

POLÍTICAS DE LIBERALIZACIÓN DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS DE USO DE LA TIERRA: CASO DE ESTUDIO EN LOS ALTOS VALLES ANDINOS DE VENEZUELA

Eliézer Arias¹

Recibido: 26-05-2003

Aceptado: 16-06-2003

RESUMEN

El artículo analiza las estrategias de supervivencia de una muestra de unidades domésticas agrícolas (UDAs) localizadas en un alto valle de los andes venezolanos. El caso de Pueblo Llano ilustra como las diferentes capacidades de las UDAs en sus diversas respuestas a nuevas estructuras de incentivos, pueden ser analizadas más eficazmente a través de un enfoque de “mercados reales” (tomando en cuenta las barreras sociales, culturales y políticas para acceder a los diferentes factores de producción) en vez de los “mercados abstractos” de la economía neoclásica ortodoxa. La investigación encontró que las estrategias más importantes utilizadas durante el período 1994-1999 en respuesta a las nuevas condiciones de mercado fueron una mayor extensificación en el uso de la tierra y un incremento en el uso de mano de obra como sustitutos a los cada vez más costosos insumos de capital. Sin embargo, estas estrategias no están sólo basadas en la oferta de tecnología (prácticas de manejo agrícola) y en la demanda del mercado, sino también en la habilidad de estas unidades para acceder a redes y adoptar enlaces con otros actores en diferentes esferas institucionales. **Palabras clave:** estrategias adaptativas, liberalización de mercados, Andes, Venezuela.

ABSTRACT

This paper analyzes the survival strategies of a sample of domestic agricultural units (DAU) located in a high valley in the Venezuelan Andes. The Pueblo Llano case study illustrates how the different capacities of DAUs in their diverse responses to new incentive structures can be analyzed more efficiently through a «real market» point of view (considering social, cultural and political barriers to access a different mix of inputs) rather than the «abstract markets» of pure neoclassical economics. The research found that the most important strategies used during the period 1994-1999 in response to the new market conditions were more extensive in land use and increased in the use of labor as a substitute for the more increasingly costly capital inputs. However, these strategies are not based on the supply of technology alone (agricultural management practices) and on market demand, but also by the unit's ability to access networks and foster links with other actors in different institutional spheres.

Key words: adaptive strategies, market liberalization, Andes, Venezuela.

¹ Ingeniero Agrónomo (UNEFM, Coro, Venezuela). M.Sc. en Desarrollo Rural (UCV, Maracay, Venezuela). M.Sc. en Estudios del Desarrollo (Universidad de Bath, Inglaterra). Ph.D. en Economía y Desarrollo Internacional (Universidad de Bath, Inglaterra). Postdoctorante adscrito al Departamento de Antropología del Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas (IVIC). Profesor contratado, Escuela de Economía, FACES-UCV. Dirección postal. Dep. Antropología, IVIC, Carretera Panamericana Km 11. Caracas 1020-A. Apartado Postal 21827. **e-mail:** earias@ivic.ve

RÉSUMÉ

Dans cet article, on analyse les stratégies de survivance d'un échantillon des foyers agricoles (UDAs) à Pueblo Llano, village localisé dans une haute vallée des Andes vénézuéliennes. Le cas de Pueblo Llano est pertinent pour illustrer que les diverses capacités de réponse des foyers domestiques agricoles à de nouvelles structures, peut être analysé à l'aide d'une approche de « marchés réels » : Nous en tiendrons compte des barrières sociales, culturelles et politiques pour avoir accès aux facteurs de la production.

Les résultats montrent que les stratégies les plus importantes employées pendant la période 1994-1999 comme réponse aux conditions de marché ont été, d'une part, une utilisation plus extensive des sols et, d'autre part, une augmentation de l'utilisation de main d'œuvre à la place des intrants et du capital, chaque fois plus chers. Cependant, ces stratégies ne se basent pas seulement dans l'offre technologique (pratiques agricoles) et dans la demande du marché, mais aussi dans l'habilité de ces foyers d'avoir accès et de participer à de réseaux conformés par d'autres acteurs en différenciant sphères institutionnelles.

Mots clés : stratégies adaptatives, libéralisation des marchés, Andes, Venezuela.

INTRODUCCIÓN

Los proponentes de la primera ola de programas “neoliberales” interpretaron la falta de acceso a los recursos por parte de los pobres rurales en términos de fallas de mercados. En este orden de ideas, una vez que se reducen estas limitaciones y son provistos los incentivos económicos correctos (“getting the prices right”), los pobres deberían disponer de un mejor acceso a los mercados (y por lo tanto a la tierra y al crédito) lo cual supondría un uso más eficiente de los recursos y por ende la superación de la pobreza rural. Esta visión de plasticidad de los mercados y de competencia paramétrica, sin embargo, deja de lado en sus supuestos las diferencias sociales y la forma cómo la confluencia de estructuras institucionales (locales y no locales) posibilitan o limitan el acceso a los mercados. Es decir ¿Con qué facilidad pueden diferentes categorías de agricultores hacer los ajustes necesarios dentro de los nuevos incentivos de mercado a fin de producir en forma rentable y sustentable sus productos, o cambiar de rubro agrícola o simplemente dedicarse a actividades no agrícolas? Estas preguntas parecen requerir explicaciones más realistas que tomen en cuenta no sólo las limitantes de precio, sino también las instituciones que pueden influir en como se hacen los ajustes en el acceso y uso de recursos.

El objetivo de este artículo es explicar cómo y por qué los cambios en la estructura macroeconómica pueden producir efectos divergentes en las estrategias de acceso y uso de la tierra por parte de grupos socialmente diferentes. La adopción y adaptación de estrategias alternativas de producción y reproducción son analizadas utilizando un enfoque de “mercados reales” (ver Arias, 2002). Se parte de la hipótesis de que las respuestas adaptativas de los hogares y comunidades rurales son diferenciadas según como ellos controlan y/o logran acceder a una serie de recursos no sólo materiales y humanos, sino también sociales, políticos y culturales. Es decir, que las condicio-

nes (p. ej. las características de los contratos, relaciones de parentesco, identidades sociales, relaciones patrón-cliente, etc.) bajo las cuales la gente logra acceso a los recursos productivos (tierra, capital, mano de obra, etc.) afectan la forma en que ellos los usan. Estas estrategias de uso no están sólo basadas en la oferta tecnológica (diferentes prácticas de manejo agrícola) y en la demanda del mercado, sino también en la habilidad de estas unidades para acceder a redes y adoptar enlaces con otros actores en diferentes esferas institucionales.

El artículo se apoya en un estudio longitudinal en el valle alto del municipio Pueblo Llano en el estado Mérida, Venezuela. Usando una muestra de 64 Unidades Domésticas Agrícolas (UDAs)², se llevó a cabo un análisis detallado de las estrategias de uso de la tierra de diferentes grupos socioeconómicos y el desarrollo de estas estrategias durante el periodo 1994 y 1999. La primera parte del artículo hace una breve descripción del área de estudio y de la metodología empleada. La segunda parte discute los efectos no esperados de las políticas de liberalización de mercados, particularmente de la papa, sobre los agricultores de la comunidad bajo estudio. La tercera parte analiza las diferentes estrategias agrícolas adoptadas por las UDAs. Finalmente, se hace un resumen de las conclusio-

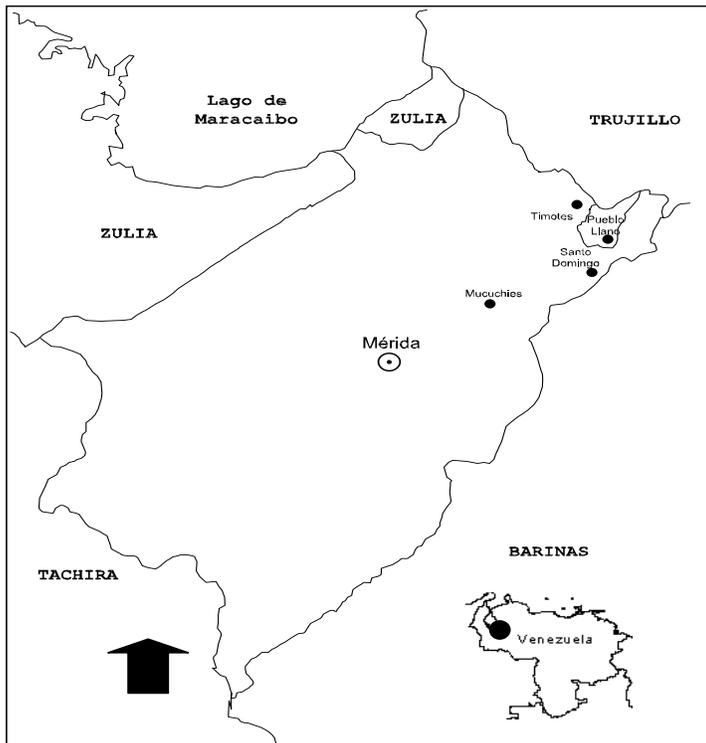
2 Sobre la base de esta muestra se construyó una tipología de UDAs de acuerdo con las diferencias en la posesión de recursos materiales y naturales por cada una de ellas en 1994. Esto se hizo con el fin de entender como los factores de riqueza material moldean el acceso a recursos y las estrategias de uso de la tierra. La posesión de bienes de riqueza material en la muestra de UDAs fue agrupada en tres activos tangibles: (a) tierra agrícola; (b) capital productivo; y (c) capital no productivo. Para cada tipo de activo un índice agregado fue estimado de acuerdo con el valor unitario para cada ítem. Finalmente, el índice agregado total de riqueza fue construido y la muestra de 64 UDAs fue jerarquizada en tres categorías usando el paquete estadístico SPSS para Windows. Los tres tipos de UDAs según el nivel de riqueza resultantes fueron: Grandes (n=8), Medianos (n=20) y Pequeños (n=36).

nes tanto teóricas como empíricas surgidas de la investigación.

