

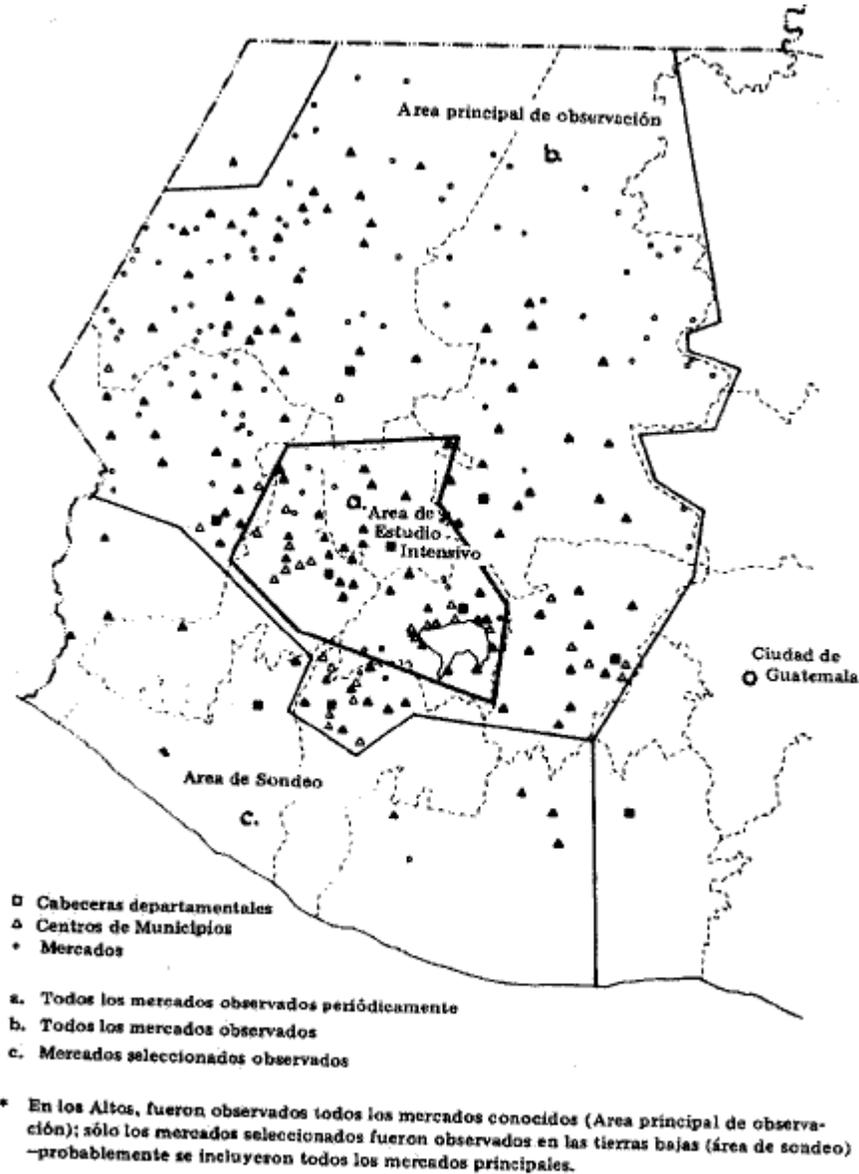
LA EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE MERCADEO EN EL OCCIDENTE DE GUATEMALA: UN ANÁLISIS DE LUGAR CENTRAL*

Carol A. Smith

INTRODUCCIÓN

Entre enero de 1969 y agosto de 1970 realizamos un estudio del sistema regional de mercadeo en el occidente de Guatemala¹. Se obtuvo información sobre aproximadamente 150 centros de mercadeo ("mercados") en los nueve departamentos del occidente de Guatemala. (En términos económicos, nuestra área de estudio fue el área dependiente (hinterland) máxima de comercio de Quezaltenango, la ciudad más grande en la región occidental). Estábamos interesados en estudiar la forma en que el sistema de mercadeo de los campesinos se enlazaba con la jerarquía de lugar central de los pueblos. También nos interesaban los efectos económicos de los arreglos peculiares del mercadeo de la región, y en especial los efectos sobre los campesinos indígenas de los Altos mesooccidentales. Estas cuestiones han sido tratados en otros trabajos (Smith 1972a, 1972b, 1973). En este artículo queremos tratar el problema de cómo evolucionaron los arreglos peculiares de lugares centrales que observamos en 1969-1970. Dado que queremos examinar las condiciones que produjeron ciertas características extraordinarias del mercadeo y del lugar central en el occidente de Guatemala, será necesario iniciar nuestra reconstrucción histórica con una breve descripción de la naturaleza de nuestros datos, de nuestro marco analítico y de cómo concebimos los arreglos del mercadeo actual de la región.

Obtuvimos información sobre la mayoría de centros de mercadeo y pueblos de la región a través de censos. El Mapa 1 muestra la intensidad de la información recolectada en diferentes partes de la región y todos los centros incluidos en el análisis. No observamos todos los pueblos de la Costa Sur, pero sí aquéllos reconocidos como centros importantes. Observamos los mercados de las aldeas que pertenecían al área de estudio intensivo, donde hicimos observaciones periódicas de todos los centros. Los mercados de las aldeas situadas fuera de esa área fueron observados únicamente si teníamos razones para creer que eran relativamente grandes; de lo contrario, solamente inquirimos sobre su localización y tamaño aproximado. No llegamos a Nentón. Tomando en cuenta estas excepciones, hicimos una investigación completa de los vendedores de mercado y establecimientos de comercio de todos los pueblos de la región, así como de aproximadamente 30 aldeas que tenían mercados. (Se puede obtener información sobre nuestras técnicas de investigación de campo en Smith 1972a.)².



Mapa 1. Plazas de mercado observadas y áreas del Occidente de Guatemala.

El marco analítico que utilizamos para estructurar la recolección de datos y el análisis es la teoría de lugar central. Esta teoría fue desarrollada para explicar la distribución de los centros de mercadeo que sirven a un área dependiente rural³. Dicho en otros términos, nuestro problema era averiguar si los arreglos de mercadeo en el occidente de Guatemala se aproximaba o no a los modelos propuestos por la teoría de lugar central; también nos interesaba determinar el grado en que los campesinos indígenas de los altos mesooccidentales participaban en la economía nacional, tomando como base la articulación de sus centros de mercadeo con los pueblos principales de la región. Nuestras conclusiones indican que, mientras la región sí se aproxima a un modelo de lugar central

típico, el campesinado rural y la élite urbana participan en dos arreglos de mercadeo bastante diferentes. Más aún, la relación entre estas dos redes es tal que los campesinos están en una desventaja económica considerable. En resumen, los campesinos participan activamente en un sistema de mercadeo que les impide llegar a un status económico igualitario.

La sección siguiente describe, de manera más completa, los arreglos de mercadeo de lugar central encontrados en el presente período.

ARREGLOS DE MERCADEO EN EL PERÍODO ACTUAL

La columna vertebral del sistema regional de mercadeo está formada por 19 centros principales de mercado controlados por ladinos (centros de comercio) que se encuentran distribuidos con regularidad en el territorio, (Los miembros pertenecientes a este grupo de centros de mercado ladino se identificarán como CML en la discusión que sigue). El Mapa 2 muestra la distribución de los CML en relación a zonas de producción y principales líneas de comunicación. El CML central es Quezaltenango, el centro administrativo y comercial más grande de la región. Como se ve en el mapa, los otros CML canalizan sus bienes de intercambio hacia Quezaltenango y reciben, a su vez, bienes de diferentes partes de la región y de afuera de la misma a través de Quezaltenango⁴.

