

Universidad Mayor de San Simón
Facultad de Ciencias Económicas y Sociología
Carrera de Economía

Programa de Cofinanciación para la Cooperación en la Enseñanza
Superior (MHO)

PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DE LA FORMACION EN ECONOMIA

**NUEVA ECONOMIA INSTITUCIONAL Y
SOCIOLOGIA ECONOMICA.
APORTES PARA LA INVESTIGACION
RURAL**

(Trabajo de investigación documental)

Andrés Uzeda Vasquez

Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociología

Documentos de Reflexión Académica

Número 1, Julio de 1998

promec

Cochabamba Bolivia

INTRODUCCION

El presente trabajo de investigación ha sido elaborado durante una estadía corta en la Universidad Agrícola de Wageningen (UAW), entre octubre y diciembre de 1997, bajo la supervisión del Dr. Alberto Arce del departamento de Sociología Rural y del Dr. Ruerd Ruben del departamento de Economía del Desarrollo.

El principal objetivo del trabajo, ha sido revisar la bibliografía nueva existente en la UAW sobre temas económicos del desarrollo rural que contengan una perspectiva social. Bajo esta óptica se ha revisado el material sugerido por ambos supervisores en dos áreas de conocimiento: la *sociología económica* y la denominada *nueva economía institucional*. Suplementariamente y debido al tema de aplicación elegido para la revisión bibliográfica, se ha revisado y sintetizado literatura referida a innovación tecnológica y enfoques críticos sobre el conocimiento (desde una perspectiva de estructuración social).

Debido a que el trabajo comprendía solamente pesquisa bibliográfica no incluye trabajo de terreno directo aunque sí se basa en investigaciones anteriores del autor.

El documento resultante que sigue a continuación puede servir de modesta base para la introducción de nuevos temas de enseñanza en las materias respectivas de las carreras de Economía y Sociología.

1. NUEVAS CONCEPTUALIZACIONES EN LA SOCIOLOGIA ECONOMICA

A partir de la separación durante el siglo XIX de los estudios económicos en dos escuelas, la "histórica", desarrollada fundamentalmente en Alemania y la llamada deductiva (desarrollada a partir del trabajo de A. Smith), y su posterior confrontación en la que la primera fue claramente derrotada, no hubieron otros intentos -al margen de la economía política¹- de incluir en el estudio de la esfera económica elementos de carácter social o histórico. Sólo más tarde, durante las

¹ Los aportes de esta escuela y otros, como los de Schumpeter, son vistos desde la sociología económica como estudios sociológicos que se concentran en problemas macroeconómicos, en tanto que la sociología económica se enfoca en temas microeconómicos. Los autores que trabajan en este campo consideran sumamente fructífera la existencia de aproximaciones globales que funden los aspectos económicos y sociales.

primeras décadas del siglo XX, surgieron trabajos seminales como los de Polanyi sobre la economía sustantiva, y de Schumpeter, recogiendo la tradición de M. Weber en sus trabajos de "economía social". Estos trabajos fueron retomados cuando se percibió que la teoría neoclásica² mostraba serias deficiencias para analizar los procesos socioeconómicos contemporáneos.

De este modo, un nuevo punto de partida facilitando lazos entre la economía (principalmente la nueva economía institucional) y la sociología económica se estableció, punto en el que es esencial el concepto de **acción económica** que aplica la noción de acción de Max Weber al campo de la economía. Por acción económica se entiende "la adquisición y uso de medios escasos" (Portes 1995: 3); las actividades que son consideradas económicas son las referidas a la producción, distribución y consumo de bienes escasos. Por su parte, M. Granovetter y R. Swedberg (1992) subrayan, a través de lo que denominan proposiciones claves, que la acción económica es una forma de acción social que se encuentra socialmente situada, y que las instituciones económicas resultantes son asimismo construcciones sociales.

Las preocupaciones recientes de la sociología económica tienen que ver con los diferentes motivos que presentan los actores económicos y con la influencia social de otros actores en sus actividades. Siguiendo los tipos de acción elaborados por Weber esta sociología económica plantea que la acción económica tiene una orientación social que se puede resumir en tres sentidos.

-La acción económica es socialmente dirigida por la introyección de valores efectuada por el individuo (altruismo y demás consideraciones morales).

-La búsqueda de beneficio material está acompañada por otros objetivos como los de aprobación social, status y poder.

²Como es ampliamente conocido, la teoría neoclásica adopta un conjunto simplificado de supuestos acerca de la acción humana para poder elaborar sus complejos modelos matemáticos. Se asume que los individuos actúan para conseguir su máxima utilidad personal, definida como la acumulación de medios escasos. La competencia entre estos individuos tiene lugar en un campo -el mercado- donde los compradores y vendedores se encuentran. La oferta y demanda del mercado se mantiene en equilibrio a través del mecanismo de los precios. Cualquier interferencia externa en los precios reduce la capacidad del mercado de asignar medios escasos de manera eficiente (Portes 1995: 3).

