionales son desarrollos significativos a la luz de las observaciones hechas en una fecha anterior por Young. Él afirma que:

La estructura social de los ngawbe está adaptada a una economía no monetaria, con la agricultura de barbecho (Swidden) como principal fuente de sustento. (Young 1965:446)

Young sugiere además:

Los datos que he podido reunir me llevan a sugerir que no se ha producido ninguna reorientación estructural importante entre los ngawbe desde principios del siglo XVII. (Young 1965:447)

Y continúa indicando que:

Una serie de factores han contribuido a la estabilidad de la estructura social ngawbe y, aunque es difícil evaluar la importancia relativa de los mismos, hay un factor que parece tener una importancia fundamental. Este factor es la relación entre la estructura social y la principal fuente de sustento. Otros estudios (por ejemplo, Murphy y Steward 1956, Murphy 1960) han demostrado que cuando se produce un cambio importante en la base productiva de una sociedad generalmente se producen transformaciones en la estructura social. Los ngawbe representan la otra cara de la misma moneda. No han sufrido un cambio importante en su base productiva y, en consecuencia, no se ha producido una reorientación de la estructura social.

A pesar de la creciente participación de los ngawbe en la economía monetaria del mundo exterior en los últimos años, su dependencia económica de las instituciones externas ha seguido estando subordinada a su economía tradicional no monetaria. Los

ngawbe han seguido dependiendo principalmente de la agricultura de subsistencia para su bienestar. La introducción temprana de herramientas metálicas aumentó la eficiencia con la que se podía llevar a cabo la agricultura de barbecho (Swidden), pero no representó un cambio tecnológico importante en los medios de producción agrícola. No hubo ningún cambio, por ejemplo, de la agricultura itinerante de barbecho (Swidden) a la agricultura intensiva estacionaria. (Young 1965:447-48).

Desde que se hicieron estas observaciones en 1965, la economía tradicional no monetaria ha perdido eficacia como fuente de sustento y ha aumentado la dependencia de las instituciones económicas externas. La relación entre la estructura social tradicional y las instituciones económicas se ha vuelto menos estable a medida que la economía externa ha aumentado su importancia relativa. Si la importancia de los factores económicos externos sigue aumentando como lo ha hecho en la última década, pueden producirse nuevas transformaciones en la estructura social orientadas a la adaptación a las relaciones económicas externas. Desde esta perspectiva, las organizaciones emprendedoras individuales y los grupos no tradicionales pueden considerarse indicativos o sintomáticos del patrón cambiante de las dependencias económicas. Son intentos de reorientación a factores externos cada vez más importantes. Young (1971:232) parece coincidir con esta interpretación de los patrones cambiantes de las relaciones con la economía monetaria cuando afirma que:

A mediados de la década de 1960, la dependencia de los ngawbe de la economía monetaria había llegado a un punto en el que la adaptación activa era inevitable. La sociedad ngawbe parecía estar al borde de una gran transformación.

Hay que destacar que, aunque la participación en la economía exterior es cada vez mayor y se está intentando hacer frente a ella de forma más eficaz, no es probable que se produzca una rápida transformación estructural de la sociedad guaymí. Aunque están desapareciendo algunos elementos tradicionales y surgiendo nuevos patrones, parece dudoso que se produzcan cambios estructurales sociales importantes en un futuro próximo, dadas las circunstancias existentes. Las innovaciones que se han introducido en la última década sólo ofrecen soluciones parciales a las crecientes exigencias de la economía monetaria y al deterioro de la adecuación del sistema económico tradicional. Pequeñas empresas como el trapiche pueden proliferar y resolverán los dilemas individuales, pero los límites de la expansión son bastante obvios, como se indica en el capítulo III. Estas pequeñas empresas no son capaces de desarrollarse hasta un punto cercano al que sería necesario para ofrecer alivio a la población en general o incluso a un gran segmento de ella. Es probable que se produzca una mayor proliferación de organizaciones grupales no tradicionales, pero, de nuevo, con un potencial limitado. Las dificultades pueden aliviarse en cierta medida para algunos, pero los recursos a los que pueden recurrir son muy limitados.