Quezaltenango está rodeado de seis CML de nivel intermedio menores que Quezaltenango, pero es mayor que cualquier otro centro de la región. Estos son también centros administrativos y comerciales importantes de la región aunque sirven a áreas dependientes menores que las servidas por Quezaltenango. Cada CML de nivel intermedio es el centro de intercambio principal de un subsistema de mercadeo local que se extiende desde el límite más externo del sistema de mercadeo regional hasta el sistema de mercadeo local del CML central, que es Quezaltenango. Son centros de nivel superior porque proveen con servicios urbanos a una amplia área rural dependiente. Quezaltenango es un centro de nivel aún superior porque provee servicios urbanos especializados no sólo a su propia área dependiente interna, sino a la región entera, incluyendo las áreas que dependen de los otros CML. (Cuando hacemos referencia a "subsistemas" regionales, aquí y en adelante, nos referimos a las áreas dependientes que rodean a cada uno de los CML principales: Quezaltenango, Sta. Cruz Quiché, Huehuetenango, San Marcos, San Pedro, Coatepeque, Mazatenango y Sololá).

Los 12 CML restantes, localizados en la periferia del sistema regional, son también centros principales de intercambio con servicios urbanos, pero, a diferencia de Quezaltenango y los CML de nivel intermedio, la mayoría de ellos no son centros administrativos⁵. Más aún, por carecer de un aparato administrativo, la mayoría de los CML periféricos tienen una población urbana menor que la de los otros siete principales y, por lo tanto, son de menor importancia como centros de consumo dentro del sistema regional de mercadeo. Para nuestros fines, los CML periféricos funcionalmente equivalen; como centros de mercado, a CML intermedios; pero son lugares centrales de orden inferior (i.e., tienen áreas dependientes menores), como centros administrativos y como pueblos con consumidores urbanos.

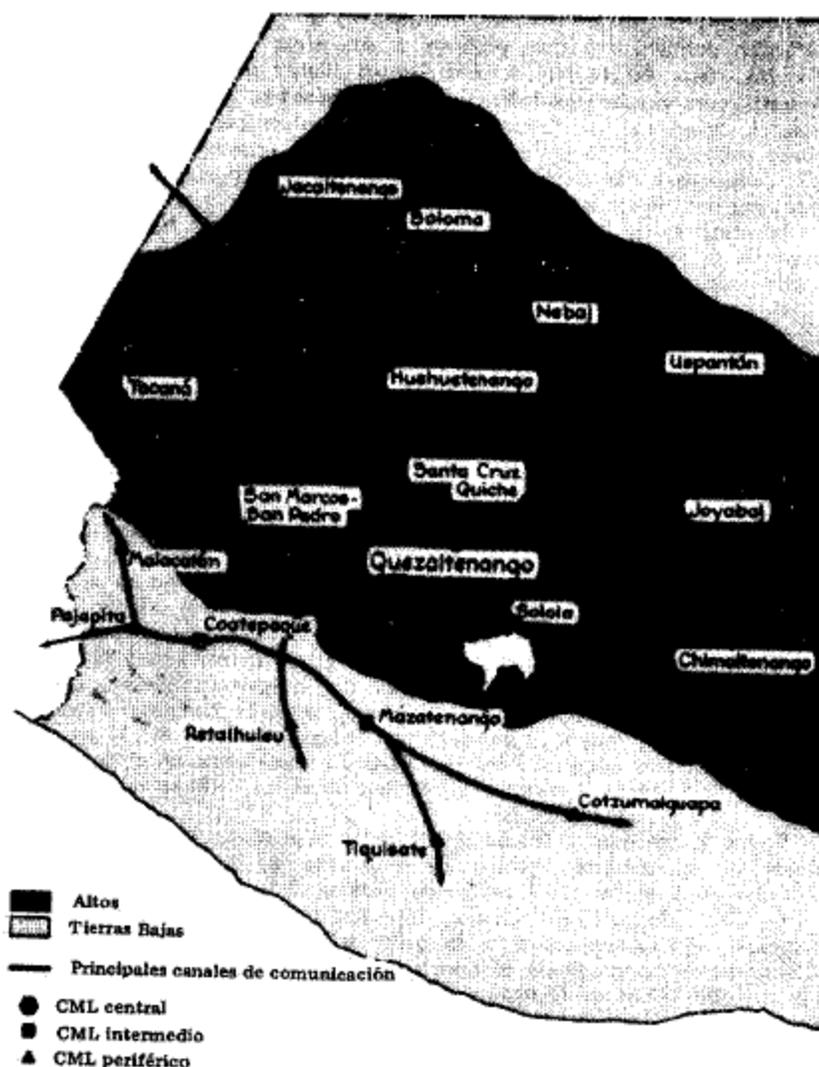
Varias características diferencian a los CML de otros centros en el occidente de Guatemala. La más importante, sin embargo, es que todos los CML y solamente los CML cuentan con un gran

número de establecimientos comerciales permanentes que proveen a sus áreas dependientes de bienes producidos fuera de la región. Entre estos bienes pueden mencionarse los siguientes: herramientas de hierro, kerosene, gasolina, ropa hecha, alimentos procesados, alimentos de fincas, maquinaria y otros bienes de capital y de consumo utilizados tanto por la élite ladina urbana, como por el campesinado rural. Por controlar la distribución de estos bienes importados, los CML son centros críticos de abastecimiento en el sistema regional de mercadeo para todos los sectores de la población. Como centros principales administrativos y proveedores de importaciones, los CML sostienen una población urbana grande, comercializada y rica. (La mayoría de los miembros de la élite ladina viven en los CML, y la mayoría de los ladinos urbanos dependen totalmente del sistema de mercadeo para satisfacer sus necesidades de alimentación.) Como resultado, los CML, especialmente los siete principales, también son centros importantes de consumo de bienes producidos por los campesinos. Es, así como, aun cuando los CML están orientados primordialmente a servir a sus poblaciones ladinas, desempeñan un papel importante en el sistema de mercadeo campesino.

Existen otras plazas de mercado importantes en el occidente de Guatemala, algunas tan grandes como las plazas que pueden encontrarse en los CML. Por comercializar bienes producidos principalmente por campesinos indígenas en áreas rurales, estas plazas serán denominadas centros rurales de mayoría (CRM). La mayoría de los CRM están localizados en municipios indígenas donde la población es dispersa, de manera que no se encuentran asociados con muchos establecimientos comerciales, grandes y permanentes y la plaza se realiza periódicamente (por lo general, una o dos veces por semana). Así como los CML están orientados hacia la oferta y demanda ladinas, los CRM están orientados hacia la oferta y demanda del indígena campesino. Los CRM sirven de canal de salida para los bienes que los campesinos indígenas comercializan al por mayor, y cumplen con la función de proveer, al por menor, los bienes que ellos compran. Existen 19 CRM importantes en el occidente de Guatemala⁶. El Mapa 3 muestra la distribución de los CRM en relación con los CML.