-La búsqueda de ganancia supone necesariamente la presencia de constreñimientos y expectativas de reciprocidad que surgen en la interacción social.

No se debe olvidar que estos tipos no existen separadamente en la realidad sino que se manifiestan en diversas combinaciones. No obstante, en ellas se pueden encontrar preferencias o alineamientos de algunas escuelas sociológicas. Por ejemplo, el funcionalismo (básicamente Parsons y Smelser) cuya visión exagera la importancia de la socialización (internalización de valores) supone que la acción de los individuos será guiada principalmente por el primer tipo, lo cual, debido a la constante desviación del comportamiento esperado determinó que los economistas consideraran a la visión sociológica ingenua y estereotipada. En el presente, la sociología económica, como se verá en los conceptos que siguen, se ha centrado en los restantes dos tipos de acción.

1.1 Transacciones insertadas

Fue Karl Polanyi quien introdujo el concepto de inserción que se refiere al hecho de que las transacciones económicas se hallan insertadas en las estructuras sociales que las engloban. Siguiendo su razonamiento, el mercado no puede tomarse como una forma universal de organización económica sino sólo como una particular en términos históricos. La limitación de la propuesta de Polanyi está en que supone que las influencias sociales dejan de ejercer su influencia en las transacciones modernas del mercado, lo que ha sido desmentido claramente por la investigación empírica tanto, en lo que se refiere al mercado como a las transacciones dentro las firmas. Sintéticamente se puede hablar de dos tipos de inserción, una llamada "relacional" y la otra "estructural".

La primera consiste en las relaciones personales de los actores e incluye sus expectativas normativas (respeto a valores compartidos), el requerimiento de aprobación y transacciones en reciprocidad (es decir, los tres tipos de acción señalados arriba). La segunda remite a una más amplia red social a la que el actor pertenece, implica un diferente orden de magnitud: la inserción de la acción económica en grandes agregados sociales en los que participan muchos otros actores. Asimismo, estos agregados (como en el caso anterior) constituyen fuente de expectativas normativas, de recompensa (prestigio social y estima) y, por último, actúan como freno a violaciones de reglas de reciprocidad interpersonales.

1.2 Redes sociales

Las redes sociales son consideradas como uno de los más importantes tipos de estructura en que las transacciones económicas se insertan. Estas pueden tomarse como, "conjuntos de asociación recurrentes entre grupos de gente ligada por lazos ocupacionales, familiares, culturales o afectivos" (Portes 1995: 8). La importancia de las redes sociales está en que son fuente para la adquisición de medios escasos como capital e información y en que imponen restricciones efectivas a la búsqueda irrestricta de ganancia. Lo que establece las diferencias más importantes entre redes sociales es la densidad y el número. Lo último hace referencia a la cantidad de participantes en una red y lo primero al número de lazos entre ellos. Comúnmente, cuanto más grande la red más difícil la vinculación entre los miembros de ella y, consiguientemente, más baja la densidad. Las redes que mejor se desempeñan para reforzar obligaciones de reciprocidad y expectativas normativas son las de regular tamaño y densidad.

1.3 Capital social

Este es uno de los conceptos de mayor importancia en la actualidad y que guía una diversa suerte de investigaciones. Como concepto podemos trazar su recorrido hasta los escritos de Marx, Durkheim, Weber y Simmel, posteriormente fue rescatado por Bourdieu y Coleman (Fernández 1995: 216). Capital social puede entenderse como "la capacidad de los individuos de conseguir recursos escasos en virtud de su membresía en redes sociales o estructuras sociales mayores" (Portes 1995: 12). Estos recursos pueden ser tangibles (descuentos, préstamos sin interés) o intangibles (información, conexiones para empleo, "buena voluntad" de transacción). Sin embargo, no se debe confundir el capital social con los recursos³, estos últimos no constituyen el capital social sino aquella **habilidad** para movilizarlos a solicitud. La principal característica de estos recursos es que son una especie de "regalo" que no debe pagarse en dinero u otros valores ni en un plazo determinado.

³ Los recursos y su valor pueden ser vistos del siguiente modo:

...bienes cuyo valor es determinado socialmente y cuya posesión permite al individuo subsistir o preservarlos. Los valores son juicios normativos acerca de los bienes que, para la mayor parte de las sociedades, corresponden a la riqueza, al status y al poder. (Lin 1995: 687).

Los recursos adquiridos como capital social a menudo implican la expectativa de reciprocidad en el futuro, no obstante, su horizonte temporal es difuso sin fechas definidas. La "moneda" de pago es igualmente de diversa naturaleza. Los ejemplos que se pueden tomar son: el préstamo de dinero para comenzar un negocio, si éste proviene del banco existe un cronograma de pagos, hipotecas e intereses de acuerdo a tasas del mercado. Si proviene de un socio conocido desde mucho, quien espera desde luego la devolución de lo prestado, puede que no se requiera ninguna prenda y el interés fijado puede ser más bajo que el del mercado. El préstamo también puede ser conseguido de un amigo que no exige interés y espera la devolución cuando ésta sea posible. Y, finalmente, el préstamo puede venir de un afectuoso pariente que no espera devolución sino sólo el cariño y respeto de "un muchacho en necesidad".