En realidad, la población guaymí ve restringida su gama de alternativas económicas por la misma combinación de elementos externos e internos que han precipitado las dificultades que atraviesan. No parece haber otras estrategias productivas distintas a la agricultura de roza-tumba-quema (RTQ) que puedan aplicarse en las tierras que ocupan los guaymíes. Hasta donde yo sé, la única estrategia agrícola más productiva que podría aplicarse a los suelos empobrecidos de las escarpadas montañas que ocupan

los guaymíes sería el cultivo intensivo de arroz húmedo en terrazas. Los enormes insumos de mano de obra y las prácticas de cultivo totalmente ajenas que serían necesarias hacen que esto sea una posibilidad altamente improbable en las condiciones actuales.

La expansión en el mercado laboral de las industrias agrarias del gran Panamá, como alternativa al aumento de la productividad agrícola indígena, también tiene un potencial decididamente limitado. Como se indicó en el Capítulo III, la economía panameña ya es rica en mano de obra, lo que dificulta que los guaymíes con poca formación y no calificados puedan competir con éxito. Hay algunos puestos de trabajo disponibles, pero su número es limitado y los ingresos derivados son insuficientes para seguir el ritmo de las crecientes necesidades de efectivo y la inflación mundial.

Aunque existen estrategias económicas alternativas para algunos de los residentes guaymíes de la zona indígena, hasta ahora no se ha presentado ninguna que sea viable para la población en general. En esencia, las causas que han llevado a la actual situación económica existen desde hace mucho tiempo. La relación hombre-tierra se ha deteriorado ahora hasta el punto de que la aflicción es grave. Los patrones económicos a largo plazo siguen moviéndose en las mismas direcciones que durante las últimas décadas. Ciertas tendencias, como las actividades emprendedoras individuales y la emigración permanente de la zona indígena, se intensificarán probablemente en el futuro inmediato en respuesta a las dificultades económicas en continuo aumento.

También es probable que los patrones tradicionales de reciprocidad económica continúen deteriorándose a medida que se intensifique la interacción con la economía monetaria externa. A largo plazo, parece que se están modificando los patrones sociales tradicionales de la sociedad guaymí. Los lazos de parentesco extendidos se están debilitando y los patrones sociales y económicos son cada vez más análogos a la adaptación del campesino panameño a la fuerte dependencia de la economía a nivel nacional (Guzmán 1956).

Se trata de tendencias a largo plazo más que de patrones de cambio rápido. Es probable que no se produzca una transformación importante del sistema socioeconómico tradicional a menos que se produzcan modificaciones importantes en la situación económica y política de Panamá. En efecto, la población guaymí no tiene otra alternativa que conservar el sistema tradicional y, al mismo tiempo, participar cada vez más en la economía monetaria. La combinación proporciona una fuente de subsistencia cada vez más suficiente, pero no se ven en el horizonte alternativas aplicables a gran escala.

APÉNDICE I

CULTIVO DE LA CAÑA DE AZÚCAR

La caña de azúcar (*Saccharum officinarum*) puede cultivarse en una gran variedad de condiciones. Se cultiva entre los 35°S y los 35°N de latitud en altitudes que van desde el nivel del mar hasta varios miles de pies (Barnes 1964: v). Las variedades de caña de azúcar adaptadas a las condiciones locales son numerosas y las características de las distintas variedades se ven alteradas notablemente por las diferentes condiciones. El amplio rango de variación encontrado hace difícil hacer generalizaciones invariables sobre las características de crecimiento de la caña de azúcar o de su cultivo.