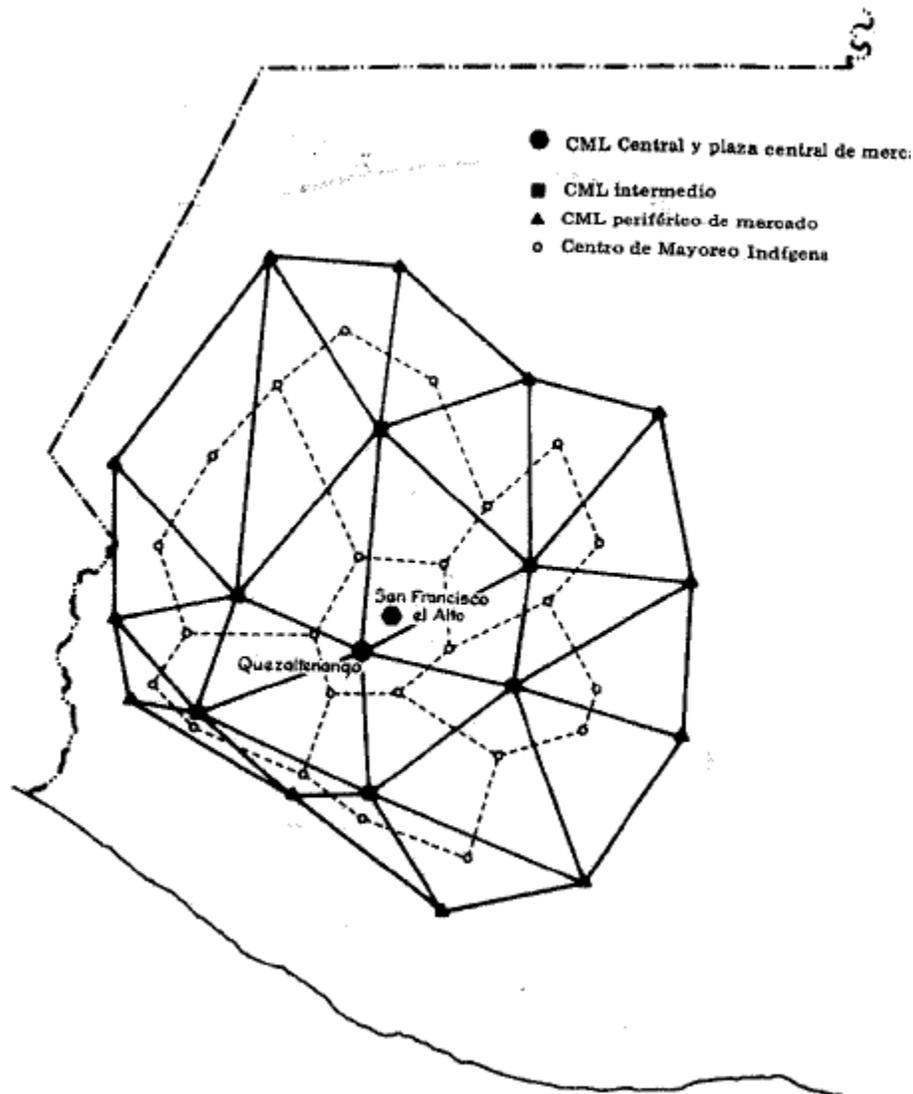
Todos menos uno de los CRM señalados en el Mapa 3 cumplen funciones similares en el sistema regional de mercadeo y, por lo tanto estarían clasificados en el mismo nivel dentro del sistema. Por no-desempeñar la función de los CML de proveer bienes importados en el sistema regional de intercambio, son lugares centrales de orden inferior (tienen áreas dependientes menores); sin embargo, desde el punto de vista de venta al por mayor de los productos domésticos de la región constituyen los centros más importantes del sistema. San Francisco el Alto es el CRM más importante debido a su tamaño particularmente grande y al predominio de la venta al por mayor. Esto, unido a su posición central en la región, indica que es un lugar central primario para el sistema de intercambio de los CRM. Quezaltenango, el CML central, está situado a pocos kilómetros de distancia de San Francisco el Alto, el CRM central.

El patrón especial de los lugares centrales principales dentro de este sistema es bastante regular, y se aproxima a las predicciones clásicas de la teoría de lugar central para regiones en las que los centros de mercadeo sirven a áreas rurales dependientes. Quezaltenango es el lugar central urbano



Mapa 2. Centros del Mercado Ladino (CML) del Occidente de Guatemala.

primario; los otros CML son los centros secundarios; los CRM son centros de tercer nivel y otras plazas de mercado menores son centros de cuarto nivel. La Figura 1 es una representación abstracta de un sistema jerárquico ideal de lugar central con cinco niveles u órdenes distintos de centros. En este modelo, todos los centros de orden inferior se orientan hacia tres centros de orden superior; y cada centro de orden superior tiene 6, 12 ó 18 plazas de mercado parcialmente dependientes que se relacionan con, él (asumiendo que el patrón continúa indefinidamente en el espacio). Dado este patrón, podrá esperarse que los bienes de los pueblos bajarían, siguiendo el orden jerárquico, desde los centros CML hasta llegar, por último, si llegan, a los centros rurales. Por otro lado, los bienes producidos en las áreas rurales dependientes deberían subir para proveer a las poblaciones urbanas,



Mapa 3. Todos los centros principales del Occidente de Guatemala.

partiendo de los mercados de mayoreo rurales (o de centros aún menores) a través de los mercados de los pueblos. (En este modelo se supone una distribución pareja de la producción doméstica de bienes de consumo y que todas las importaciones llegan primero al, lugar central urbano, Quezaltenango).

Los flujos de las mercaderías en el occidente de Guatemala se aproxima de manera general a los flujos indicados en el modelo i.e., los bienes especializados de los pueblos fluyen a través del sistema desde los centros grandes hasta los que cada vez son menores, y los productos del área rural fluyen a través del sistema desde centros pequeños hasta llegar a los mayores. Sin embargo, en lugar de que los mismos canales sirvan a todos los tipos de productos, existen canales distintos para bienes de diferente tipo. El intercambio horizontal entre productores campesinos y consumidores

campesinos se realiza principalmente a través del sistema de CRM; y el intercambio horizontal entre productores urbanos y consumidores urbanos se realiza principalmente a través del sistema de CML. Debido a la naturaleza de las relaciones étnicas en el occidente de Guatemala y a la segregación espacial de la élite ladina urbana con respecto al campesinado indígena rural, estos sistemas de intercambio tienen su propia forma de organización y se encuentran deficientemente entrelazados. Además, se da un intercambio vertical entre productores campesinos y consumidores urbanos. La cuarta posibilidad lógica —intercambio vertical entre productores urbanos y consumidores campesinos— se da, pero no se encuentra bien articulada. Estos sistemas de intercambio serán descritos brevemente con el propósito de poder explicar las características extraordinarias de la distribución y organización de los centros de mercado en el occidente de Guatemala como se da hoy día.

El sistema de intercambio básico, que al mismo tiempo constituye la única base para la articulación de lugar central entre CRM y CML, lo constituye el intercambio vertical de alimentos. La mayor parte de alimentos son producidos por los campesinos en las áreas rurales y, vendidas o a campesinos que frecuentan los mismos mercados que los campesinos productores (intercambio horizontal directo), o a intermediarios que los trasladan principalmente a los centros urbanos para el consumo de la población urbana. El flujo principal de los alimentos es hacia los centros urbanos; sin embargo, se da muy poco intercambio entre centros urbanos (CML) para redistribución regional. Puesto que la mayoría de los flujos implican la relación de un área rural de producción con respecto a un solo centro urbano de consumo, hemos llamado a este arreglo de mercadeo un sistema "solar". Cada CML es el centro de un arreglo solar de mercadeo, abastecido por plazas de mercados rurales pequeños, localizados en su área dependiente inmediata. La característica esencial del sistema es que la mayoría de los CML y los centros en sus áreas dependientes son abastecidos con regularidad solamente por esa área dependiente. Los bienes producidos en otras partes de la región sólo ocasionalmente compensan la escasez en la producción local, y el mercado en el resto de la región muy raramente compra el exceso de oferta local. Los CRM colaboran en la articulación del intercambio de alimentos entre los subsistemas CML (ya que están orientados hacia tres de éstos). Pero debido a que el flujo se detiene principalmente en los CML, la articulación a nivel de región es débil y los alimentos no fluyen con regularidad y eficiencia de un subsistema local a otro.