En los diversos ejemplos de esta naturaleza que se pueden encontrar, siempre está presente la figura de un intercambio de "algo por nada". La habilidad para obtener estos "regalos" no puede ser vista como una posesión del individuo como lo es el dinero, por ejemplo (capital material), tampoco se debe al tipo de educación que se tiene (capital humano), se trata de **una propiedad del conjunto de relaciones del individuo con otros**⁴. El capital social es un producto de la inserción de las actividades económicas en la estructura social.

Saliendo un poco del campo económico y avanzado en el terreno sociológico podemos considerar los planteamientos de Bourdieu acerca del capital social que resaltan las interrelaciones como elemento central del capital social:

El capital social es el conjunto de recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una **red durable de relaciones** más o menos institucionalizadas de interconocimiento e interreconocimiento; o, en otros términos, a **la pertenencia a un grupo**, como conjunto de agentes que están dotados no solamente de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por otros o por ellos mismos) sino que están también unidos por **lazos** permanentes y útiles (...) El volumen de capital social que posee un agente particular depende entonces de la extensión de la red de relaciones que puede efectivamente movilizar y del volumen de capital

⁴ Tal como lo indica también Coleman (1990) al referirse al capital social como aquello que se corporiza en las relaciones entre las personas.

(económico, cultural o simbólico) poseído como propio por cada uno de los que están ligados a él (Bourdieu 1981: 2).

Algo que se debe tomar en cuenta es que el capital social no sólo significa reconocimiento y favores sino que implica constreñimiento en relación a iniciativas individuales. Las ganancias logradas mediante capital social, a pesar de su apariencia gratuita, esconden a menudo costos ocultos (se puede, por ejemplo, suponer que los que obtengan éxito y beneficio tengan que "compartirlos" con los demás). Este tipo de restricciones "comunitarias" fueron ya descritas por Weber (como formas de racionalidad formal y sustantiva) quien suponía que irían a desaparecer con el moderno y racional capitalismo. En realidad no ocurrió así, lejos de desaparecer estos lazos sociales y sus obligaciones se han extendido hasta las esferas más "racionalizadas" de la vida económica⁵. En síntesis, los condicionamientos sociales pueden impulsar la acumulación y la innovación como también pueden reforzar el conformismo, ahogando la "creatividad empresarial". Este tema de oportunidades/restricciones presentes en el capital social ha sido percibido por diferentes autores, entre ellos E. Ostrom (1994)⁶ y Coleman, sugiriendo este último que la creación de autoridad en una red de capital social, a cargo del control de obligaciones y oportunidades, puede incrementar ese capital al eliminar el problema de los *free riders* (los que no se someten a las reglas del juego). La introducción de autoridad y jerarquía en el capital social supone diferencias en cuanto a las posiciones que se ocupan, las influencias que se ejercen sobre las otras posiciones, y la cantidad de información sobre la circulación de recursos en la estructura a la que se tiene acceso (Lin 1995: 688).

El análisis del capital social permite, finalmente, hacer la transición del terreno de lo micro al de lo macro cuando se encuentra, por ejemplo, que ciertas agrupaciones de nivel local pueden articularse a otras estructuras de organización de diferentes orígenes, llegando a constituir de este modo una red más amplia que ya no actúa simplemente a nivel local sino que puede hacerlo a nivel regional o nacional.

⁵ Según Coleman (1990: 309), los llamados "actores racionales", es decir, los que se guían por objetivos de interés y beneficio propios van a participar en redes de capital social aceptando sus obligaciones, cuando el costo que envuelven éstas son menores a los beneficios a conseguir.

⁶Esta autora vincula directamente este problema a la estructura institucional:

El capital social también abre algunas oportunidades mientras restringe otras. La creación de instituciones -conjunto de reglas que serán usadas para asignar los beneficios derivados de una facilidad física y para asignar responsabilidades de pago del costo de la facilidad- es una forma de invertir en capital social. Las reglas abren algunas oportunidades y restringen otras. (Ostrom 1994: 529).

Acerca del concepto de capital social se han efectuado diferentes críticas de las cuales, las principales, apuntan a los siguientes aspectos. Referirse como capital a un conjunto de relaciones sociales no parece el mejor modo de dar cuenta de todas las características propias de una relación social. Dicho de otro modo, la connotación mercantil de **capital** no resulta muy adecuada para lo que se entiende por inserción social (inserción en una estructura de relaciones). Por otro lado, no todas las organizaciones pueden ser vistas en términos de un stock de valores (debido a que mucho de lo que implica este capital no puede ser gastado o acumulado como el capital económico o financiero).