La caña de azúcar se propaga vegetativamente con fines comerciales. Se cortan secciones del tallo o de los tallos con al menos un nudo que contenga una yema de las plantas inmaduras y se plantan. Barnes (1964:224) indica que la plantación de caña en campos de no regadío suele limitarse a periodos relativamente breves en primavera y otoño para conseguir los mejores resultados. El tiempo seco poco después de la plantación tiene un efecto adverso sobre la germinación y el crecimiento. A partir de un plantón se desarrollará una nueva planta con las mismas características que el progenitor. La caña de azúcar producirá semillas fértiles de las que puede resultar una descendencia muy variable. Las plantas cultivadas a partir de semillas se utilizan para el desarrollo de nuevas variedades de caña, pero las semillas no se utilizan para la plantación comercial (Barnes 1964:210).

Una vez que el plantón original establece un brote primario, aparecen pequeñas yemas en la parte inferior del tallo que se convierten en tallos secundarios o hijuelos que forman un taburete o grupo de tallos. El número de hijuelos es muy variable, pero en condiciones tropicales suelen ser numerosos. Si no se destruye el tallo principal, los tallos continuarán desarrollándose indefinidamente, lo que permite cortar los tallos de un taburete durante años. Dependiendo de las condiciones, los cultivadores comerciales pueden cosechar de una sola plantación de cuatro a ocho años antes de replantar (Barnes 1964:220). Barnes indica que el tiempo entre cosechas varía mucho en las plantaciones comerciales, dependiendo de las condiciones ambientales y las prácticas de cultivo, y puede oscilar entre 12 y 24 meses (1964:232).

En su estudio de la caña de azúcar, Barnes (1964) se centra en la producción comercial mecanizada de azúcar. Las operaciones a pequeña escala desarrolladas por los guaymíes son más similares a los tipos de operaciones que se encontraban en todo el mundo en los siglos XVI, XVII y XVIII que a las prácticas comerciales contemporáneas (Barnes 1964:1-13). El procesamiento se realiza con un simple molino accionado por animales y un método sencillo de reducción del jugo. El producto final es azúcar en bruto y no el azúcar blanco altamente refinado que se produce en las operaciones modernas. No se utiliza ninguna mecanización en los campos. Los tallos de los taburetes se cortan de forma selectiva a lo largo del año, en lugar de cosecharse de una sola vez como en las operaciones comerciales, y los campos se mantienen de forma permanente en lugar de un periodo de tiempo limitado. Cuando se desean más plantas, se plantan en cualquier momento de la estación húmeda. Los campos no se

abonan ni se labra el suelo. Todas las hojas y los penachos se dejan en los campos para que se descompongan y sirvan de abono y cobertura del suelo. La deshierba se realiza a mano con machetes, aunque Raúl ha experimentado con la aplicación de herbicidas químicos.

Las enfermedades y las plagas de insectos que más preocupan a los productores comerciales a gran escala no han sido consideradas para los guaymís. Ninguno de los agricultores informa de tales problemas. Se desconocen las razones de esta buena suerte. Puede ser en parte una cuestión de suerte o posiblemente el relativo aislamiento y el pequeño tamaño de las plantaciones.

APÉNDICE II

TRAPICHE* (Producción)

Producción observada

1.4 hectáreas de
cañaveral

4,421 raspaduras

+

512.5 libras de azúcar

\$ 0.15 cada una

\$ 0.10 por libra

Valor

\$ 663.15

\$ 51.25

Valor total

\$ 714.40

Total valor ajustado
para 1 hectárea

\$510.29

Producción de azúcar
dada como obsequio

238 raspaduras

+

14 libras de azúcar

\$ 0.15 cada una

\$ 0.10 por libra

Valor

\$ 35.70

\$ 1.40

Valor total

\$ 37.00

% Total de la
producción

5.18 %

Producción de guarapo
-
jugo fermentado de
caña

139 galones

\$ 0.50 por galón

Valor

\$ 69.50

Valor total

\$ 69.50

Rendimiento anual
potencial de un
cañaveral de 1.4
hectárea

\$ 820.00

Rendimiento anual
ajustado para un
cañaveral de 1.0
hectárea

\$ 586.36

Insumos observados
215.75 horas-hombre
de trabajo

562 raspaduras

+

58.5 libras de azúcar

\$ 0.15 cada una

\$ 0.10 por libra

Valor

\$ 84.30

\$ 5.85

Valor total

\$ 90.15

Insumos ajustados **

215.75 horas-hombre por \$ 90.15

1,815 horas-hombre por \$ 751.40 (valor de 1.4 hectáreas de cañaveral menos el guarapo)

1,296 horas-hombre por \$ 586.36 (valor ajustado a 1 hectárea de cañaveral)

1,296 = Mano de obra aplicable a 1 hectárea de cañaveral por año.