1. EL ÁREA DE ESTUDIO

Esta investigación se basó en un estudio de caso realizado en la comunidad de Pueblo Llano, estado Mérida, entre los años 1994 y 1999. Pueblo Llano es un municipio rural de cerca de 10.000 habitantes que está ubicado en la parte nordeste del estado Mérida (8°53' - 9°1' norte y 70°34' - 70°43' oeste). El municipio en total cubre 9.550 hectáreas y coincide con los límites de la micro-cuenca del río Pueblo Llano (mapa 1). Pueblo Llano es relevante ya que siendo una de las principales comunidades productoras de papa de Venezuela, la apertura económica iniciada a principios de la década de los noventa³ expuso su producción a una férrea competencia (principalmente con la papa proveniente de Colombia) y a una mayor volatilidad en los precios (cuadro 1).

Mapa No. 1
Ubicación del caso de estudio



Fuente: elaboración propia.

3 En 1990 el gobierno de Venezuela eliminó las licencias de importación para la papa y redujo sus tarifas de importación. Por otro lado, basadas en sus objetivos de políticas comerciales comunes y las negociaciones adelantadas a fin de profundizar la integración económica andina, las autoridades de Colombia y Venezuela negociaron y aprobaron un área de libre comercio entre ambos países que comenzó a operar en marzo de 1992.

Cuadro No. 1

Precios nominales mensuales (1987-1999) en Pueblo Llano antes y después del convenio bilateral de liberalización con Colombia en 1993

	Media	D.E.	C.V.
Pre-liberalización	4,4	9,2	48,2
Post-liberalización	132,1	72	5,45

Fuente: FUDECO, varios años.
Cálculos propios.

La tendencia general en el valle de Pueblo Llano ha sido hacia la especialización en sólo dos cultivos: papa y zanahoria. La papa es el principal cultivo de Pueblo Llano con 2.460 hectáreas sembradas en 1999, lo cual representa un 56,4% del área total sembrada (MAC, 1999). El segundo cultivo en importancia fue la zanahoria que representó en 1999 36,8 % del total con casi 2.000 hectáreas sembradas (MAC, 1999). El cultivo de zanahoria es atractivo como alternativa a la papa debido a que requiere menos insumos de capital y tiene altos rendimientos por hectáreas. En el valle también son cultivados otros productos hortícolas perennales tales como repollo, remolacha, lechuga, cebollín y ajo, pero en muy baja proporción.

2. LAS POLÍTICAS DE LIBERALIZACIÓN DE MERCADOS Y LAS RESPUESTAS DE PRODUCCIÓN: EL CASO DE LA PAPA

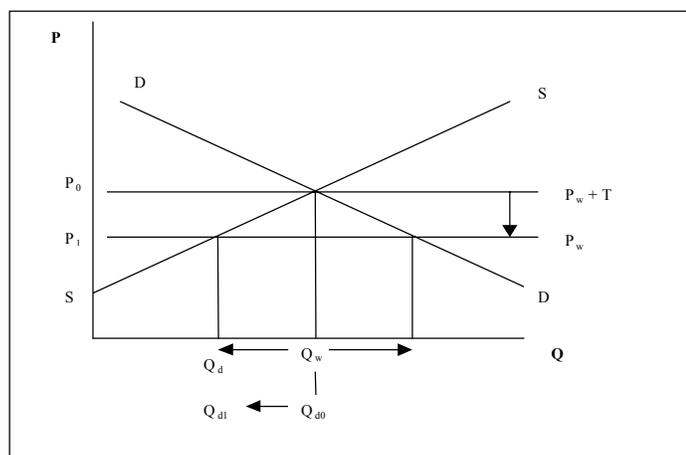
La economía neoclásica proporcionó las bases teóricas de la ola inicial de políticas de liberalización de mercados adoptadas por muchos países en desarrollo en la década de los 80. Este enfoque conceptualiza el "mercado" como un mecanismo de formación de precios consistente con las condiciones de equilibrio, donde individuos racionales y bien informados ajustan su comportamiento y producción a un precio determinado en el que la oferta es agotada y la demanda es satisfecha (Becker, 1976). Esta perspectiva ha sido aplicada efectivamente para analizar las políticas agrícolas y sus impactos en la producción agrícola, así como en las decisiones individuales de las UDAs (Colman y Young, 1989; Ellis, 1988). Por ejemplo, un enfoque neoclásico sobre la producción del principal cultivo de los altos valles andinos de Venezuela como es la papa y el comportamiento de los productores generaría las siguientes hipótesis acerca de los efectos de las políticas de liberalización de los mercados agrícolas (gráfico 1):

1. La reducción y eliminación de las tarifas de importación para la papa determinaría que los precios de la papa doméstica de un precio $P_0 (P_w + T)$ pasará a tener un nuevo precio $P_1 (P_w)$.

2. Esta reducción en los precios tendría como consecuencia la reducción de la producción de papa a nivel

doméstico de Q_{d_0} a Q_{d_1} .

Gráfico No. 1
Efectos esperados de la liberalización sobre las decisiones de las UDAs productoras de papa



3. Los productores locales en vez de producir papa tenderán a producir otros cultivos con ventajas comparativas o, aún más, a movilizar sus recursos hacia otras actividades productivas no-agrícolas.

4. Dada la política de reducir y eliminar el subsidio a ciertos insumos tales como fertilizante inorgánicos, semilla de papa, crédito, pesticidas, herbicidas y otros (representado por el movimiento ascendente en SS), es de esperar que los productores de papa tratarán también de sustituir estos insumos de capital por una mayor extensión de tierra y mano de obra, o simplemente se cambiarán hacia cultivos menos intensivos en capital.

Si analizamos cuidadosamente los datos agregados de producción de papa en Pueblo Llano, estos parecen coincidir con lo esperado del análisis microeconómico en las proposiciones 1 y 2. En el cuadro 2 se muestra los datos de precios estimados reales así como los costos y retornos económicos reales por hectárea de la producción de papa en el valle. Como se puede deducir de los datos, hubo una reducción significativa en los rendimientos por hectárea en el valle a partir de 1994 que influyó en las ganancias

Cuadro No. 2

Precios, costos y beneficios estimados para la producción de papa en Pueblo Llano, por hectárea (1994-1999)

Año	Precio unitario		Costo unitario		Rendimiento	Margen bruto		IPC, Julio de cada año Base=100 ⁽⁵⁾	Tasa de cambio Bs: US\$ ⁽⁶⁾
	(Bs/Kg) ^{p(1)}	US\$/t	(Bs/Kg) ⁽²⁾	US\$/t		Bs/ha	US\$/ha		
1994	56,9	335	21,5	126	16.354 ⁽³⁾	578.932	3.405		170,00
1995	63,1	372	49	289	16.600 ⁽⁴⁾	234.060	1.380		169,75
1996	126,6	392	100,9	313	17.300 ⁽⁴⁾	444.610	1.377		475,81
1997	184,3	376	114,3	233	18.000 ⁽⁴⁾	1.260.000	2.573		503,76
1998	198,1	371	177,2	332	15.200 ⁽⁴⁾	318.010	595		564,24
1999	189,4	312	177,3	292	14.882 ⁽³⁾	218.731	597		648,97
En precios constantes, base 1997									
1994	265,7		100,4		16.354 ⁽³⁾	2.703.555		21,4	
1995	189,2		146,9		16.600 ⁽⁴⁾	701.619		33,4	
1996	178,5		142,3		17.300 ⁽⁴⁾	626.829		70,9	
1997	184,9		114,7		18.000 ⁽⁴⁾	1.264.045		99,7	
1998	144,0		128,8		15.200 ⁽⁴⁾	230.855		137,6	
1999	111,9		104,7		14.882 ⁽³⁾	106.350		169,3	

Fuente: (1) MAC-UEDA-Pueblo Llano (1994-1999).

(2) MAC-UEDA-Pueblo Llano (1994-1998); Imprabelcha (1999).

(3) Basado en los datos de campo.

(4) Basado en los rendimientos nacionales de papa.