1.4 Efectos acumulativos y no intencionados

En economía son conocidos los efectos de eventos pasados en el presente, por ejemplo, una historia larga de desempleo de un individuo restará probabilidades de que en la actualidad encuentre trabajo. En la sociología económica estos efectos han sido denominados "acumulación causal". Por medio de esta acumulación se ve cómo eventos y decisiones anteriores consolidan a los individuos en "carreras" definidas, aumentando los costos y disminuyendo las probabilidades para cambiar de rumbo. El énfasis de la sociología económica se pone, sin embargo, en el contexto social que hace posible esos recorridos particulares.

Una segunda forma de efecto acumulativo surge de las consecuencias imprevistas o no intencionales de la acción de los individuos (es decir, de sus propósitos)⁷. Estos efectos pueden ser percibidos incluso en el marco de la economía neoclásica donde Coleman observó que individuos persiguiendo sus propios intereses de ganancia, sin restricciones institucionales, pueden provocar consecuencias completamente opuestas a sus intenciones originarias.

1.4 Costos de transacción

Una definición general de costos de transacción sería la siguiente:

⁷ En relación a la diferencia existente entre lo que es consecuencia no prevista y no intencional puede revisarse el trabajo de A. Giddens (1984), en el que muestra con claridad que si bien puede ocurrir que hay consecuencias no previstas que pueden contribuir al propósito del individuo, hay otras que ni están previstas ni contribuyen a los propósitos de la acción.

Costos de transacción se refieren a una serie de costos que no están típicamente considerados en el concepto neoclásico de costos de producción con agentes atomizados, precios de mercado, y un costo cero de despeje del mercado. Estos incluyen costos de información y negociación, monitoreo, supervisión, coordinación, y contratos de compromiso. La existencia de estos costos es creada por la posibilidad de comportamiento oportunista en las relaciones sociales (por ejemplo, un trabajo pagado en términos de tiempo necesita de vigilancia para que sea efectivo) (Janvry de et al. 1989: 362).

La importancia de este tipo de costos se puede ver, por ejemplo, en casos de cambio tecnológico. Si bien se ha cuantificado bastante en relación a los índices y las desviaciones de estos cambios, la identificación de los aspectos sociales y económicos que los determinan ha sido emprendida sólo recientemente por la economía. Las indicaciones o señales de precio explican en parte el problema de las innovaciones técnicas pero no llegan a ser suficientes. Si se considera una perspectiva de costos de transacción para los llamados "mercados incompletos" (no perfectos) se verá que la posesión de bienes resulta importante, así como la "acción colectiva" que puede ser utilizada socialmente para la asignación de recursos de investigación hacia determinadas formas de innovación técnica.

De acuerdo a la teoría neoclásica, la existencia de mercados perfectos para todos los productos, factores y riesgos permite que los precios entreguen la información necesaria a los que toman decisiones en una situación en que todos enfrentan los mismos precios. Si no están presentes economías de escala sólo hay una óptima elección tecnológica para un presupuesto y estado de la investigación científica determinados. De esta manera la innovación inducida en las instituciones públicas de investigación, por ejemplo, estará únicamente determinada por los precios de factores relativos, el tamaño del presupuesto de investigación y su situación actual. Esta representación ideal se ve sensiblemente afectada cuando, con base en una distribución desigual de bienes se constata que deja de existir una única óptima elección tecnológica entre las unidades de producción (fincas, por ejemplo).

Luego del repaso general a nivel de los conceptos que vinculan los aspectos sociales y los económicos se verá su importancia y relevancia a través de una experiencia concreta en términos de desarrollo rural llevada a cabo en ciertas provincias del departamento de Cochabamba. Se trata de la innovación tecnológica impulsada por la cooperación internacional en los cultivos campesinos de papa.

2. Innovación tecnológica en la producción agrícola: sistemas de conocimiento y mercado.

2.1 Algunos antecedentes

Luego que el clima de agitación y enfrentamiento que rodeara todo el proceso de reforma agraria de 1952-3 se calmara y la vida del campo volviera poco a poco a su "normalidad", aunque tomando como parte suya una activa presencia en lo político, los aspectos de producción volvieron a ser tema de preocupación. Según algunos estudios, los primeros años que siguieron a la reforma agraria presentaron cifras menores de producción que años anteriores, no tanto debido a bajas en la productividad sino a que el consumo doméstico, duramente restringido durante el período de hacienda, se incrementó con la desaparición de ésta. Durante los primeros años de la siguiente década (los 60), las tierras altas de las provincias de Tiraque y Carrasco se encontraban dedicadas todavía al mismo tipo y patrón de cultivos existentes en el régimen de hacienda (produciendo algunos cereales como trigo, maíz, cebada) que no revestían gran importancia económica⁸.