*Todos los valores se derivan de los datos observados en un periodo comprendido entre el 15 de junio de 1974 y el 14 de junio de 1975. La cifra de \$ 714.40 indica la producción real destinada a la venta, aunque una parte se utilizó para el consumo doméstico. La cifra de rendimiento anual potencial incluye la producción que no se destinó a la venta, aunque fuera potencialmente vendible.

**Todos los valores excluyen el deshierbe del cañaveral y el tiempo dedicado a la cocción del jugo de caña. Se incluyen la cosecha, la molienda y el corte de leña. Se excluye el tiempo de cocción porque no requiere un esfuerzo especial. El fuego debe ser atendido, pero sólo requiere una atención ocasional y se pueden realizar otras tareas al mismo tiempo. El deshierbe se realiza dos veces al año, uno en el momento de la cosecha, que se incluye en los valores indicados. El segundo deshierbe requiere aproximadamente 10 días de esfuerzo vigoroso, por lo que añadiría de 70 a 80 horas al año a la inversión total de tiempo para 1.4 hectáreas y de 50 a 57 horas al año para 1 hectárea.

La muestra procede de 8 periodos diferentes de producción del trapiche que se producen en un periodo de cuatro meses. Los insumos de mano de obra y la producción de azúcar se verificaron mediante observación directa. No se utilizaron estimaciones de informantes.

APÉNDICE III

FUENTES TRADICIONALES DE INGRESOS EN EFECTIVO

Ganadería*

2-4 hectáreas de pastizal	1 cabeza al año
1 hectárea de pastizal	0.25-0.50 cabezas al año

Suponiendo que el animal sea comercializable
entre los 18 y 24 meses de edad a un precio de
\$ 90.00 a \$ 125.00 sin mortalidad

1 hectárea de pastizal	\$11.25 a \$46.88 por año
------------------------	---------------------------

* Los valores de la ganadería se basan en las estimaciones de los informantes sobre las superficies de los pastizales necesarios para mantener a un animal. Pastizales mejorados y bien mantenidos proporcionarían rendimientos cercanos a la cifra más alta, mientras que pastizales pobres y mal mantenidos podrían caer por debajo de la cifra más baja. La mortalidad no se tiene en cuenta, pero es elevada, por lo que en algunos casos reduciría considerablemente el valor por hectárea de los pastizales. En los pastizales pobres, la edad de comercialización es una estimación optimista. Numerosos animales de más de 36 meses de edad se venden por menos de 90.00 dólares.

Trabajo asalariado**

Corte de café / Suponiendo 6 días
por semana, de noviembre a enero,
60-72 días de trabajo, buena cosecha,
buenos trabajadores, 0.50 dólares por
lata de cinco galones cosechada.

	Ingresos diarios	Ingresos por temporada
Hombre adulto (10-11 latas/día)	\$5.00 - \$5.50	\$300.00 - \$396.00
Hombre adolescente (7-8 latas)	\$3.50 - \$4.00	\$210.00 - \$288.00
Mujer adulta (5-10 latas) con hijos	\$2.50 - \$5.00	\$150.00 - \$300.00
Familia de 10 (22-29 latas) (3 adultos)	\$11.00 - \$15.00	\$660.00 - \$1,080.00

Trabajo en rancho (junio-
septiembre)

96 días de trabajo	\$2.00 - \$3.00	\$192.00 - \$288.00
Hombres adultos solamente		

Trabajo por contrato

50 días de trabajo		
Hombre adulto (en un buen contrato)		
con un hijo	-----	\$350.00 - \$452.00
Hombre adulto (salario diario)	\$3.00 - \$3.50	\$150.00 - \$175.00