Un economista, W.O. Jones, ha descrito un arreglo solar de mercadeo de alimentos parecido en Nigeria. En vez de redistribución jerárquica, él la llama redistribución de dos niveles, debido a que muy pocos centros urbanos están vinculados al sistema básico de intercambio. Según su análisis (Jones 1972), este sistema de mercadeo se asocia a una articulación de precios deficiente y a serios problemas de mercadeo en los casos de escasez o sobre-abundancia. (Podría esperarse lo mismo para el occidente de Guatemala). Jones sugiere que el arreglo solar de mercadeo existe en Nigeria debido a la costumbre de la mayoría de intermediarios urbanos de negociar cara-a-cara, y a su inexperiencia fuera del territorio nativo. Utilizaremos esta explicación para la misma situación en el occidente de Guatemala, después de describir los otros sistemas de intercambio.

El intercambio horizontal de bienes especializados (producidos en centros urbanos y consumidos, en su mayoría, en centros urbanos) solamente incluye a los CML. Hemos denominado este arreglo de mercadeo "dendrítico", porque la mayoría de CML es abastecida por un sólo centro

de alto nivel superior (Quezaltenango o la Ciudad de Guatemala) con el que están conectados directamente a través del sistema de carreteras. La característica principal de los sistemas dendríticos es que los centros pequeños están conectados a un solo centro abastecedor grande, contrario a la predicción de enlaces múltiples de la teoría de lugar central (Figura 1). Normalmente, el sistema se da en aquellos lugares donde las buenas carreteras son escasas y han sido diseñadas con propósitos administrativos o con el fin de transportar productos de exportación fuera de la región hacia un solo puerto principal. En un sistema de esta naturaleza, el centro pequeño, que es abastecido por una sola fuente, frecuentemente debe pagar precios monopólicos, ya que no tiene la oportunidad de buscar precios más favorables en otros centros. Esta situación se da en el occidente de Guatemala, donde la estructura del flujo de los bienes urbanos es tal, que la región, dentro de la cual existe poca competencia entre los vendedores, está dividida en territorio aparte. Los intermediarios, que normalmente transportan bienes urbanos especializados en camiones, son bastante reducidos en cuanto a número, de manera que pueden ponerse de acuerdo para establecer precios de venta altos. Los costos resultan tan altos que muy pocos de estos bienes llegan a los centros de mercado rurales. El campesino que desea comprar productos importados o urbanos (como herramientas de acero, kerosene, maquinaria, fertilizantes, etc.) debe pagar el elevado costo de transporte a un campesino que vende estos bienes en el mercado o adquirirlos en un CML. La distribución limitada de estos bienes hace que se mantenga un precio alto y se limite el consumo campesino. Pueda ser que el poder de compra de los campesinos sea tan limitado que no garantice una distribución más amplia. Pero la distribución limitada ha permitido que unos pocos vendedores se conviertan en monopolistas locales, de manera que probablemente, los precios son artificialmente altos.⁷

Los productos de las plantaciones, que son bienes rurales muy especializados, también fluyen a lo largo del sistema dendrítico de los CML. En la Costa Sur, las plantaciones dominan la producción y tanto en el norte de Huehueténango como en el norte del Quiché también tienen importancia comercial. Podría decirse que el minifundismo campesino de los altos occidentales está rodeado por el latifundismo de las fincas de las áreas bajas (tanto en el norte como en el sur). La mayor parte de los productos de las plantaciones de las tierras bajas son enviados a la Ciudad de Guatemala y de ahí al mercado internacional. Debido a que las plantaciones tienen relativamente poco impacto directo en el sistema doméstico de intercambio, los centros situados en las áreas de plantaciones tienen poco que ver con la redistribución doméstica (regional). Muy pocos centros de comercio de cualquier tipo se han desarrollado en la periferia del norte; y los centros de comercio de la Costa Sur son, preponderantemente, estaciones intermedias para exportar. En consecuencia, las áreas periféricas de la región se encuentran poco desarrolladas para la redistribución de los productos domésticos, y los precios de estos productos en estas áreas son particularmente altos. El sistema de intercambio de las plantaciones es el inverso del intercambio horizontal urbano. En lugar de un centro industrial que produce bienes de consumo para lugares más pequeños, nos encontramos con plantaciones que producen bienes para ser consumidos en centros industriales. Los mismos camiones, que surten a los CML con bienes urbanos, en pago transportan de regreso bienes producidos en las plantaciones. De ahí que los CML tienen dos funciones: canalizar bienes domésticos hacia afuera de la región y canalizar bienes industriales hacia adentro de la región.

Ambos aspectos de este intercambia operan con relativa independencia del sistema campesino de intercambio.

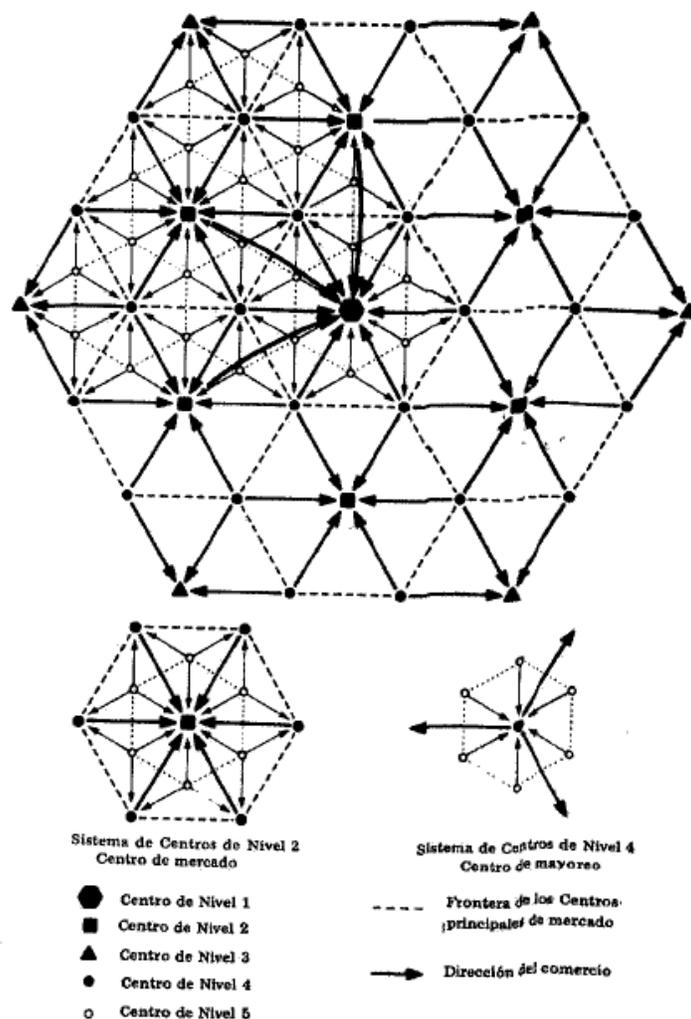


Figura 1. Modelo idealizado de un patrón de distribución jerárquica.

La forma de operar del sistema dendrítico para los bienes de plantación también afecta adversamente la posición de comercio de los centros más pequeños. En última instancia, todos los centros pequeños están compitiendo por el mercado de un solo centro grande (la Ciudad de Guatemala, en este caso), y el centro grande no cuenta con competidores efectivos. Este hecho probablemente tiene menos impacto en los dueños de las plantaciones (muchos de los cuales viven en la Ciudad de Guatemala), que en la gente que vive en las áreas rurales remotas, ya que el sistema cuenta con una buena infraestructura de mercado sólo para los productos de las plantaciones.