Aproximadamente a partir de 1964 hizo su aparición por estas zonas una organización no gubernamental (ONG) bastante grande y de cierto modo ligada a la iglesia, con la intención de llevar adelante un plan de introducción de nuevas variedades de papa y la intensificación de su producción. Anteriormente no había sido posible la ampliación de la producción comercial de papa debido al impedimento provocado por dos plagas ligadas a cambios climáticos de temperatura y humedad que aniquilaba las plantaciones. La superación de este problema por parte del nuevo paquete tecnológico de producción posibilitó un cambio radical en los sistemas de producción, en las relaciones de las comunidades con agencias de intervención, el estado y, finalmente, el mercado. La experiencia llevada adelante por esta institución (DESEC) se extendió por numerosas comunidades que fueron organizadas en grupos de productores (ARADO), y convirtieron esta parte del departamento en una zona especializada en la producción de papa. No casualmente fueron posteriormente establecidos o instalados una importante estación experimental para la investigación en papa (Toralapa) o el mercado interregional de este producto ubicado en la zona de "El Puente", cerca del cual también se

⁸Según investigaciones históricas el producto rentable para las haciendas era la hoja de coca cultivada en los accidentados territorios de los yungas de Tiraque y Totora.

encuentra una importante infraestructura de almacenamiento (Lope Mendoza) y otra de producción y capacitación (Zapata Rancho).

El "monopolio" original de DESEC sobre la producción de papa en esta zona no duró mucho, ONGs como CEDEAGRO, INEDER y otras ingresaron en la zona con trabajos similares, especialmente CEDEAGRO que conformó la Asociación de Productores de Papa (APP) que agrupaba no sólo a los productores de la zona sino a otros de otras provincias, dándole una dimensión política a la organización. Posteriormente, la cooperación técnica suiza (COTESU), la Corporación de Desarrollo de Cochabamba (CORDECO) y uno de los organismos de DESEC (ASAR) conformaron la Unión de Productores de Semilla (de papa, UPS). Por último, el gobierno, la cooperación holandesa, junto con la cooperación suiza y otros han conformado un directorio que tiene actualmente a su cargo la estación experimental de Toralapa por medio del Proyecto de Investigación de Papa (PROINPA), quienes, a través del proyecto de semilla de papa (PROSEMPA), realizan una labor de innovación y difusión de variedades mejoradas a los productores de papa.

2.2 El resultante mercado interregional

El mercado "El Puente" es seguramente el mercado de papa más importante del país vinculándose a varias ciudades, entre ellas las dos más importantes, La Paz y Santa Cruz. Esta feria es un resultado directo de la reforma agraria, pues antes de ésta no existía como tal reduciéndose a una parada en el camino donde se vendía leña y, en escala muy pequeña, algunos productos agrícolas. La feria como tal estaba ubicada en el pueblo de Totorá, el centro provincial símbolo del poder terrateniente. Ocurrida la reforma agraria, los "nuevos" campesinos decidieron tener su propia feria, debido en gran parte a los abusos y atropellos que sufrían en el pueblo de Totorá por parte de vecinos y autoridades. El lugar elegido por las comunidades campesinas fue uno "neutral" para los intereses de las comunidades más importantes. De esta manera los campesinos crearon su propio mercado en un punto en el camino entre Cochabamba y Santa Cruz donde no existía infraestructura alguna ni la presencia próxima de algún centro poblado, pero que finalmente resultó estratégicamente ubicado en una carretera principal de la red troncal del país. Durante los primeros años de la feria los campesinos incluso hicieron "guardia" en la feria debido a las presiones de los pueblerinos de Totorá y los ex-hacendados para suprimir este mercado que afectaba los tradicionales intereses de Totorá.

Fue seguramente durante los 70 que la feria de "El Puente" comenzó su marcado crecimiento, como consecuencia de la innovación tecnológica impulsada institucionalmente por las agencias de cooperación, innovación que había superado satisfactoriamente los impedimentos ecológicos y de plagas.

Las particularidades de este mercado comienzan por el hecho que, a diferencia de otros mercados rurales tanto en Bolivia como en otros países del llamado tercer mundo, contó con un apoyo institucional que si bien no era estatal suplió satisfactoriamente a este, tanto en términos de infraestructura (construcción de silos en las cercanías), como en servicios de comercialización y otras formas de apoyo (la compra del producto, por ejemplo)⁹.

Por el tipo de concurrentes a este mercado se puede constatar que tiene las características de sustantividad tipificadas por Polanyi (ver supra). Tal como puntualiza Hewitt, son los actores sociales que hacen operativos los mercados a través de sus interacciones. El mercado no se limita a una esfera de intercambio sino que constituye un espacio en el que se reproducen y actualizan valores socioculturales, prácticas no económicas que a veces se expresan también como valores o significados en competencia u oposición (Arce 1997). Lo anterior también significa relaciones de poder. Estas últimas se ven claramente entre los grandes rescatistas (que cuentan con grandes camiones para el transporte del producto y que se vinculan directamente a mercados como La Paz y Santa Cruz) y los campesinos que llevan su papa a vender. Como actores de esta feria también se puede mencionar a los medianos y pequeños intermediarios que se hallan insertos en la red de mercados locales y provinciales, los pequeños transportistas que llevan a los campesinos y su producto a la feria, mujeres campesinas que comercializan al detalle hortalizas, frutas, items con cierta transformación como quesos o que sirven comida a los concurrentes. También se tiene a los comerciantes de productos modernos, que acostumbran a recorrer todas las ferias provinciales con su oferta.