** Las suposiciones sobre los valores salariales se basan en las tasas de pago de las distintas tareas indicadas. Las estimaciones del número de latas de café que se pueden cosechar se basan en los relatos de los informantes sobre un buen recolector. Hay que subrayar que estos valores son para los buenos trabajadores y que muchos individuos están muy por debajo de estos niveles. El valor para el trabajo por contrato (trabajos contratados a un individuo por una suma predeterminada en lugar de un salario diario) se basa en las estimaciones de los informantes que han realizado un extenso trabajo por contrato, del tamaño máximo de contrato que puede completarse en el periodo de trabajo con salario por contrato. Todas las estimaciones suponen 6 días de trabajo a la semana durante todo el periodo de trabajo. Rara vez un individuo mantiene un ritmo tan riguroso durante toda la temporada de trabajo. Por lo tanto, los valores sugeridos indican los ingresos máximos potenciales derivados del trabajo asalariado y no los ingresos reales. Los ingresos reales varían enormemente de un individuo a otro e incluso para el individuo que dedica mucho tiempo al trabajo asalariado probablemente sólo sean la mitad de las cifras sugeridas. Una estimación realista de los ingresos medios de todos los guaymíes que trabajan a cambio de un salario anualmente sería probablemente de entre 100 y 200 dólares. No se dispone de datos para una aproximación más exacta.

APÉNDICE IV

CULTIVOS TRADICIONALES*

Insumos laborales por hectárea

<u>Cultivo</u>	<u>Días-hombre</u> (1 día-hombre = 7 horas-hombre)	<u>Horas-hombre</u>
maíz (sembrado)	18 - 19	126 - 133
maíz (al voleo)	16 - 17	112 - 119
frijoles	18 - 19	126 - 133
arroz	50 - 52	350 - 364

Tasas de siembra y rendimientos por hectárea

<u>Cultivo</u>	<u>Tasa de siembra (libra)</u>	<u>Rendimiento (en libras)</u>		
		<u>Bueno</u>	<u>Regular</u>	<u>Malo</u>
maíz (sembrado)	10 - 12	1500	1000	500
maíz (al voleo)	20 - 30	1200	500	300
frijoles	50 - 100	650	350	250
arroz	30 - 40	2250	1800	1500

Valores en los que se basan la mano de obra y los cultivos

maíz = 0.06 ¢ de dólar por libra

frijoles = 0.25 ¢ de dólar por libra

arroz = 0.14 ¢ de dólar por libra

Valores totales de los cultivos

<u>Cultivo</u>	<u>Rendimiento (en libras)</u>		
	<u>Bueno</u>	<u>Regular</u>	<u>Malo</u>
maíz (sembrado)	90.00	60.00	30.00
maíz (al voleo)	72.00	30.00	18.00
frijoles	162.50	87.50	62.50
arroz	315.00	252.00	210.00

Valor de la mano de obra por hora-hombre

<u>Cultivo</u>	<u>\$ por hora hombre</u>		
	<u>Bueno</u>	<u>Regular</u>	<u>Malo</u>
maíz (sembrado)	0.67 - 0.71	0.45 - 0.48	0.23 - 0.24
maíz (al voleo)	0.60 - 0.64	0.25 - 0.27	0.15 - 0.16
frijoles	1.24 - 1.28	0.66 - 0.69	0.47 - 0.50
arroz	0.87 - 0.90	0.69 - 0.72	0.58 - 0.60

*Todos los valores utilizados son estimaciones promedio de los informantes. El rango de variación señalado para los rendimientos de los cultivos se refiere a la variación del rendimiento durante

un año promedio e indica la posible variación geográfica que puede esperarse durante un año promedio. La variación de un año a otro para cualquier cultivo puede ir desde el fracaso total de la cosecha hasta aproximadamente el doble de los valores indicados. Para efectos de comparación con las actividades no tradicionales, se ha utilizado el valor de la buena cosecha (es decir, una buena cosecha en un año promedio). Este valor se ha seleccionado porque representa el rendimiento que un agricultor cuidadoso debería poder esperar durante un año promedio si está trabajando en una tierra relativamente buena. Se trataría de tierras comparables a las de la caña de azúcar. La información no es suficiente para aventurar siquiera una conjetura sobre los valores representativos de la media y la mediana de la cosecha a lo largo del tiempo. Hay que tener en cuenta que la variación es extrema de un año a otro y entre distintos lugares durante el mismo año.