(5) (6) Banco Central de Venezuela (2002).

netas de la economía agrícola local. Aun cuando el precio nominal de la papa se incrementó, éste no equiparó el aumento de la inflación y la variación de la tasa de cambio. Estos factores, junto a la reducción de los rendimientos, han resultado en la caída de los márgenes reales de utilidad desde 1995, con la excepción de 1997 cuando los rendimientos por hectáreas aumentaron. Por ejemplo, mientras en 1994 el margen real de utilidad fue alrededor de 2.703.555 Bs/ha, este valor cayó a 106.350 Bs/ha en 1999. Esta tendencia decreciente en los márgenes reales de la rentabilidad de la papa en Pueblo Llano podría tener efectos negativos en aquellas UDAs que no tienen la capacidad o flexibilidad de movilizar los recursos productivos hacia otros cultivos menos vulnerables a cambios de políticas, o simplemente hacia actividades remunerativas no agrícolas⁴.

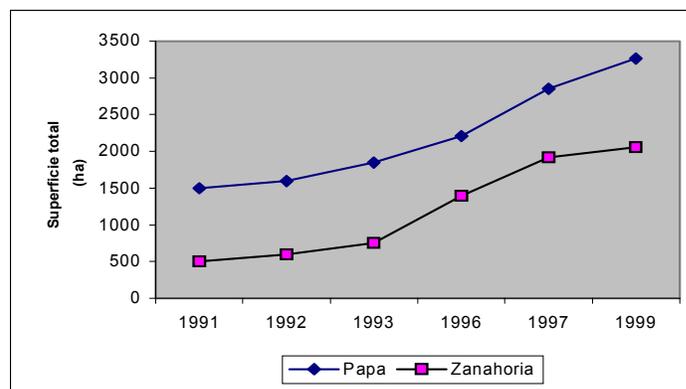
Las proposiciones 3 y 4, sin embargo, parecen no coincidir del todo con lo observado en Pueblo Llano. Es decir la producción de papa en la comunidad no ha caído tan rápidamente como era de esperarse y según cifras oficiales ésta se ha incrementado en los últimos años (gráfico 2). Esto parece ser así debido a que muchas de las UDAs han logrado sustituir los costosos insumos de capital por una expansión en el uso de la tierra y de la mano de obra (proposición 4). Como veremos más adelante, ha sido esta capacidad de negociar en estos dos mercados la que podría explicar por qué los productores de Pueblo Llano en forma agregada han logrado reducir sus costos marginales por debajo de la reducción de los ingresos marginales de los productos (cuadro 2).

Por otra parte, la disminución en la dependencia de ingresos económicos provenientes de actividades dentro de la unidad agrícola tampoco parece haber cambiado tan

4 Este resultado parece contradecir lo expuesto por Linares y Gutiérrez (2002). Estos autores encontraron que los productores de papa de Pueblo Llano obtuvieron "ganancias reales" muy superiores al "costo de oportunidad real del dinero" (medido por la tasa de interés real pasiva promedio). Esto les hace concluir que la producción de papa en dicho municipio mejoró sus "niveles de competitividad" en el mercado nacional en la década de los noventa (Linares y Gutiérrez, 2002: 43-44). La principal razón de la incoherencia entre el resultado presentado y lo señalado por estos autores, radica en los altos niveles de productividad sugeridos por estos últimos, los cuales son debatibles. Hay una serie de factores que han limitado el mejoramiento de la productividad y la calidad de la papa en Pueblo Llano y en otras zonas de la región, entre ellos resalta el uso de semilla de baja calidad. La falta de semilla mejorada genéticamente y adaptada a la región está asociada no sólo al aumento y variabilidad de la tasa de cambio sino también al debilitamiento institucional de los organismos de investigación agrícola en Venezuela, responsables de su producción. Esto aunado al problema de la falta de estadísticas confiables sobre rendimientos y otras variables de producción hace que el tema de la competitividad de la papa deba ser analizado cuidadosamente.

drásticamente. El cuadro 3, aun cuando no muestra la variación en el portafolio de ingresos de las UDAs estudiadas, señala que la dependencia en esta actividad principal sigue siendo alta (65,8%).

Gráfico No. 2
Superficie total de papa y zanahoria en Pueblo Llano; varios años



Fuente: elaboración propia.

Cuadro No. 2

Portafolio de ingresos de las UDAs a nivel agregado (%) 1999	
Actividad	%
Ingresos netos provenientes de cultivos, como porcentaje relativo del ingreso total	65,8
Ingresos no provenientes de cultivos, como porcentaje relativo del ingreso total	34,2
Actividades comerciales ligadas a la agricultura (%) ^a	12,3
· Venta de mano de obra agrícola (%)	16,1
· Actividades no agrícolas (%)	6,8

(a) Las actividades comerciales incluyen los ingresos netos provenientes de empresas propias tales como: comerciante de insumos de capital o de productos, prestamista, detallista.

Fuente: Trabajos de campo 1994-1999.

Cálculos propios.

3. ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS DE USO DE LA TIERRA EN PUEBLO LLANO

Lo anterior parece indicar que los productores paperos de Pueblo Llano han sido capaces de ajustar sus costos de producción a fin de continuar en la agricultura y particularmente en la producción de papa para el consumo nacional. Aun cuando entre las posibles razones de este efecto no esperado (al menos por la economía neoclásica) estarían aquellas de resistencia política adoptadas por los productores de la región, por razones de espacio esta sección se centrará solo en aquellas estrategias adaptativas de uso de la tierra. En esta sección serán descritas y discutidas cuatro principales estrategias relacionadas con la activi-

dad agrícola, ellas son: (i) la dispersión de parcelas; (ii) los arreglos de tenencia; (iii) el patrón de cultivo y (iv) los procesos de intensificación y extensificación de la tierra.

3.1. DISPERSIÓN DE PARCELAS

Una de las principales características de los altos valles andinos de Venezuela es que su paisaje está cubierto en su mayoría por pequeñas parcelas dedicadas a la agricultura. En el caso de Pueblo Llano, según datos preliminares del último Censo Agrícola de 1997, el promedio de estas parcelas era de 2,8 hectáreas (MAC, 1998). Esta fragmentación de la tierra en pequeñas parcelas ha ocurrido en parte por las reglas, aun vigentes, de herencia divisible o partible (aún cuando no es la única explicación, como veremos más adelante). Algunos autores han identificado este proceso de fragmentación de la tierra como uno de los factores limitantes de la productividad agrícola (Clay *et al.*, 1998; Ellis, 2000; MacPheson, 1982). Por una parte, tamaños de parcelas sub-óptimos son considerados como una barrera para ciertas innovaciones tecnológicas y, por otra, se asocian con altos costos de transacción (principalmente el tiempo y la organización requerida por la distancia entre las parcelas) y menos incentivos para hacer mejoras de tierra. Sin embargo, en el caso del valle de Pueblo Llano la mayor dispersión de parcelas, parece ligado a una estrategia para reducir riesgos de producción inherentes a este ambiente natural impredecible. En este sentido, esta estrategia de producción puede estar más ligada a minimizar estos efectos, y por lo tanto, a disminuir la probabilidad de reducción de sus ingresos y/o nivel de vida, que orientada hacia la maximización de la productividad.

La dispersión geográfica de las parcelas en ecosistemas tan diversos y dinámicos como los altos valles andinos, puede significar intentos por optimizar el acceso a la tierra de todos los tipos en un paisaje natural heterogéneo. El mismo Ellis (2000: 32) señala que “algunas localidades como las zonas montañosas y de colinas pueden representar cambios rápidos de gradiente en distancias muy

cortas, permitiendo una alta diversidad de nichos de subsistencia.” En el valle de Pueblo Llano, por ejemplo, se encuentra esta diversidad y dinamismo en el paisaje agroecológico la cual incluye la presencia de varios gradientes altitudinales, diferentes grados de pendiente (entre 0 y 75%) y pedregosidad, diversos sitios geomorfológicos (mesetas, terrazas, conos), una variedad de tipos de suelo e intensidad de manejo. Autores como Goland (1993) y Lewis (1989) señalan que la dispersión de parcelas sobre diferentes nichos agro-ecológicos es una respuesta de los agricultores a ambientes de alto riesgo. Esta dispersión permitiría a un productor mantener diferentes tipos de tierra y cultivos (que están sujetos a diferentes tipos de riesgo, tales como heladas, condiciones de los suelos, ataques de plagas y enfermedades, etc., que pueden estar localizadas espacialmente), al mismo tiempo.