El sistema independiente de mercadeo de los campesinos incluye algunos alimentos y la mayor parte de la artesanía campesina. Pocos de estos productos encuentran un mercado preparado en los centros urbanos. (El uso de estos productos muchas veces identifica a una persona como campesino

indígena).⁸ Por esto, en la mayoría de los casos, la circulación de los productos indígenas no pasa por los CML e incluye únicamente las áreas rurales de producción, los CRM y San Francisco el Alto. De todos los arreglos de mercadeo, este sistema “reticular” (como una red) es el menos eficiente, ya que sólo un centro en toda la región está en capacidad de transmitir información sobre los precios de la oferta y la demanda a los diferentes subsistemas. Este centro es San Francisco el Alto, el único CRM de nivel superior del sistema. Los otros CRM están enlazados entre sí de manera indirecta porque su orientación ocasional primaria es hacia los CML. Más aún, solamente San Francisco el Alto recibe productos indígenas de todas partes de la región; los otros CRM constituyen lugares centrales para áreas locales pequeñas. Como resultado de lo anterior, sólo los consumidores y proveedores campesinos situados en el subsistema del área central a inmediaciones de San Francisco el Alto, están en posibilidad de conseguir buenos precios de mercado. De aquí se desprende que los productores del área central monopolizan las líneas rentables de producción indígena mientras que muchas comunidades en áreas distantes se dedican a la producción de artesanías de rentabilidad marginal que satisfacen un mercado local limitado (generalmente sólo el área dependiente de un CRM). En esencia, la comunicación deficiente de información sobre precios permite a muchos productores ineficientes coexistir con productores más eficientes; esto explica la existencia de más artesanos que trababan a pequeña escala que los que podrían operar en un sistema de mercadeo bien articulado.

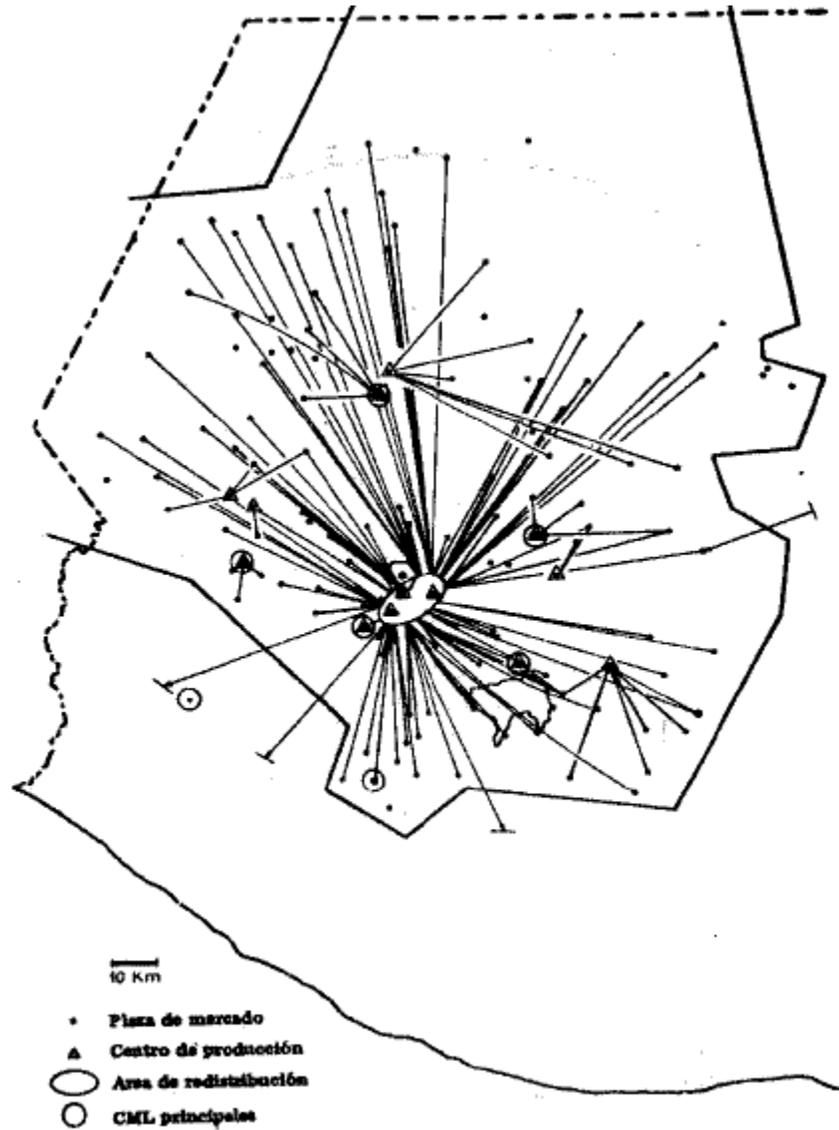
De la observación de los sistemas de distribución de mercaderías en el occidente de Guatemala (descritos más ampliamente en Smith 1972b) no se desprende con toda claridad si la falta de especialización de los campesinos en distintos productos es una causa o un efecto del patrón de redistribución (donde los flujos entre los subsistemas son generalmente débiles). Nosotros nos inclinamos a pensar que es un efecto porque el subsistema más privilegiado desde el punto de vista de oportunidades de mercadeo a nivel regional —el subsistema central que rodea a San Francisco El Alto y Quezaltenango— muestra una gran actividad de producción especializada. En efecto, los municipios del departamento de Totonicapán y de los altos de Ouezaltenango son los más especializados de la parte alta del occidente. Almoionga predomina en la producción comercial de verduras; Momostenango en la producción comercial de frazadas; y varios municipios vecinos de Totonicapán y Quezaltenango e incluso estos mismos, en la producción comercial de frutas y trigo, así como en artesanías especializadas como cortes, fajas, güipiles, sandalias, chumpas, pantalones, alfarería, muebles y productos de cuero. En efecto, la mayoría de las artesanías especializadas, que son comercializadas fuera del subsistema que las produce, provienen de los municipios del subsistema del área central.

El Cuadro 1 da una noción del predominio del área central en lo que se refiere al mercadeo de bienes especializados de consumo campesino fuera del área dependiente del subsistema de producción. Solamente los bienes especializados producidos en el subsistema del área central llegan, en algún grado, a otros subsistemas. Aún más, la mayor parte de los comerciantes de los mercados principales de la región provienen de este subsistema⁹. Los únicos competidores importantes de los comerciantes del área central son los residentes de los CML principales de los Altos, que están localizados centralmente dentro de un área dependiente de mercado. Sus áreas dependientes son más pequeñas, sin embargo, y muy raras veces comercian fuera de sus fronteras, (No se muestran en el cuadro los dos subsistemas de la Costa Sur, que rodean a Coatepeque y