La feria es también el principal lugar y momento para las acciones y atención de salud por parte de la posta estatal, y como es común a todas las ferias rurales es también ocasión festiva para emborracharse, consultar la suerte con los brujos

⁹ A este respecto Hewitt (1993: 2) muestra un panorama general donde la mayor parte de los países pobres carecen de apoyo e infraestructura para que los productores agrícolas puedan beneficiarse de precios más ventajosos, siendo éste su problema real y no tanto la distorsión de precios tal como pretende la escuela neoliberal.

andinos o arreglar detalles para trámites, acuerdos, compromisos entre diferentes actores y sus redes de relación social. Aquí se ve como indica Hewitt (p. 3), la capacidad de los actores para establecer alianzas externas o su vulnerabilidad en relación a las fuerzas del exterior.

En una feria campesina, lo fundamental es la participación de los campesinos en ella. A pesar de ser una feria muy grande se puede constatar, por otro lado, que los campesinos concurrentes -como ocurre en muchos lados- se encuentran relativamente integrados al mercado. Esto se debe tanto a cambios provocados por el mismo mercado como a la pertinencia de mecanismos de subsistencia presentes en las comunidades. Efectivamente, los cambios impulsados por el mercado en la gestión de recursos naturales y sociales, y las nuevas relaciones internas y externas que implica, muestran un panorama de integración diferenciada que en muchas ocasiones ha llevado a una abstención a participar en el mercado. Por otro lado, esta vinculación incompleta al mercado significa un grado de autonomía que permite un control suficiente del modo de vida local (livelihood).

El mercado de "El Puente" forma parte de una red de ferias que vincula, desde abajo, ferias locales (Qhewiña Pampa, Montepuncu, Tiraque, etc.), ferias provinciales (Punata, Tiraque, Titora), y ferias departamentales (Cochabamba, Santa Cruz, La Paz, Oruro, Sucre).

En relación al sector comercial ligado a la feria de "El Puente", se puede decir que es el mayor beneficiado con la innovación tecnológica efectuada en el lugar¹⁰ y que, ciertamente, juega un rol positivo en términos de cambio técnico impulsándolo a su manera, pues, este cambio es el que ha posibilitado los beneficios que obtiene hoy¹¹.

Cuando uno se pregunta sobre el alcance y el grado de difusión del cambio tecnológico, va a encontrar que por lo general este cambio no es adoptado por todos los productores de la zona en la que se impulsa el cambio ni lo es de modo homogéneo o completo. Las explicaciones para este tipo de resultados pueden basarse en problemas de encuentro de sistemas de conocimiento (el local y el técnico-científico) (cf. los trabajos de Arce, 1993; Arce y Long, 1992, 1994; Box,

¹⁰ Este es un resultado más bien paradójico que se produce en muchos casos de innovación tecnológica apuntada al desarrollo rural, tal como lo muestra, por ejemplo, Ploeg van der (1989).

¹¹ No es el caso en el que este sector, como ocurre en otros, juegue un rol regresivo buscando mantener tecnologías tradicionales (Harris 1993, citada por Hewitt op. cit.). Pero tampoco se puede hablar de un rol progresista en cuanto al tipo de relaciones que mantiene con el campesino.

1989, 1990; Olivier de Sardan, 1995, Scoones y Thompson, 1994) o en problemas relativos a la información y a los costos de transacción que enfrentan los productores y que, desde el punto de vista de la nueva economía institucional, pueden explicar las "lógicas de rechazo o adopción" de paquetes tecnológicos por parte de los productores. Puesto que el tema de este texto está más referido a lo último nos concentraremos en sus supuestos y posibilidades explicativas.

Previamente, debemos recalcar que la nueva economía institucional (NEI) se basa en los criterios de un "individualismo metodológico"¹² expresado a nivel microeconómico, lo cual implica una serie de debilidades. Sin embargo, al nivel de la unidad doméstica ofrece una aproximación interesante que puede ser útil para encontrar variaciones entre diferentes unidades de producción y sus respuestas al cambio técnico o al mercado.