La estrategia de diversificación de las parcelas cultivadas es definida y medida en esta investigación por el cambio en el número total de parcelas bajo cultivo (en propiedad y/u otro tipo de tenencia) entre 1994 y 1999. De acuerdo con la información generada a partir de las 64 UDAs, en 1994 había 166 parcelas bajo cultivo en contraste con un total de 210 parcelas reportadas en 1999. Este cambio representó un incremento del 26,5% en el número total de parcelas sembradas durante el período estudiado. No obstante, es interesante hacer notar que el área total sembrada aumentó levemente durante el mismo período. Mientras en 1994 la mediana de la superficie total sembrada fue 1,8 hectáreas, en 1999 la mediana fue 1,9 hectáreas (cuadro 4). Por otra parte, esta estrategia de diversificar el número de parcelas a lo largo del valle no fue una práctica disponible para todos. Como muestra la Tabla 2, entre el período 1994-99 14,1% de las UDAs redujeron el número de parcelas en operación, en contraste con el 34,3% de las UDAs que lograron acceder a parcelas adicionales. El resto, 51,6%, mantuvo el mismo número de parcelas operativas. En este último grupo esto no significa que se estaban cultivando las mismas parcelas o la misma superficie en 1999 que en 1994. La

Cuadro No. 4

Cambios en el acceso a la tierra (incluidas las parcelas en propiedad privada y en medianería)						
Mediana número de parcelas 1994 (unidad)	Mediana número de parcelas 1999 (unidad)	Mediana superficie total 1994 (ha)	Mediana superficie total 1999 (ha)	Porcentaje de UDAs que redujeron número de parcelas (%)	Porcentaje de UDAs que mantuvieron número de parcelas (%)	Porcentaje de UDAs que aumentaron número de parcelas (%)
2,0	3,0	1,8	1,9	14,1	51,6	34,3

Fuente: elaboración propia, a partir de diversos trabajos de campo realizados durante el lapso 1994-1999.

estrategia de diversificar o no diversificar el número, superficie y localización de las parcelas en Pueblo Llano nos da un punto de entrada para entender el resto de las estrategias agrícolas. Esto es debido a que las diversas estrategias de extensificación e intensificación de la tierra, arreglos de tenencia de la tierra y de escogencia de patrones de cultivo pueden estar correlacionadas con la posibilidad o limitación para acceder a más tierra.

3.2. ARREGLOS CONTRACTUALES DE TENENCIA DE LA TIERRA

Como podemos ver, la mayoría de las UDAs en Pueblo Llano han tratado de diversificar su acceso a tierras a lo largo del valle. Sin embargo, en el cuadro 5 se observa que un porcentaje importante (29,7%) de UDAs no tienen acceso a tierras en propiedad, lo cual parece contradecir la generalización que ciertos autores hacen de que la mayoría de las UDAs en el valle son propietarias de tierra. Esto último sería cierto si se toma en cuenta el porcentaje de UDAs que tienen algún tipo de acceso a la tierra a través de otros contratos de tenencia. Si es así, y como se observa en el cuadro 5, el 98,3% de las UDAs parecen tener acceso a algún lote de tierra. Ahora bien ¿cuáles han sido las estrategias y tipos de negociación que han hecho posible este incremento en el acceso a nuevas parcelas, particularmente en el caso de los sin tierras o cuasi sin tierras?

De acuerdo con los datos colectados, todo parece indicar que la mayoría de las nuevas parcelas en producción en los últimos años ha sido posible a través de contratos de medianería (cuadro 6). En 1994, los datos de campo mostraron que 63% de la muestra tenía al menos una parcela con algún tipo de arreglo de medianería. En 1999, usando la misma muestra, se encontró que la proporción

de UDAs con parcelas cultivadas en medianería se había incrementado en 4%, muy por encima de los otros tipos de arreglos de tierra / mano de obra. En el caso del arrendamiento de renta fija, pocas UDAs reportaron usarla y su proporción entre 1994 y 1999 varió poco. El uso de la explotación directa usando mano de obra asalariada, la segunda en importancia, disminuyó en el mismo periodo de 31% a 28%.

Cuadro No. 6

Porcentaje de parcelas cultivadas bajo diferentes estrategias de tenencia en Pueblo Llano (%) (1994-1999)		
Tipo	1994	1999
Directa/mano de obra	31%	28%
Medianería	63%	67%
Renta fija	6%	5%

Fuente: elaboración propia, a partir de diversos trabajos de campo realizados durante el lapso 1994-1999.

Es importante señalar que los agricultores, de acuerdo con su acceso a la tierra y otros recursos materiales, pueden dividir sus parcelas usando diferentes tipos de contratos. Algunas parcelas pueden ser cultivadas usando mano de obra paga y otras a la vez usando arreglos de medianería. Un mismo agricultor puede ser en una parcela el propietario y en otra ser un mediero. El gráfico 3 ilustra el porcentaje de UDAs que usan una simple o más compleja combinación de arreglos contractuales para cultivar sus diversas parcelas. Según esto, parecería que cultivar tierras como *mediero* (el que trabaja la tierra de otro en medianería) es la principal forma de acceso a la tierra por UDAs sin tierras o cuasi sin tierras en Pueblo Llano, con 27% del total de la muestra.

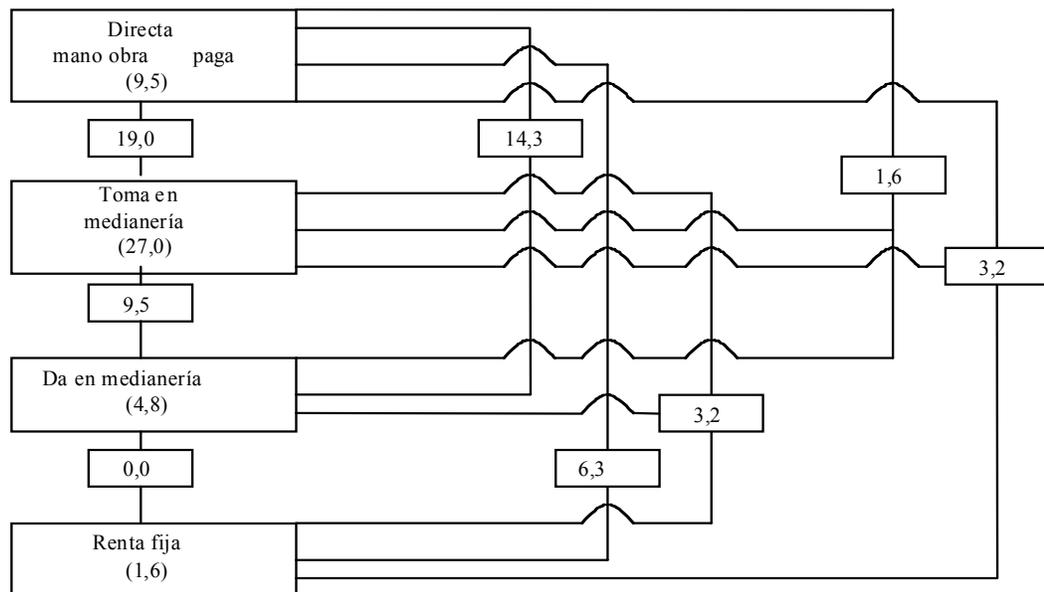
Cuadro No. 5

Distribución de la tierra en propiedad y total cultivada según tamaño rango de superficie en Pueblo Llano, 1999								
Rango de superficie	Tierras en propiedad cultivadas				Tierras totales cultivadas			
	Número de UDAs	%	Hectáreas totales	%	Número de UDAs	%	Hectáreas totales	%
Sin tierras	19 ^a	29,7	0,0	0,0	1	1,7	0,0	0,0
> 0-2,5 ha	29	45,3	28,2	25,7	34	53,1	50,5	25,2
> 2,5-5 ha	12	18,75	39,7	36,2	20	31,3	68,6	34,3
> 5 ha	4	6,25	38,1	38,1	9	14,1	81,1	40,5

(a) De ellos, sólo cuatro esperan heredar alguna tierra.

Fuente: Trabajos de campo 1994-1999.

Gráfico No. 3
Combinación de arreglos de tenencia de la tierra
en Pueblo Llano (%), 1999



Fuente: elaboración propia, con base en trabajo de campo realizado en 1999.

De acuerdo con el mismo gráfico, el segundo y tercer tipo de tenencia más importantes son las combinaciones de explotación directa y la de tomar tierras en medianería (19%) o dando tierras en medianería a otros (14,3%). El primer arreglo es usado principalmente por pequeñas UDAs que tienen poca tierra en propiedad o parcelas localizadas en áreas donde los retornos económicos son muy bajos para mantener sus ingresos estables. Tomar tierras en medianería les posibilita el acceso a más tierras, pertenecientes a otros propietarios (tanto pequeños como grandes, con algún o ningún tipo de parentesco). Dar tierras en medianería es más comúnmente practicado por propietarios que controlan cierta cantidad de tierras, pero que les falta mano de obra para trabajarlas, y/o que debido a la actual crisis económica, les falta suficiente capital financiero para invertir en más tierra. Estas UDAs pueden compartir los costos de producción con otras UDAs (pequeñas o grandes) que tengan alguna o ninguna relación filiar (sea real o ficticia), y/o con comerciantes de productos y/o insumos agrícolas, a través de algún tipo de medianería.

En Pueblo Llano se encontró que la mayoría de los arreglos de medianería son contratos orales y *ad hoc* que están basados en lealtades y confianza entre los socios. Sin embargo, crear estos lazos entre socios es difícil en la dinámica del mercado de la tierra encontrada en Pueblo

Llano, donde “los socios” pueden variar notablemente de cosecha a cosecha. Los contratos no son permanentes y ninguna de las partes tiene el derecho de continuar el arreglo más allá de una cosecha. De acuerdo con sus actuaciones durante la cosecha, los socios deciden renovar o no el contrato.