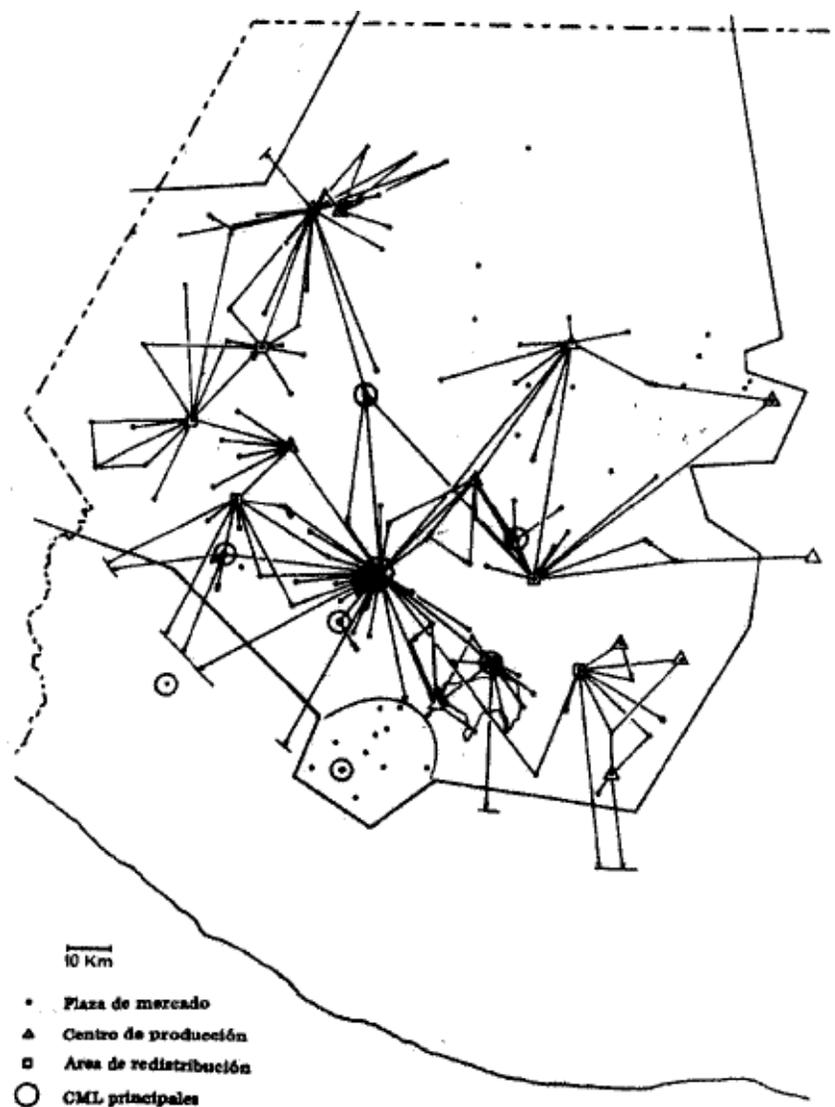
Mazatenango, porque no tenemos información completa de todos los centros de mercadeo en sus áreas dependientes, y porque apenas salen artesanías o comerciantes de estos subsistemas. La información que tenemos, sin embargo, indica que el predominio de bienes y comerciantes provenientes del subsistema del área central es todavía mayor en estos subsistemas que en cualquiera otra parte.)

El subsistema del área no sólo tiene predominio sobre los otros subsistemas en cuanto a la exportación de bienes especializados de consumo campesino, sino que es el único subsistema que depende en grado significativo de la importación de bienes simples de consumo campesino. (Bienes simples de consumo campesino son aquéllos que implican un costo de producción bajo y poca división del trabajo; en contraste, los bienes especializados suponen costos de producción relativamente altos y requieren una división del trabajo considerable en el proceso productivo), El Cuadro 2 demuestra este hecho al señalar que los otros subsistemas son bastante autosuficientes en cuanto a artesanías simples y que el flujo de estos bienes hacia otros subsistemas es muy limitado. Lo esencial del proceso de producción y distribución de los bienes campesinos es que, si cualquier campesino puede producir y comercializar una mercancía (debido a sus requerimientos simples de producción), cada subsistema, con excepción del área central, tendrá una población que lo haga; pero, si solamente algunos campesinos pueden producir y comercializar una mercadería (debido a sus requerimientos especializados de producción), sólo el subsistema del área central tendrá municipios que lo hagan.

Los Mapas 4 y 5 ilustran las dos clases de sistemas de mercado campesino "reticular". El Mapa 4 corresponde a un bien especializado de consumo campesino (corte) y muestra que los municipios que lo producen (predominan tres) están unidos a las plazas de mercado campesinos por un comercio directo no redistributivo. Es un sistema reticular porque no existan centros que desempeñen el papel de intermediarios de redistribución. El Mapa 5 corresponde a un bien simple de consumo campesino (lazo y redes) y muestra que cada subsistema (con excepción del de la Costa Sur y de los subsistemas del área central) tiene varios municipios productores y que su mercado raras veces se extiende más allá del subsistema local. Los CRM sí desempeñan un papel redistributivo local en el caso de estos bienes, y San Francisco el Alto desempeña el papel redistributivo regional, que beneficia primordialmente a) subsistema del área central. Sin embargo, el flujo de estos bienes entre los puntos terminales se realiza a través de una red en la que los CML no juegan un papel significativo y los CRM sólo articulan el comercio local.



Mapa 4. Patrón de distribución de una artesanía especializada: tela para faldas.



Mapa 5. Patrón de distribución de una mercancía simple: lazo.

Como se muestra gráficamente en los Mapas 4 y 5, el sistema reticular es un sistema de distribución costoso. El hecho de que los CML no cumplan funciones de coordinación para el sistema regional más amplio impide que se generalice la especialización, excepto en las áreas cercanas a San Francisco el Alto, único centro de redistribución de bienes de consumo campesino. Los campesinos localizados en áreas lejanas de este mercado no se pueden arriesgar a producir exclusivamente una mercadería para el mercado regional debido a la deficiente articulación entre los subsistemas locales. No sólo correrían el riesgo de saturar el subsistema local de mercado, sino que también se arriesgarían a no poder obtener todos los bienes que necesitan para sí mismos. En consecuencia, los campesinos situados fuera del subsistema del área central deben orientar la mayor parte de su trabajo hacia su propia subsistencia (o buscar ingresos adicionales trabajando en las plantaciones). En un sistema reticular, a diferencia del sistema jerárquico de redistribución, la ventaja de localización en la red de mercado es de gran importancia. Algunos de los efectos

económicos de este arreglo de mercadeo campesino han sido planteados en otro trabajo (Smith 1973). En esencia, los campesinos del área central reciben mejores salarios, producen bienes más especializados, dependen en alto grado del mercado, son más comercializados, tienen más posibilidad de residir, en sus propias comunidades sin tener que buscar trabajo en las plantaciones, y poseen más bienes de capital que los campesinos de otros subsistemas. Esto tiende a dividir los intereses económicos de los campesinos de tal manera que ven más diferencias entre ellos mismos que entre la clase campesina rural y la clase de la élite urbana.

Resumiendo, el occidente de Guatemala existen dos canales de independientes: uno para bienes de consumo campesino indígena producidos por campesinos indígenas; y otro para bienes de consumo urbano ladino producidos por ladinos (o no-campesinos). En el primer caso, la distribución se realiza a pie por medio de comerciantes indígenas en las áreas rurales, ya que tanto productores como consumidores residen en áreas rurales. En el segundo caso, la distribución se lleva a cabo entre diversos niveles de centros urbanos con camiones (normalmente poseídos y manejados por ladinos), porque tanto consumidores como productores residen en áreas urbanas. Además, se da un intercambio vertical por medio del cual los alimentos producidos por los campesinos son comprados por consumidores urbanos. Fuera de alimentos, no existe un intercambio directo entre los dos sistemas con ninguna otra mercancía porque el campesinado y la élite (en este caso, indígenas y ladinos) consumen y producen, generalmente, diferentes clases de bienes¹⁰.