APÉNDICE V

POBLACIÓN Y DENSIDAD POBLACIONAL EN TODOS LOS GUAYMÍ CORREGIMIENTOS POR DISTRITO, 1960-1970*

	Área en km ²	Población		Densidad poblacional por km ²		% de incremento poblacional		Incremento densidad poblacional por km ²	
		1960	1970	1960	1970	1960	1970	1960	1970
CHIRIQUÍ									
Distrito de San Félix									
Cascabel	143.2	234	295	1.6	2.1	26.1		0.5	
Hato Cu1antro	63.4	443	516	7.0	8.1	16.5		1.1	
Hato Pilón	55.5	413	722	7.4	13.1	75.2		5.7	
Hato Julí	27.2	327	603	12.0	22.2	84.4		10.2	
Hato Jobo	14.7	281	368	19.1	25.0	31.0		5.9	
Hato Corotú	18.0	208	345	11.6	19.2	65.9		7.6	
Quebrada Loro	18.7	350	541	18.7	28.9	54.6		10.2	
Salto Dupí	30.9	478	586	15.5	19.0	22.6		3.5	
Distrito de Remedios									
Hato Chamí	121.7	853	726	7.0	6.0	-14.9		-1.0	
Lajero	10.7	260	593	24.3	55.4	128.1		31.1	
Cerro Iglesia	45.7	1267	1852	27.7	40.5	46.2		12.8	
Distrito de San Lorenzo									
Boca de Balsa	242.1	547	1095	2.3	4.5	100.2		2.2	
Camarón Arriba	77.6	779	923	10.0	11.9	18.5		1.9	
Cerro Banco	115.6	765	890	6.6	7.7	16.3		1.1	
Cerro de Patena	69.0	537	874	7.8	12.7	62.8		4.9	
Emplanada de Chorchá	138.5	631	478	4.6	3.5	-24.3		-1.1	
Soloy	190.1	1347	854	7.1	4.5	-36.6		-2.6	
Distrito de Tolé									
Sitio Prado	226.6	1385	1746	6.1	7.7	26.1		1.6	
Chichica	151.4	2001	2530	13.2	16.7	26.4		3.5	
Peña Blanca	130.8	899	884	6.9	6.8	-1.7		-0.1	
Alto Caballero	31.7	894	974	28.2	30.7	8.9		2.5	
Cerro Caña	64.0	1255	1444	19.6	22.6	15.1		3.0	
Cerro Iglesia	58.2	940	1026	16.1	17.6	9.1		1.5	
Cerro Puerco	42.6	834	1168	19.6	27.4	40.0		7.8	
Cerro Viejo	75.5	1671	1951	22.1	25.8	16.8		3.7	
Maraca	50.1	848	1241	16.9	24.8	46.3		7.9	
Potrero de Caña	39.8	864	977	21.7	24.5	13.1		2.8	
BOCAS DEL TORO									
Distrito de Bocas del Toro									
Bahía Azul	138.1	1556	2134	11.3	15.5	37.1		4.2	
Calovébora	946.0	1293	1871	1.4	2.0	44.7		0.6	
Tobobe	1045.1	1693	2069	1.6	2.0	22.2		0.4	
Distrito de Chiriquí Grande									
Cabecera	1094.6	1567	1831	1.4	1.7	16.8		0.3	
Canquintú	248.2	1333	2222	5.4	9.0	66.7		3.6	
Guoroni	140.8	1911	1354	13.6	9.6	-29.1		-4.0	
Mununi	152.3	1781	1199	11.7	7.9	-32.7		-3.8	
Piedra Roja	85.9	1670	903	19.4	10.5	-45.9		-8.9	

*Todas las cifras proceden de Censos Nacionales (1970).