Para la NEI los agentes económicos no sólo son racionales como asume la teoría neoclásica, son, sobre todo, oportunistas. Esto quiere decir que no permanecen "cándidamente neutrales" en relación al otro, enfrascados únicamente en sus cálculos individuales para el beneficio propio. Ellos no dudarán en mentir, dar información distorsionada o incompleta, esconder, ofuscar para favorecerse a sí mismos. Si asumimos estos supuestos para el caso de innovación técnica descrito más arriba, corremos el riesgo de convertir de manera **a priori** a los productores campesinos de papa de las alturas de Tiraque y Carrasco en el **homo economicus** que vive sólo del mercado y para el mercado. Si bien es posible pensar que existen diferencias entre los campesinos en términos de información (como de conocimiento), en las redes de relaciones que establecen y que esconden los "secretos" que les permiten ubicarse en una mejor situación de oportunidad y que incluso pueden desorientar y confundir a otros productores al respecto, no es posible imaginar un comportamiento completamente oportunista en un medio donde el mercado es sólo una -si bien central e influyente- variable más del modo de vida campesino.

2.3 Dinámicas del conocimiento

Como se ha indicado la intervención de proyectos de desarrollo en la zona significó rápidos cambios en los patrones de cultivo, los cultivos mismos (nuevas variedades

¹² De acuerdo a esos criterios los fenómenos sociales se explican de tal forma que sólo involucran a individuos, es decir, sus propiedades, sus metas, creencias y acciones (Plateau s. f.).

que desplazaban a las antiguas), así como en la división del trabajo en la unidad doméstica; todo ello que por último condujo a una producción intensificada de papa mejorada en un área cada vez mayor. Las consecuencias no intencionales de la intervención fueron el reposicionamiento de los campesinos en relación a los nuevos actores presentes, campesinos que a su vez eran reposicionados por el estado, el mercado y las organizaciones no gubernamentales - para poder ser interlocutores válidos en el proceso de cambio tecnológico.

Este cambio, para el conocimiento local, significó una influyente e inesperada discontinuidad en su proceso de reproducción, el cual no había sido alterado de modo significativo ni por el sistema de producción de la hacienda ni por el proceso de reforma agraria y las nuevas políticas del estado populista de 1952. Afectaba, ciertamente, el cuerpo local de conocimiento, sus imágenes, nociones, representaciones, significados y también ese conocimiento en acción, sus prácticas en cuanto a uso de la tierra, conservación de suelos, métodos de riego, técnicas de cultivo, selección de semilla, etc. En pocas palabras, la gestión local de recursos naturales era profunda y constantemente afectada por la intervención.

A nivel de la unidad doméstica era inevitable tratar con nuevas clases y flujos de información, nuevos costos de transacción para establecer nuevos acuerdos (actualización del *capital social* y el rearmado de redes sociales) y para asegurar el acceso al mercado. Nuevos riesgos y oportunidades surgían para ser tomados en cuenta. Estrategias familiares particulares comenzaron a ser esbozadas orientando a la gente hacia los proyectos y el mercado o, por el contrario, estableciendo claramente una actitud de distanciamiento (la cual ha sido frecuentemente identificada como *resistencia o búsqueda de autonomía*)

Junto con el cambio técnico nuevas formas de organización fueron introducidas, grupos de productores dentro los que, con bastante frecuencia, campesinos con los mejores recursos y perspectivas eran reclutados, contribuyendo de esa manera a profundizar las diferencias sociales entre los campesinos. Es más, las nuevas organizaciones también implicaban discontinuidad o incluso interrupción para las prácticas de reciprocidad, redistribución y solidaridad alentadas por la organización comunal, puesto que los grupos de asociados incluían solamente algunos campesinos de cada comunidad, quienes no estaban sujetos a los beneficios y restricciones (derechos y obligaciones) dispuestas por organizaciones propias sino por organizaciones externas, cuyos antecedentes, objetivos y expectativas no eran, por cierto, los mismos que cualquier *comunidad campesina*, como organización,

podiera delinear.

Consiguientemente, en relación a los efectos y consecuencias del cambio técnico es posible percibir un proceso complejo de cambio a ambos niveles: el de comunidad y familia. En cuanto a la innovación tecnológica como tal, ésta no implicó definitivamente un proceso tranquilo de adopción paso a paso. Al contrario, complejas respuestas de adopción parcial, adaptación o incluso rechazo fueron entregadas por los campesinos, en función a sus intereses y su racionalidad. Así es posible ver que la gente es capaz de ejercer cierta reflexividad crítica para tomar decisiones, elegir o seleccionar partes de un paquete tecnológico que considera útiles, generando de esa forma la reorganización de sus procesos de producción, instituciones sociales o la gestión de recursos. Intervenciones de este tipo no siempre significan una amistosa adopción o una adaptación extravagante sino, a veces, una invariable y constante reproducción de mutua ignorancia (Hobart 1993).

A partir de esta experiencia y de otras similares en otras partes ya no es posible tomar el conocimiento sólo como una cuestión filosófica o epistemológica encapsulada en supuestos occidentales acerca de la ciencia y la realidad. Es necesario iniciar la desmistificación de las ideas existentes acerca de la ciencia y develar, por medio de un arduo trabajo de campo, cómo la producción del conocimiento surge de las prácticas cotidianas, encuentros contingentes y estrategias particulares para delinear, definir y usar ese conocimiento. La creación y transformación del conocimiento puede estudiarse apropiadamente si uno presta atención a cómo diferentes mundos-vida se intersectan generando puentes e interfases entre actores sabedores y capaces (científicos, burócratas, técnicos y campesinos). De esta manera, las performances de los actores, sus maniobras, discursos, juegos de lenguaje, luchas y disputas, y toda su imaginaria social resultan sumamente importantes para el análisis.