¿Constituye éste un patrón común a la mayoría de sociedades agrarias tradicionales en las que existe una marcada diferencia entre los estilos de vida del campesinado y la élite? La información sobre esta cuestión es escasa, porque el tipo de análisis presentado arriba no se ha hecho con frecuencia; sin embargo, la evidencia con que contamos indica que no es probable. El patrón que normalmente se describe es el siguiente: las áreas rurales dependientes abastecen de alimentos a los centros urbanos de una manera muy parecida a la que hemos descrito, excepto que también se da una distribución hacia abajo y hacia afuera de los centros urbanos (ver Skinner 1964); algo más importante, los centros urbanos, y no los rurales, son los centros de producción de artesanías y talleres, o por lo menos constituyen los centros de distribución de los bienes producidos en las inmediaciones. En otras palabras, los bienes rurales son, normalmente, procesados en centros urbanos para luego ser distribuidos de regreso a los campesinos en la forma de herramientas, ropa y granos molidos o procesados, en lugar de ser procesados en áreas rurales y distribuidos por canales separados. Pueden existir centros rurales de mayoreo en las áreas dependientes, pero formando parte de un solo sistema de plazas de mercado, integrado por los centros urbanos. Los intermediarios que facilitan el intercambio entre los campesinos y la élite normalmente operan desde los centros urbanos, sirviendo tanto a la población urbana como a la rural. Aunque las diferencias económicas y políticas entre los centros urbanos y las áreas rurales son un rasgo común en las sociedades agrarias tradicionales, el sistema de mercadeo integra el intercambio a través de sistemas locales y a través de las fronteras rural-urbano.

Cuadro 1. Origen de las artesanías y los comerciantes especializados que se encuentran en plazas de mercadeo, según los principales sistemas de mercadeo.

<i>Especialización/ Subsistema</i>	<i>o/o Local</i>	<i>o/o Area Vecina</i>	<i>o/o Area Central (b)</i>	<i>Municipios Especializados</i>
<i>Tela para Faldas (c)</i>				
1. Area Central	100	---	---	4
2. Sololá-Chimaltgo.	10	---	90	2
3. San Marcos	20	---	80	2
4. Huehuetenango	20	---	80	2
5. Quiché	10	5	85	2
<i>Frazadas</i>				
1. Area Central	100	---	---	2
2. Sololá-Chimaltgo	---	---	100	0
3. San Marcos	10	---	90	1
4. Huehuetenango	10	---	90	1
5. Quiché	5	---	95	1
<i>Sombreros</i>				
1. Area Central	100	---	---	1
2. Sololá-Chimaltgo.	5	---	95	1
3. San Marcos	5	---	95	1
4. Huehuetenango	10	---	90	1
5. Quiché	5	---	95	1
<i>Piedras de Moler</i>				
1. Area Central	100	---	---	2
2. Sololá-Chimaltgo.	5	---	95	1
3. San Marcos	10	5	85	1
4. Huehuetenango	---	---	100	0
5. Quiché	---	---	100	0
<i>Comerciantes Principales(d)</i>				
1. Area Central	98 (05)	2	---	6
2. Sololá-Chimaltgo.	28 (03)	2	70	0
3. San Marcos	75 (31)	1	24	1
4. Huehuetenango	59 (15)	4	37	0
5. Quiché	51 (21)	1	48	1

a) Ver el cuadro 2 para la explicación de los encabezados.

b) En este caso, todos los bienes importados y los comerciantes provienen del área central; dentro de su propio subsistema, los comerciantes y los bienes del área central son tenidos como locales.

Ver Mapa 4.

Comerciantes principales son aquellos mercaderes de larga distancia que introducen importaciones; aquí, los porcentajes tienen un grado mayor de precisión porque se hicieron recuentos exactos de los comerciantes. El número entre paréntesis después del o/o local indica qué porcentaje del total provienen del CML del subsistema. Sólo los comerciantes que abastecen a municipios de subsistemas ajenos al propio son considerados como comerciantes especialistas de larga distancia.

Este es el tipo de sistema que se da en Chiapas, área fronteriza al occidente de Guatemala; y este tipo de sistema se dio en el occidente de Guatemala hace alrededor de cincuenta años. En esa época, por ejemplo, la tela de corte (faldas) era tejida y distribuida por ladinos que vivían en los centros urbanos, y no por un grupo particular de campesinos del área central residentes en caseríos dispersos. Además, en esa época, los ladinos indudablemente consumían más productos artesanales simples, y los CML pudieron haber actuado como centros de redistribución de éstos. Es sabido que en un tiempo los ladinos estuvieron más involucrados en la distribución general de plazas de mercado (como lo están en la actualidad en Chiapas). El cambio se dio a finales del siglo pasado, cuando se introdujo la agricultura de plantación en la mayoría del occidente de Guatemala. De allí puede intuirse que el patrón que actualmente se da en Guatemala es producto de una economía

semicolonial dominada por la agricultura de plantación con mercados en países industrializados. En la siguiente sección, hacemos una reconstrucción histórica de la forma cómo evolucionó el sistema.

Cuadro 2. Origen de las artesanías simples que se encuentran en las plazas, según los principales sistemas de mercadeo.

<i>Artesanía/ Subsistema</i>	<i>o/o Local (b)</i>	<i>o/o Area Vecina (c)</i>	<i>o/o Importado (d)</i>	<i>Municipios Productores</i>
<i>Cerámica (f)</i>				
1. Area Central	80	---	20	3
2. Sololá-Chimaltgo.	80	10	10	1
3. San Marcos	100	---	---	2
4. Huehuetenango	80	20	---	3
5. Quiché	100	---	---	3
<i>Lazo, Redes (g)</i>				
1. Area Central	15	---	85	1
2. Sololá-Chimaltgo.	100	---	---	4
3. San Marcos	100	---	---	1
4. Huehuetenango	66	33	---	2
5. Quiché	100	---	---	2
<i>Canastos</i>				
1. Area Central	---	---	100	0
2. Sololá-Chimaltgo.	100	---	---	2
3. San Marcos	80	20	---	1
4. Huehuetenango	100	---	---	4
5. Quiché	100	---	---	1
<i>Petates</i>				
1. Area Central	---	---	100	0
2. Sololá-Chimaltgo.	100	---	---	3
3. San Marcos	50	40	10	3
4. Huehuetenango	66	33	---	2
5. Quiché	100	---	---	2

- a) Los subsistemas de mercadeo que se han incluido son las áreas dependientes de los CML principales de los altos.
- b) Fuente local es un municipio productor localizado dentro del área dependiente del CML.
- c) Fuente vecina es un municipio productor que distribuye sus bienes a través de un CRM localizado en un subsistema adyacente al considerado.
- d) Fuente importada es un municipio productor que distribuye sus bienes en otro subsistema; llega a los otros subsistemas solamente a través de comerciantes de larga distancia.
- e) Un municipio es productor solamente si abastece a más de dos municipios.
- f) La cerámica es la única artesanía en la que el área central es relativamente autosuficiente; debe hacerse notar, sin embargo, que, aunque existen tres municipios productores en el subsistema, cada uno produce un tipo especial de cerámica que distribuye a casi todo el subsistema. Esto no se da en los municipios productores de otros productos en otros subsistemas.
- g) Ver Mapa 5.

EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS DE MERCADEO

Nuestra reconstrucción histórica no toma en cuenta el período anterior a la conquista.¹¹ Nosotros sostenemos la posición de que, si bien es cierto que el tipo de civilización que existía en el occidente de Guatemala antes de la conquista influyó grandemente en la economía colonial, el factor determinante más importante de los arreglos de mercado resultantes fue la oposición de

intereses económicos entre los gobernantes coloniales y los Mayas conquistados. Este patrón ha subsistido hasta el presente, cuando la oposición se da entre la élite ladina urbana y el campesinado indígena rural. Describimos tres etapas de desarrollo en el mercadeo, haciendo énfasis en las últimas etapas; cada período fue iniciado con sucesos político-económicos nuevos y de largo alcance. Nuestra reconstrucción se basa, primordialmente, en lo siguiente: (1) patrones recientes en el desarrollo nuevo de plazas de mercados; (2) historias de comerciantes y vendedores ambulantes que antes recorrieron largas distancias; (3) analogía con la parte menos desarrollada de la misma área cultural, Chiapas; (4) historias post-coloniales de Juarros (1827), Jones (1940), y la Farge (1940); (5) información histórica de Tax (1946, 1952, 1953), McBryde (1934, 1945), Lincoln (1945) y Anónimo (1961, 1962); y (6) un número de etnografías básicas del occidente de Guatemala¹².