En el valle se observaron dos estrategias que parecen buscar disminuir esta incertidumbre en los contratos. Una es la presencia de contratos de medianería entre socios con algún tipo de relación filiar. La otra es la de mantener relaciones de medianería a largo plazo (más de cinco años), principalmente entre no familiares. Estas dos estrategias parecen resolver el problema de cumplimiento de contrato que algunos autores han asociado con la medianería (Hayami y Otsuka, 1993) debido a que la creación y fortalecimiento de vínculos entre socios podría inducir a una forma de comportamiento “moral” que incentiva el altruismo y previene engaños entre las partes (Sadoulet *et al.*, 1995). El hecho de que estas dos estrategias de tenencia involucran relaciones de largo plazo (relaciones repetidas infinitamente entre patrón-agente), los incentivos a comportamientos oportunistas podrían verse reducidos.

En el caso de Pueblo Llano, se encontró que los contratos de medianería que involucraron alguna relación de parentesco entre propietario y mediero aumentaron en un 15,5% entre 1994 y 1999. Este aumento fue mayor en los

grupos pequeños (significativo al 0,15, $p=0,1374$). Por el contrario, los contratos de medianería sin relación de parentesco entre propietario y mediero se redujeron en un 6,4% en el mismo período.

En relación con los contratos de largo plazo, es interesante entender como aquellas UDAs que proveen tierra y/o mano de obra en la medianería crean lazos y lealtades que puedan sostener los contratos hasta por cerca de tres décadas, como fue encontrado en algunos casos. Muchos modelos que analizan la medianería muestran la relación propietario-mediero como un contrato de trabajo de corto plazo, cuando en la práctica la relación es más probable que refleje una sociedad de largo plazo, en donde el mediero lleva a cabo una variedad de tareas de manejo y puede permanecer con el propietario por varios años (DeWeaver y Roumasset, 2001). En algunos casos estos contratos de largo plazo permiten a los sin tierra o cuasi sin tierra cierto grado de independencia y margen de maniobra para decidir como gerenciar la unidad productiva. Según algunos autores, relaciones de largo plazo pueden permitir a los socios ajustar ciertas desigualdades previas a través de intercambios futuros (Acheson, 1985). Cuando al mediero se le garantiza permanecer largo plazo, sus derechos de ingreso se aproximan más a los derechos de control residual de los que el mediero disfrutaría si fuera el dueño de la tierra. En tales casos, aunque el socio principal pueda aprovecharse de las ventajas de estos lazos de lealtad para asegurar su acceso a mano de obra barata, el mediero puede sentir que él le debe una deuda moral (y a menudo económica) con su patrón. Por otro lado, puede ser que para ambas partes sea una estrategia para dispersar los riesgos, no sólo en el espacio, como se discutió antes, sino también en el tiempo. Esto involucra entrar en un conjunto de contratos de medianería sobre diferentes períodos de tiempo en diferentes parcelas. En este sentido en algunos casos las personas pueden estar interesadas en invertir tiempo en crear lazos fuertes con sus socios. En otros casos podrían estar más interesados en contratos de corto plazo a fin de acceder a uno o más recursos escasos (p. ej. falta de semilla de papa) en circunstancias particulares.

Dentro de la variedad de tipos de arreglos de medianería practicados en Pueblo Llano, las relaciones de largo plazo de UDAs tomando tierras en medianería aparecen con más frecuencia con un 41% del total de casos utilizando este tipo de contrato de tenencia. Esto puede ser explicado por la importancia que para el mediero representa el crear lazos con los propietarios, no solamente para mantener el acceso a la tierra y recibir otras ayudas como créditos o alojamiento, sino también para acumular conocimientos acerca de la predictibilidad de las acciones futuras de los propietarios. Obviamente estos contratos de largo plazo

pueden implicar, en algunos casos, un elemento coercitivo de parte del propietario hacia el mediero. Si el mediero ha acumulado una deuda grande con su patrón este último puede forzarlo a permanecer trabajando para el propietario hasta que la deuda sea cancelada. Este tipo de coerción, sin embargo, no es totalmente transparente, sino en forma de relaciones de parentesco o patrón-cliente que limitan al mediero en terminar la relación.

Así mismo un 25% de las UDAs con algún tipo de contrato de medianería están asociadas a arreglos de tomar tierras en medianería a corto plazo, lo cual puede significar que estos medieros tratan de negociar los términos de los contratos de forma tal que tengan la flexibilidad para echar abajo contratos que sean poco favorables para ellos y negociar sus recursos con otros propietarios. Esto puede ser particularmente importante dada la calidad decreciente de algunas parcelas debido al ataque de plagas y enfermedades, baja fertilidad del suelo y deterioro de los sistemas de riego. No obstante, la implicación que se extrae de esto es que los medieros puedan comportarse de forma oportunista al terminar sus contratos y tomar su próxima mejor opción de empleo en parcelas de mejor calidad y mejores términos del contrato. El dilema que surge de esta estrategia puede ser la pérdida de la reputación del mediero y honor social, al fracasar en cumplir sus obligaciones contractuales.

El mapa 2 muestra un ejemplo de diversificación en el número y ubicación de parcelas en producción por una UDA. En el mismo se puede observar cómo esta UDA ha logrado ganar acceso a diferentes parcelas bajo diferentes estructuras de tenencia, no sólo en el espacio sino también en el tiempo. La principal forma de tenencia de esta UDA es la medianería, aunque sus miembros han sido también capaces de comprar una parcela y uno de ellos (la esposa) heredó otra parcela.

3.3. PATRÓN DE CULTIVO

Para 1999, de acuerdo con datos oficiales, los dos principales cultivos cubrían el 93,2% del área total cultivada en Pueblo Llano (4.365 hectáreas). Según el gráfico 4 esto representó un incremento en la proporción de 5,9% en el periodo 1994-1999. Este dato, sin embargo, contrasta con los datos de campo obtenidos en 1999 que muestran una tendencia a reducir la proporción compartida por estos dos cultivos en comparación a 1994. Aún así la proporción es más grande que la encontrada a principio de la década de los ochenta. En este estudio, la estrategia de especialización fue compartida por 87,3% de la muestra de UDAs en 1994 y 80,1% en 1999⁵.

5 Para los propósitos de este análisis se ha asumido que productores agrícolas especializados son aquellos que tienen más del 65% de sus parcelas cultivadas con sólo uno o dos cultivos (en particular papa y zanahoria) por una o dos cosechas en el año.