BIBLIOGRAFÍA

- Adams, Richard N.
1951 "Personality in Culture Change: A Test Hypothesis," *Social Forces* 30:185-89.
- Aubrey, H. G.
1955 "Industrial Investment Decisions: A Comparative Analysis," *Journal of Economic History* 15:335-51.
- Barnes, A. C.
1964 *The Sugar Cane*. New York: Interscience Publishers, Inc.
- Barnett, Homer G.
1953 *Innovation: The Basis of Cultural Change*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Barth, Fredrik
1963 *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*. Oslo: Scandinavian University Books.
- Baumol, W. J.
1968 "Entrepreneurship in Economic Theory." *American Economic Review* 58:64-71.
- Chandler, A. D. and Fritz Redlich
1961 "Recent Developments in American Business Administration and Their Conceptualization." *Business History Review* 35:1-27.
- Cochran, Thomas C.
1971 "The Entrepreneur in Economic Change." In *Entrepreneurship and Economic Development*. Peter Kirby, ed. New York: The Free Press, pp. 95-108.
- Croat, Thomas B.
1972 "The Role of Overpopulation and Agricultural Methods in the Destruction of Tropical Ecosystems." *Bio-Science* 22:465-67.
- Firth, Raymond
1959 *Social Change in Tikopia*. London: George Allen and Unwin Ltd.
- Frank, Andrew Gunder
1963 "Administrative Role Definition and Social Change." *Human Organization* 22:238-42.
- Geertz, Clifford
1959 "The Javanese Kijaji: The Changing Role of a Culture Broker." *Comparative Studies in Society and History* 2:228-49.
- Guzman, Louis E.
1956 *Farming and Farmland in Panama*. University of Chicago Department of Geography Research Paper No. 44. Chicago: University of Chicago Press.
- Foster, George M.
1962 *Traditional Cultures and the Impact of Technological Change*. New York: Harper and Row.
- Hagen, E. E.
1962 *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*. Homewood, Illinois: Dorsey Press.
- Helms, Mary W.
1971 *Asang: Adaptation to Culture Contact in a Miskito Community*. Gainesville, Florida:

- University of Florida Press.
- Higgins, Benjamin
 1968 *Economic Development: Principles, Problems and Policies*. New York: W. W. Norton.
- Hirschman, A. D.
 1958 *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Hoselitz, Bert
 1964 "A Sociological Approach to Economic Development." In *Development and Society*. Novack, O. and R. Lekachman eds. New York: St. Martin's Press, pp. 150-63.,
- Howe, James
 1974 *Village Political Organization Among the San Blas Cuna*. Ph.D. Dissertation, University of Pennsylvania, Department of Anthropology. University Microfilms, Ann Arbor, Michigan.
- Kaplan, David
 1968 "The Formal-Substantive Controversy in *Economic Anthropology: Reflections on its Wider Implications*." *Southwestern Journal of Anthropology* 24:228-51.
- Keesing, F. M.
 1941 *The South Seas in the Modern World*. New York: The John Day Co.
- Kilby, Peter
 1971 "Hunting the Heffalump," In *Entrepreneurship and Economic Development*. Peter Kilby, ed. New York: The Free Press, pp. 1-40.
- Kunkel, John H.
 1965 "Values and Behavior in Economic Development." *Economic Development and Cultural Change* 13:257-77.
- Lin, Nan and Gerald Zaltman
 1973 "Dimensions of Innovations." In *Processes and Phenomena of Social Change*. Gerald Zaltman, ed. New York: John Wiley and Sons, pp. 93-115.
- Mandelbaum, D. G.
 1941 "Culture Change Among the Nilgiri Tribes." *American Anthropologist* 43:19-26.
- McClelland, David
 1961 *The Achieving Society*. New York: Van Nostrand.
- Murphy, G. M.
 1947 *Personality: A Biosocial Approach to Origins and Structure*. New York: Harper and Bros.
- Murphy, Robert F.
 1950 *Headhunter's Heritage*. Berkeley, California: University of California Press.
- Murphy, Robert F. and Julian H. Steward
 1956 "Tappers and Trappers: Parallel Process in Acculturation," *Economic Development and Cultural Change* 4 :335-55.
- Myrdal, Gunnar
 1957 *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Gerald Duckworth and Co., Ltd.
- Nadel, S.F.
 1957 *The Theory of Social Structure*. New York: The Free Press.
- Nash, June
 1966 "Social Resources of a Latin American Peasantry: The Case of a Maya Indian Community." *Social and Economic Studies* 15:353-67.