No se puede asumir que el conocimiento yace en sistemas culturales o institucionales autoreferenciales que guían o dictan (en términos de poder) el comportamiento grupal o individual. No es posible referirse a jerarquías o distinciones entre diferentes clases de conocimiento, ya sea en base a su origen, pedigree o autoridad (Arce y Long 1994). Al existir múltiples y diferentes marcos de conocimiento que se intersectan no existe más acuerdo alguno sobre el concepto de conocimiento. Todas esas formas de conocimiento se intersectan o chocan en la construcción de significado, acuerdos sociales y prácticas.

La existencia de las mencionadas intersecciones supone que no sólo se hacen presentes encuentros conflictivos (en virtud de lo cual se ha hablado de los campos de batalla del conocimiento) o discontinuidades que establecen la reproducción de la ignorancia. También es posible referirse a encuentros positivos en los que procesos de intercambio, asimilación o fusión pueden tener lugar. Este tipo de encuentros son descritos como *acomodo* entre diferentes repertorios¹³.

BIBLIOGRAFIA

ARCE, A. (1993), **Negotiating agricultural development: Entanglements of bureaucrats and rural producers in Western Mexico** (Wageningen: Landbouwniversiteit).

(1997), **The accountability of Commodities in a Global Market Place: The case of Bolivian Coca and Tanzanian Honey** (Wageningen).

ARCE A. y N. Long, (1992), "The dynamics of knowledge. Interfaces between bureaucrats and peasants", en: Long y Long (eds.) **Battlefields of knowledge. The interlocking of practice in social Research and development** (UK: Routledge).

(1994), "Repositioning knowledge in the study of rural development", en: D. Symes y A. Jansen (eds.) **Agricultural restructuring and rural change in Europe** (Wageningen: G.F y L.).

BOURDIEU, P. (1981), "Le capital social. Notes provisoires", en **Actes de la recherche en sciences sociales: revue bimestrielle**. No. 31.

BOX, L. (1989), "Knowledge, networks and cultivators: cassava in the Dominican republic, en: Long (ed.) **Encounters at the interface**.

¹³ En efecto, el campo del desarrollo rural supone no tanto una confrontación de epistemologías sino más bien un acomodo entre distintos repertorios de conocimiento basados en diferentes concepciones de sociedad y naturaleza , y las implicancias que estas diferentes cosmologías puedan tener para negociar y definir prácticas de desarrollo tales como participación , responsabilidad y eficiencia organizacional (Arce y Long 1994: 80).

(1990), **From common ignorance to shared knowledge. Knowledge networks in the Atlantic zone of Costa Rica** (Wageningen: Landbouwniversiteit).

COLEMAN, J. (1990), **Foundations of social theory** (USA).

FERNANDEZ, P. (1995), "Social and cultural capital in the urban ghetto: implications for the economic sociology of immigration", en A. Portes (ed.), **The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship** (New York: Russell Sage Foundation).

GIDDENS, A. (1984), **The constitution of society** (UK: Polity Press).

GRANOVETTER, M. and R. Swedberg (eds.), (1992), **The sociology of economic life** (USA: Westview Press).

HOBART, M., (1993), **An anthropological critique of development** (London and New York: Routledge).

JANVRY de, A. et al. (1989), "Agrarian structure, technological innovations, and the state", in: P. Bardhan (ed.), **The economic theory of agrarian institutions** (Oxford: Clarendon Press).

LIN, N. (1995), "Les ressources sociales: une théorie du capital social", in: **Revue française de sociologie**. XXXVI. 1995. 685-704.

OLIVIER DE SARDAN J. (1995), **Anthropologie et développement. Essai en socio-anthropologie du changement social** (Marseille-Paris: Apad-Karthala).

OSTROM, E. (1994), "Constituting social capital and collective action", in: **Journal of theoretical Politics** 6(4): 527-562. Sage publications.

PLATEAU, J. (s. f.), "The emergence of the New Institutional Economics", en: **The world bank and the issue of land reform**.

PLOEG van der, J. (1989), "Knowledge systems, metaphor and interface: the case of potatoes in the Peruvian Highlands", en: Long (ed.), **Encounters at the interface. A perspective on social discontinuities in rural development** (Wageningen: Landbouwniversiteit).

PORTES, A. (1995), "Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview ", in A. Portes (ed.), **The economic sociology of immigration.**

SCOONES I. y J. Thompson (1994), **Beyond farmer first. Rural people's knowledge, agricultural research and extension practice** (London: Intermediate technology publications).