Mapa No. 2
Un caso de diversificación de parcelas en Pueblo Llano, 1994-1999

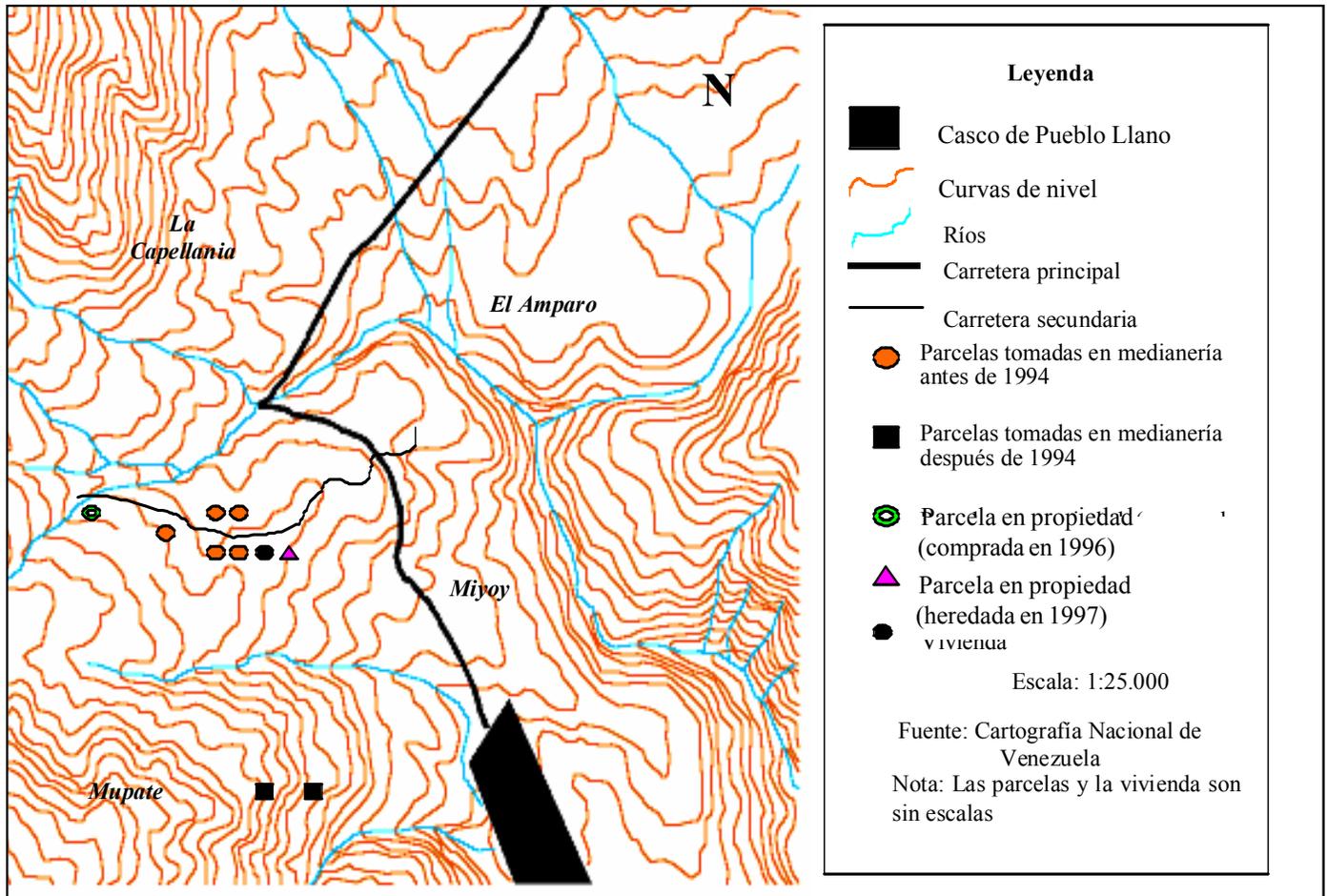
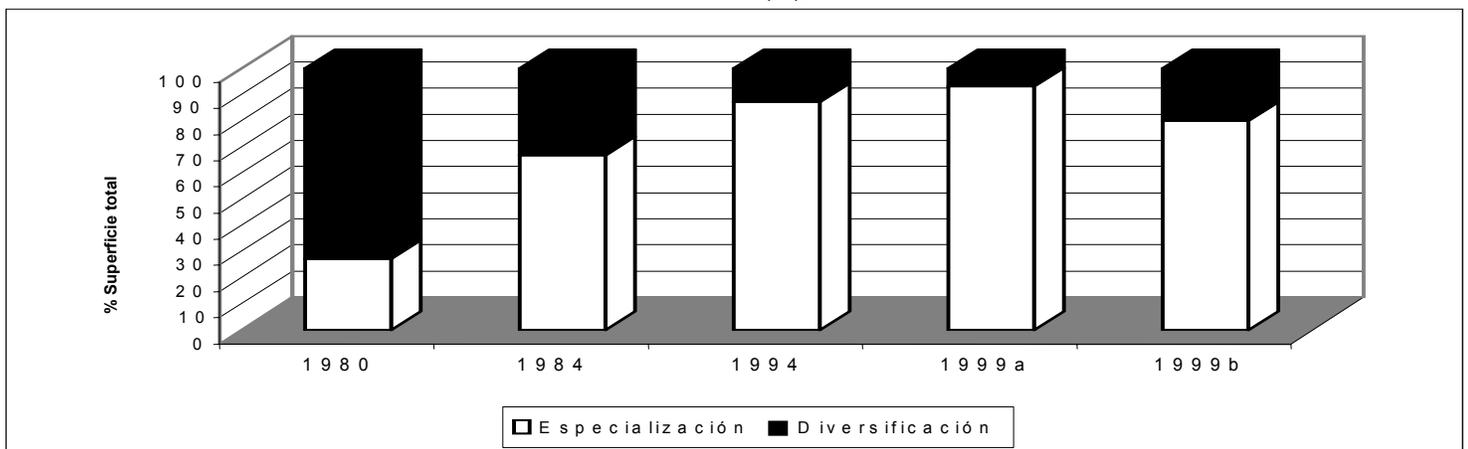


Gráfico No. 4
Cambios en los patrones de cultivo (especialización vs. diversificación) en Pueblo Llano (%), 1980-1999



Fuentes: Scorza (1983); Henríquez (1984); MAC (1999a); cálculos propios con base en trabajos de campo (1994, 1999b).

Los datos de campo también mostraron que la tendencia agregada es a reducir la superficie con papa (una reducción media de 0,6 hectáreas por UDA entre 1994 y 1999) y aumentar la superficie de zanahoria (una media de 0,2 hectáreas por UDA más que en 1994). Por lo tanto, parece que hubo una proporción de UDAs sembrando papa en 1994 que se movieron a sembrar zanahoria u otro cultivo en 1999.

Ahora bien, aun cuando este movimiento podría predecirse (según el análisis neoclásico), debido a la disminución en la rentabilidad de la papa, es importante notar que aún la mayoría de las UDAs, particularmente las más pequeñas, son altamente dependientes de estos dos cultivos y en especial de la papa. Por un lado, mientras las UDAs grandes y medianas tienen un rango de especialización entre 70% y 77%, las UDAs de baja riqueza material tienen un rango entre 80% y 96% de sus parcelas cultivadas con los dos cultivos. Por otro lado, si tomamos en cuenta la diferencia entre cambios en el número de hectáreas cultivadas con papa y zanahoria entre 1994 y 1999, encontramos que hay una diferencia significativa en el área de papa entre los tipos de UDA (ver cuadro 7). De acuerdo con estos datos, parece evidente que los grupos con estatus de riqueza grande y mediana redujeron la superficie sembrada con papa en una mayor proporción, en el lapso de cinco años estudiados. En contraste, en las categorías de UDAs más pequeñas la proporción de la superficie sembrada con este cultivo tendió más bien a incrementarse. Esto parece indicar que las categorías mejor posicionadas han sido más flexibles en su habilidad para reducir su dependencia de un cultivo que, en el actual contexto, está caracterizado por la alta volatilidad de precios y problemas generados por una mayor incidencia de plagas y enfermedades que han disminuido la calidad del producto y por ende su valor en el mercado.

Cuadro No. 7

Cambios en el área total sembrada con papa y zanahoria 1994-1999 (ha)				
	Grandes	Medianos	Pequeños	Total
Cambios en la superficie de papa	-2,1	-1,0	0,3	-0,6
Cambios en la superficie de zanahoria	1,8	0,2	-0,1	0,2

Fuente: cálculos propios, con base en trabajo de campo 1994-1999.

3.4. ESTRATEGIAS DE USO DE LA TIERRA

Dada la variabilidad de patrones de dispersión de parcelas tanto en número, ubicación y tenencia discutidos arriba, no es sorprendente encontrar que las estrategias de uso de la tierra puedan también variar según la tipología de UDAs. En Pueblo Llano antes de las políticas de ajus-

te estructural iniciadas en 1989 casi todas las UDAs analizadas en la muestra estuvieron involucradas en una especie de carrera hacia la intensificación, la cual fue estimulada por los grandes subsidios del Estado dirigidos a la producción de productos agrícolas de gran demanda urbana. Sin embargo, las políticas macroeconómicas y de reforma comercial aplicadas por el estado en los años 1990 han determinado en buena parte que la principal estrategia de uso de la tierra en Pueblo Llano durante los últimos años haya sido la extensificación agrícola. Esta estrategia está basada en la reducción en el uso de algunos de los insumos de capital, entre ellos el uso de semilla certificada y fertilizantes inorgánicos por unidad de tierra sembrada de papa, a la par de un aumento en el número y superficie de lotes en producción.

Ahora bien, así como la gente emplea recursos sociales y culturales para expandir parcelas, el acceder a este tipo de recursos también podría explicar porque la gente aún puede mostrar cierta flexibilidad en lograr recursos materiales y humanos escasos tales como insumos de capital y mano de obra. Por una parte, el hecho de que el acceso a recursos materiales y financieros subsidiados se haya limitado, aunque el acceso al recurso humano (mano de obra agrícola) aún puede ser negociado, pudiera explicar por qué en Pueblo Llano los agricultores se mantienen sembrando papa y en muchos casos aumentando las parcelas en producción. Como veremos más adelante el incremento de la presencia de mercados informales para aceptar a los diferentes insumos de capital (incluido el crédito), ha permitido que muchas UDAs se mantengan en la actividad agrícola aunque a costa de la pérdida de su autonomía financiera.

Según los datos de la encuesta de 1999, los únicos insumos que los agricultores manifestaron haber aumentado en mayor proporción, en el periodo bajo estudio, fueron los agroquímicos y la mano de obra. En el primero, particularmente los agroquímicos usados para el control de plagas y enfermedades, un 56% de la muestra de UDAs reportó haber aumentado su uso en comparación con 1994. Con respecto a la demanda por mano de obra paga, un 48,4% de los encuestados respondieron haber aumentado su utilización. Estos valores contrastan con aquellas UDAs que esporádicamente respondieron haber aumentado el uso de otros insumos de capital, tales como los fertilizantes orgánicos (26,6%), fertilizantes inorgánicos (4,7%) y semilla certificada (9,4%)⁶. En los siguientes

6 El análisis de los cambios en el uso de insumos de producción incluye un índice de cambio para el periodo 1994-1999 y es relevante para al menos una de las parcelas bajo cultivo. Cada insumo fue categorizado y codificado conforme con sus cambios como: -1=menos; 0=igual; 1=más. Este análisis está basado solamente en los datos obtenidos para la producción de papa.

parágrafos se buscará analizar cada uno de estos componentes y las principales estrategias de las diferentes UDAs para lograr acceder a ellos o sustituirlos.