- North, Douglass
1961 *The Economic Growth of the United States 1790-1860*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Panamá, República de
1970 *Censos Nacionales de 1970* (publicado en varios años).
1965 *Atlas de Panamá*. Sección de Cartografía, Dirección de Estadística y Censo, Contraloría General de La Republica.
- Parsons, Talcott
1951 *The Social System*. Glencoe: The Free Press.
- Parsons, Talcott
1961 "Some Considerations on the Theory of Social Change." *Rural Sociology* 26:219-39.
- Press, Irwin
1969 "Ambiguity and Innovation: Implications for the Genesis of the Culture Broker." *American Anthropologist* 71 :205-18.
- Redlich, Fritz
1966 "Toward Understanding an Unfortunate Legacy." *Kyklos* XIX: 709-16.
- Rogers, E. M.
1969 *Modernization Among Peasants: The Impact of Communication*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Rosenberg, Nathan
1960 "Capital Formation in Underdeveloped Countries." *American Economic Review* 50:706-14.
- Rostow, W. W.
1960 *The Stages of Economic Growth*. New York: Cambridge University Press.
- Sahlins, Marshall
1965 "On the Sociology of Primitive Exchange." In *The Relevance of Models for Social Anthropology*. Michael Banton, ed. New York: Tavistock Publications, pp. 139-236.
- Schneider, Harold K.
1974 *Economic Man*. New York: The Free Press.
- Schumpeter, J. A.
1934 *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Smelser, N. J.
1968 *Essays in Sociological Explanation*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hal.
- Spenser, D. L. and A. Woroniak (eds.)
1967 *The Transfer of Technology to Developing Countries*. New York: Praeger.
- Vogt, Evon Z.
1960 "On the Concepts of Structure and Process in Cultural Anthropology." *American Anthropologist* 62: 18-33.
- Wallace, Anthony F. C.
1961 *Culture and Personality*. New York: Random House.
- Wharton, Clifton R., Jr.
1971 "Risk, Uncertainty and the Subsistence Farmer: Technological Innovation and Resistance to Change in the Context of Survival." In *Studies in Economic Anthropology*. George

- Dalton, ed. Washington, D.C.: American Anthropological Association Studies #7, pp. 152-79.
- Wolf, Eric
 1956 "Aspects of Group Relations in a Complex Society." *American Anthropologist* 58:1005-78.
- Young, Philip D.
 1968 *The Ngambe: An Analysis of the Economy and Social Structure of the Western Guaymí of Panama*. Ph.D. Dissertation, University of Illinois at Urbana Department of Anthropology. University Microfilms, Ann Arbor, Michigan.
- Young, Philip D.
 1970 "Notes on the Ethnohistorical Evidence for Structural Continuity in Guaymí Society." *Ethnohistory* 17:11-29.
- Young, Philip D.
 1971 *NGAWBE: Tradition and Change Among the Western Guaymí of Panama*. Urbana: University of Illinois Press, Illinois Studies in Anthropology #7.
- Young, Philip D. and John R. Bort
 1975 "Edabali: The Ritual Sibling Relationship Among the Western Guaymí." Paper presented at the 74th Annual Meeting of the American Anthropological Association, San Francisco, Dec. 1975.