Es interesante analizar cómo, a pesar del incremento en los precios de los principales agroquímicos, su uso se ha mantenido y aún incrementado en los últimos años. Una de las principales razones de esta tendencia parece estar asociada al aumento, en los últimos años, en la incidencia y ataque de plagas y enfermedades, lo cual indicaría una creciente tolerancia de éstas a los tratamientos químicos y explicaría por qué las altas dosis de agroquímicos administrados en muchas parcelas. Por otro lado la flexibilización en los controles de papa importada para semilla y consumo, debido al menor control en las regulaciones fitosanitarias, podría haber facilitado la entrada de nuevas plagas y enfermedades.

El hecho que un alto porcentaje de las UDAs aún mantengan cierto margen de maniobra para acceder a estos insumos parece estar asociado a algunos mecanismos de mercado que han mejorado el acceso a estos insumos críticos en la producción de papa. Por una parte, a partir de 1994 se han incrementado las relaciones de crédito entre productores y casas comercializadoras de insumos químicos. Mientras en 1994, el 23,4% de las UDAs de la muestra tenía acceso a crédito en insumos de las empresas expendedoras de insumos, para 1999 esta proporción aumentó a más del doble con 54,7%. Esto contrasta con la reducción en el acceso al crédito formal por las UDAs estudiadas que disminuyó en el mismo periodo de 20,3% a sólo 1,6% (ver cuadro 8).

Es importante destacar que son las UDAs con mayor cantidad de activos materiales y financieros las que presentaron en proporción los mayor índices de incrementos en el uso de agroquímicos. Esto indicaría que son estas unidades las que tienen mayor poder de negociación para acceder en mejores condiciones de mercado a estos insumos. En el lado opuesto de la tabla los miembros de los grupos más pequeños parecen haber mantenido sólo marginalmente la intensificación basada en el uso de estos insumos. Para estas UDAs la aplicación de menos agroquímicos puede ser una manera de reducir su dependencia de comerciantes de insumos, aun cuando el dilema de esta estrategia está en su mayor vulnerabilidad a bajos retornos económicos debido a los altos riesgos en la pérdida de las cosechas. Aún así muchas de estas unidades logran acceder a estos insumos a través de los propietarios con los cuales crean arreglos de medianería. No obstante, en estos contratos muchos de los insumos aportados por los propietarios se hacen en calidad de préstamos, los cuales al final de la cosecha son descontados (p. ej. pagando no sólo el precio de los productos a ese momento sino también los intereses acumulados) a los

medieros de su parte de las ganancias. Esta relación, donde se vinculan más de un mercado (tierra, mano de obra, insumos y productos finales agrícolas y crédito) es muy compleja y será abordada en otro artículo donde se discutirá con más profundidad los tipos de medianería encontrados en muchos de los altos valles andinos de Mérida.

En el caso de aquellas UDAs que reportaron un mayor uso de mano de obra agrícola ésta podría ser explicada a través de diferentes estrategias practicadas por estas UDAs de acuerdo con el control y acceso diferenciado a este recurso. Como ilustra el cuadro 8 el mayor uso de mano de obra pagada parece estar asociado principalmente con las UDAs grandes y medianas. Dentro de este último grupo se presenta la mayor proporción, la cual está correlacionada con el mayor incremento en el número y extensión de sus parcelas en el período estudiado. La estrategia de usar más mano de obra por parte de estas UDAs parece relacionarse no sólo a un mayor incremento en las parcelas cultivadas, sino también a que son estas mismas UDAs las que están menos dotadas de mano de obra familiar, en contraste con aquellas categorías más pequeñas. Esto no significa que las categorías más pequeñas no estén usando más mano de obra a fin de contrarrestar la disminución en el uso de los insumos de capital y la dispersión de parcelas, sino que ellos tienen mejor acceso a mano de obra no paga a través de miembros dentro de la UDA (principalmente los niños) y/o relaciones de reciprocidad con aquellas UDAs de similar estatus económico y/o social (i.e. *mano vuelta*) como se ilustra en el cuadro 8. En el primer caso el uso de los niños por los grupos más pequeños puede ser un dilema, ya que su explotación en el corto plazo puede limitar y hacer más vulnerable, en el mediano y largo plazo, su recurso humano (particularmente en los aspectos de salud y educación formal) y por ende el bienestar y calidad de vida de la UDA. En el segundo caso, la “mano vuelta”, que ha sido señalada por algunos autores como una institución local en extinción, parece haber resurgido en los últimos años (Scorza, 1983). En el caso de Pueblo Llano la investigación arrojó que mientras en 1994 28% de las UDAs usaban algún tipo de ayuda mutua en las labores agrícolas para 1999 esta proporción aumentó a 36%.

El cuadro 8 también muestra que son las UDAs pequeñas las que presentan el uso de la “mano vuelta” en mayor proporción. Los inmigrantes colombianos medieros, en particular, han sido capaces de atraer a sus paisanos usando y adaptando esta institución local. En este caso el restablecimiento de la ayuda recíproca significa que algunas UDAs la han incorporado en su repertorio de estrategias como una práctica para enfrentar la inflexibilidad del mercado de factores. Este grupo social parece haberla readaptado para su propio interés. En un contexto de cierta

Cuadro No. 8

Características de mercado de trabajo (%)			
	Grande	Mediano	Pequeño
Incremento en uso de mano de obra paga	**62,5%	75,00%	*27,8%
Niños trabajando tiempo completo	**12,5% (1,2)	15,00% (2,3)	28,90% (2,0)
Uso de mano vuelta	**0,0%	30,00%	47,20%

Valores en paréntesis son las medias de niños por UDA.

* Significativamente diferente de la categoría a su izquierda al nivel de 90% o más.

** Significativamente diferente de la categoría de pequeños al nivel de 90% o más.

Fuente: elaboración propia, con base en los trabajos de campo 1994-1999.

exclusión de las redes locales de parentesco, los inmigrantes han usado su propio recurso social (la solidaridad y la reciprocidad hacia el grupo) como una estrategia para acceder no sólo a la competitiva mano de obra sino también para usar ésta en la negociación de los contratos de medianería con los propietarios locales y que les dé acceso favorable a la tierra y a insumos de capital. La categoría de UDAs más ricas, aun cuando no tienen acceso directo a esta red social de ayuda, se beneficia de ella cuando dan tierras en medianería a aquellos que la controlan.

En cuanto al uso de semilla certificada de papa, debido a su alto costo y a la falta de un programa estable de producción de semilla certificada nacional de papa, la estrategia general de las UDAs en Pueblo Llano es la de seleccionar una parte de los tubérculos cosechados en cada temporada a fin de tener un stock de semilla (llamada semilla "pasilla") para usarla en la próxima siembra. Esta estrategia fue encontrada en casi todas las categorías de UDAs estudiadas. Los agricultores seleccionan los tubérculos para semilla (aproximadamente 12-14% de la cosecha) y venden el resto en el mercado. La mayoría de las UDAs han sido forzadas a extender el uso del stock de semilla original en sucesivos ciclos de siembra, hasta que ellos notan que se está degenerando debido a que produce muy bajos rendimientos que no compensan los costos de producción.

Los agricultores de papa almacenan y seleccionan la semilla "pasilla" a fin de dispersarla en las parcelas. Este tipo de extensificación de semilla parece ser una estrategia que adoptan algunas UDAs de manera que la semilla no sea sembrada en la misma parcela de forma consecutiva. Como los agricultores dicen "*la semilla se debilita*," si ésta no es rotada de esta manera.

Dada la susceptibilidad de la semilla de papa a dañarse si no es almacenada en condiciones adecuadas, los agricultores tienen dos alternativas: pagarle a alguien para transportar la semilla a silos especialmente diseñados para

ello o negociar la semilla. Las transacciones de semilla cubren un rango de tipos que van desde la venta-compra (a crédito o a contado), el intercambio (por otra semilla o por otros insumos y/o servicios) y préstamo, hasta compartir la semilla con otros agricultores a quienes les falta semilla de papa de bajo costo para sembrar, o requieren un nuevo stock de semilla para reducir su degeneración. Frecuentemente el único insumo ofrecido por algunos medieros, aparte de su mano de obra, es su propia semilla.

De alguna manera el manejo de la semilla de papa ha tomado ciertas características de un mercado informal. Los mismos agricultores han creado su propio proceso de "certificación" informal, el cual involucra reproducción, manejo, reemplazo y distribución. Esto contrasta con los años 80 cuando la mayor parte de la superficie comercial de papa en Pueblo Llano era cultivada usando semilla certificada importada subsidiada por el Estado. El uso de redes sociales para negociar el acceso a semilla "pasilla" confiable puede ser una ruta escogida por los agricultores a fin de ser flexibles en un mercado formal con altos costos de transacción. En la muestra, 65,2% de las UDAs que durante 1999 estuvieron cultivando papa obtuvieron su "pasilla" de otros agricultores a través de algunos de los tipos de transacción de semilla descritos anteriormente. Estas UDAs habían negociado con familiares cercanos, vecinos, compadres, o medieros/propietarios el préstamo, intercambio y/o compra de la semilla.

Este mercado informal de semilla ilustra las diferentes combinaciones que pueden existir entre tipos de relaciones sociales y tipos de transacción que ameritarían una investigación y análisis más detallado. Lo que sí se puede agregar es que esta "movilidad" de semilla informal es un proceso de negociación social en el cual las decisiones de los actores involucrados pueden ser interpretadas como estrategias adaptativas a las condiciones del mercado formal imperante. Así mismo, los paperos parecen seleccionar diferentes estrategias para transar semilla de acuerdo

con quienes piensan llevar a cabo la transacción, a su propia disponibilidad de semilla y a las normas y obligaciones imperantes en el tipo de relación social, entre otras razones.

Finalmente, el estiércol de gallina (gallinazo) ha sido usado como fertilizante orgánico en los suelos de Pueblo Llano desde 1950 cuando algunos inmigrantes de las Islas Canarias lo introdujeron. Sin embargo, los cambios en los precios de los factores, relacionados con la eliminación del subsidio a los fertilizantes inorgánicos a partir de los años ochenta, parecen explicar por qué muchos agricultores en Pueblo Llano han reportado un incremento en el uso del *gallinazo* en sus parcelas.

No obstante, este aumento en el uso de *gallinazo* desde principio de los años noventa ha sido seguido con un aumento en su precio debido a incrementos en los costos de transporte. Además, el margen de ganancia entre precio pagado a puerta de las polleras y el precio pagado a puerta de finca en Pueblo Llano puede ser de hasta 150%. La estrategia creada por algunas UDAs a fin de seguir accediendo a este insumo a tiempo para la siembra ha sido la creación de arreglos contractuales informales de crédito con los camioneros intermediarios de productos agrícolas quienes comercializan este insumo. En esta relación algunos camioneros suplen de *gallinazo* a sus clientes en forma de préstamo. Los términos de estos contratos informales son renegociados al momento cercano a la cosecha, donde el camionero tiene la potestad de comprar al agricultor (o deudor), en mejores términos, la producción. Este es en muchos casos un punto muy sensible de la relación, con ambos bandos tratando de crear y mantener lazos de reciprocidad. Por ejemplo, pocos agricultores y camioneros dijeron haber recibido o suplido *gallinazo* en forma adelantada a cambio de la compra-venta de la cosecha. Sin embargo, aquellos camioneros que dieron prioridad a sus clientes en el suministro de *gallinazo* en forma de crédito, mostraron malestar si algunos de sus clientes vendían la cosecha a otro comerciante.

4. CONCLUSIONES

La reforma comercial agrícola iniciada en Venezuela a partir de 1990 estuvo basada en el supuesto de que reduciendo sustancialmente el nivel de intervención pública en los mercados de factores y productos agrícolas, provocaría un movimiento en las actividades productivas hacia aquellos rubros en los cuales el país posee ventajas comparativas (Nielson, 1997) y/o hacia actividades no agrícolas más competitivas. Como se ha señalado anteriormente, este supuesto produjo una limitada comprensión de la serie de barreras que pueden limitar el movimiento de recursos a otros cultivos más competitivos y/o otras actividades por parte de ciertas UDAs. En el caso de Pue-

blo Llano se encontró que los dos cultivos principales (papa y zanahoria) aún representan cerca del 80% de la superficie total cultivada y cerca de 65% del ingreso familiar proviene de la actividad agrícola directa, a pesar de que hubo una tendencia negativa en los márgenes totales de rentabilidad de la papa durante el período estudiado.

Aún así, más allá de analizar si la producción de papa en Pueblo Llano es competitiva o no, viable o no, esta investigación también buscó explicar cómo diferentes UDAs se enfrentan y crean estrategias de sobrevivencia en un contexto de mayor incertidumbre y reducción en sus ingresos medios reales.

Con la descripción y análisis de las diversas estrategias agrícolas empleadas por las diferentes UDAs se pudo observar la ambigüedad de los efectos de las políticas de liberalización de mercados en los productores de Pueblo Llano. Por una parte se encontró que las estrategias agrícolas más importantes usadas durante el período 1994-1999 en respuesta a las nuevas condiciones de mercado fueron la extensificación de la tierra a través de la dispersión de parcelas y el consiguiente aumento en el uso de mano de obra (tanto paga como no paga) como sustituto de los cada vez más costosos insumos de capital (particularmente fertilizantes inorgánicos y semilla certificada de papa). Por otra parte la disminución de la intervención del estado en la regulación de los mercados produjo un incremento en las transacciones informales, por parte de los agricultores, a fin de continuar accediendo a recursos físicos (tierra e insumos), humanos (mano de obra) y financieros (crédito). Entre estas transacciones la medianería sin duda representa la principal institución social empleada por los agricultores en Pueblo Llano a fin de acceder a estos recursos tangibles. Sin embargo, para lograr acceder a esta institución, se encontró que la mayoría de las UDAs en Pueblo Llano tuvieron que hacer uso y negociar recursos más intangibles sociales y culturales. Es esta variedad y complementariedad de recursos la que podría asegurar que un amplio rango de capacidades esté disponible para diferentes tipos de UDAs.

Finalmente el hecho de que sean las pequeñas UDAs las que han mostrado la menor flexibilidad para disminuir su dependencia de la papa y de la agricultura en general como principal fuente de ingreso parece estar asociado, por un lado, a una alta dependencia en ciertos capitales fijos, particularmente a una tecnología cultivo-específica y a estructuras rígidas de mercado. Por otro lado, para aquellos agricultores que tienen mayor preferencia o ninguna otra alternativa sino la agricultura y la producción de papa, el tener la oportunidad de extender las parcelas en operación a fin de mantener los ingresos constantes puede ser un incentivo que les evita buscar otras estrategias alternativas a cultivar y otras actividades de ingresos

fuera de la agricultura. Aun así, las estrategias agrícolas mostradas por los Pueblollaneros siguen demostrando que hay diferentes y diversos mecanismos a través de los cuales ellos pueden activamente negociar, resistir y adaptarse a fin de sobrevivir en procesos de cambio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACHESON, James. 1985. *Social organization of the Maine lobster market*. In Plattner (ed.) *Markets and Marketing*. University Press of America for the Society for the Economic Anthropology.
- ARIAS, Eliézer. 2002. *Cultivating boundaries: market liberalization and livelihood strategies amongst farming households in the Venezuelan Andes*. Bath: University of Bath. (Unpublished Ph.D. thesis)
- BECKER, Gary. 1976. *The economic approach to human behaviour*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- CLAY, Daniel; REARDON, Thomas; KANGASNIEMI, Jaakko. 1998. "Sustainable intensification in the highland tropics: Rwandan farmers' investments in land conservation and soil fertility". *Economic Development and Cultural Change*, 46 (2): 351-78
- COLMAN, David; YOUNG, Trevor. 1989. *Principles of agricultural economics: markets and prices in less developed countries*. Cambridge University Press.
- DEWEAVER, Mark; ROUMASSET JAMES. 2001. *Opportunism without guile: transaction costs, Bayesian decision making and tenure choice*. URL: http://www2.soc.hawaii.edu/econ/seminars/Endogenous_opportunism11.pdf
- ELLIS, Frank. 1988. *Peasant economics: farm households and agrarian development*. Cambridge University Press.
- ELLIS, Frank. 2000. *Rural livelihoods and diversity in developing countries*. Oxford University Press.
- GOLAND, Carol. 1993. "Field scattering as agricultural risk management: A case study from Cuyo, Department of Puno, Peru". *Mountain Research and Development*, 13 (4): 317-338.
- HAYAMI, Yujiro; OTSUKA, Keijiro. 1993. *The economics of contract choice: an agrarian perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- HENRIQUEZ, Marta. 1984. *Clasificación y evaluación de tierras con fines agrícolas en la cuenca del río Pueblo Llano*. Facultad de Ciencias Forestales. Universidad de los Andes (Tesis de Maestría no publicada).
- LEWIS, David. 1989. *Technologies and transactions: a study of the interaction between new technology and agrarian structure in Bangladesh*. Department of International and Economic Development, University of Bath (Unpublished Ph.D. thesis).
- LINARES, Yuraima; GUTIÉRREZ, A. 2002. "La competitividad de la producción de papa (*Solanum tuberosum*), en el municipio Pueblo Llano, estado Mérida, Venezuela". *Agroalimentaria*, 15: Julio-Diciembre: 37-47.
- MACPHESON, Malcolm. 1982. *Land fragmentation: a selected literature review*. Cambridge, Mass.: Harvard University, Harvard Institute for International Development.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CRÍA - UNIDAD ESTADAL DE DESARROLLO AGROPECUARIO (UEDA-MAC). 1998, 1999, 2000. Bases de Datos. Mérida: MAC.
- NIELSON, David. 1997. "Venezuela: issues in post-reform agriculture". *Agroalimentaria*, 4: Junio: 33-47.
- SADOULET, Elisabeth; de JANVRY, Alain; FUKUY, Seiichi. 1995. "The meaning of kinship in sharecropping contracts". *American Journal of Agricultural Economics*, 79 (2): 394-407.
- SCORZA, J. 1983. *Rural development and the peasant economy: the case of Pueblo Llano in the Venezuelan Andes*. Manchester: University of Manchester (unpublished Ph.D. thesis).