PERÍODO I (DEL SIGLO 16 HASTA PRINCIPIOS DEL SIGLO 19)

Durante el período colonial (de la Conquista en 1524 a la Independencia de Guatemala en 1821), el control político sobre el área indígena del occidente de Guatemala fue ejercido por las autoridades coloniales a través de una serie de centros administrativos con personal burocrático español y mestizo local (ladino). Los centros administrativos regionales eran Quezaltenango y Totonicapán, cada uno de los cuales estaba dividido en subdistritos y capitales. Muchas de las capitales de los subdistritos estaban localizadas en los centros políticos originales que los diferentes grupos indígenas tenían antes de la Conquista o cerca de ellos y la mayoría de ellos se convirtieron en cabeceras departamentales después de la Independencia. (Algunos ejemplos: Quezaltenango situado cerca del centro Quiché de Xelajú; Santa Cruz Quiché localizado cerca del centro Quiché de Utaltán; Huehuetenango situado cerca del centro Mam de Zaculeu; y Sololá localizado entre el centro Cackchiquel de Iximchó y el centro Tzutuhil de Atitlán.) Así fue como los lugares centrales se desarrollaron dentro de un contexto administrativo y cada centro político llegó a tener, posiblemente, crea dependiente administrativa aparte de la que también extraía bienes económicos en la forma de tributos.

Los españoles establecieron sus centros con el sólo propósito de controlar la región tanto política como económicamente. Aunque puede ser que hayan colocado sus pueblos centralmente con respecto a la distribución de la población del período anterior a la Conquista, este hecho fue quizás menos determinante que el hecho de que los centros secundarios estuvieran localizados a un día de caminata de los centros primarios (Quezaltenango y Totonicapán) ya que, en una época en la que la autonomía regional se presentaba constantemente como una fuerza competidora, la centralización del control resultaba más importante aún que una administración eficiente. Definitivamente, la administración colonial estuvo centralizada durante todo el período colonial. Y, por razones administrativas, mucha gente fue trasladada a otros lugares. El resultado fue una organización regional de lugar central muy controlada y admirablemente adaptada al comercio "administrado". Esta organización determinaría el subsiguiente desarrollo de centros comerciales en la región. Aún hoy, la mayoría de los centros administrativos de la colonia constituyen los principales CML de nuestro modelo.

Cuando los españoles aflojaron el control del país, la región continuó esencialmente bajo la administración del mismo personal, interesado en problemas similares de control y exacción de

excedentes de los indígenas "retrógrados" y un tanto recalcitrantes. Estos últimos, para entonces, ya estaban reducidos al status de campesinos. Sin embargo, ya no se cobraba el tributo, porque había evolucionado un sistema de mercadeo que cumplía con el mismo fin, puesto que para la Independencia, los centros administrativos originales de los españoles se habían convertido en plazas de mercado razonablemente grandes que podían abastecer a la población urbana. Las castas mestizas de Quezaltenango, Totonicapán, San Marcos, Huehuetenango y algunos otros centros administrativos dominaban la producción de artesanías y el comercio, mientras que una especie de nobleza urbana local controlaba los puestos políticos principales.¹³ Los granos y vegetales para los centros comerciales-administrativos eran producidos en sus áreas dependientes inmediatas e introducidos por los cultivadores campesinos, que los cambiaban por las artesanías de los pueblos. A largo plazo el sistema de mercadeo "libre" era mucho menos costoso de administrar, porque los campesinos competían para producir más bienes y una gran burocracia ya no era necesaria para combatir el bajo ritmo de producción campesina. La especie de nobleza urbana todavía podía ejercer el control económico de la región, simplemente, a través de la regulación de la localización del mercado y los impuestos. Después de la Independencia, se desarrollaron muy pocos centros urbanos nuevos y, como sólo existía un puñado de centros pequeños en la región, la coordinación entre ellos era deficiente. El intercambio rural-urbano de este período encaja bien en el modelo simple de un sistema "solar" de dos niveles.

La población rural de las áreas más apartadas (en su mayoría indígena) era atendida por las visitas poco frecuentes pero regulares de los vendedores ambulantes de largas distancias desde los centros urbanos (en este período, ladinos), y por las ferias anuales, a las que asistían tanto vendedores ambulantes como productores campesinos; los indígenas del área rural también visitaban, por múltiples razones, sus centros administrativos en raras ocasiones. La producción para la plaza de mercado en estas áreas remotas consistía en bienes de tan fácil transportación como cerdos, que eran llevados a los pueblos o vendidos a vendedores ambulantes a cambio del dinero en efectivo necesario para las compras ocasionales de mercancías de los pueblos, en particular de artículos ceremoniales. (Según Plattner, 1969, este patrón de servicio a áreas remotas aún persiste en Chiapas).

La organización social rural giraba alrededor del sistema de cargos civiles-religiosos, que fue una institución introducida por sacerdotes españoles. Era ésta la única institución local que fomentaba intercambio, limitado, con los pueblos. Los pueblos proveían el licor, los cohetes, las candelas y las comidas especiales utilizadas para celebrar los eventos festivos con propiedad. Las celebraciones anuales del ciclo de fiestas también proporcionaban un mecanismo para intercambios locales, ya que se organizaba una feria para cada celebración de la comunidad y en estas ocasiones los productores especializados de otras comunidades llevaban sus artículos para ser cambiados por productos de otras áreas. En algún punto de este período de intercambio limitado, algunas comunidades con recursos agrícolas pobres o sobre-gravadas con impuestos desarrollaron probablemente una especialización en el comercio, convirtiéndose en las especialistas del circuito de ferias. Estas mismas comunidades a través del mercado más amplio posibilitado por la especialización en el comercio se convirtieron también en las más grandes productoras rurales de bienes especializados. Ya que la densidad de población siempre fue mayor en el área central de Quezaltenango y Totonicapán, este desarrollo debe haberse iniciado en el área central. Como los

comerciantes de estas comunidades visitaban muchas ferias durante el año, es muy probable que los primeros centros rurales de mayoreo se hayan localizado en las cabeceras de los especialistas de los circuitos de ferias, todas en el área central.

No hay seguridad con respecto a cuándo se establecieron estos centros rurales de mayoreo; pudieron haber sido un fenómeno de la época anterior a la Conquista. Sin embargo, tenemos razones para creer que, en algún punto no muy distante del inicio de la época post-colonial, todas las plazas de mercado del occidente de Guatemala pertenecían a uno de dos tipos: o era una plaza de pueblo, que era abastecida directamente por los campesinos de las proximidades y, por lo tanto, a través de un "sistema solar", o era una plaza como centro rural de mayoreo orientado hacia el comercio de las ferias anuales y, por lo tanto, a un tipo "reticular" de redistribución. También creemos que en este período los dos tipos de mercado, eran controlados por grupos étnicos diferentes, como sucede en Chiapas hoy: los mercados de los pueblos por ladinos, y los mercados rurales por indígenas. Claro está que debió haber contacto entre los dos sistemas, cuando los comerciantes indígenas abastecían a los pueblos y las ferias de artesanías indígenas sencillas, y cuando los comerciantes ladinos llevaban sus productos de los pueblos al mismo circuito de ferias. Sin embargo, debido a la debilidad de la demanda, este contacto probablemente era irregular. Por esto, en este período se desarrollaron dos clases de centros de mercado, dos grupos de comerciantes de largas distancias y dos sistemas de distribución, que habían de tener dos trayectorias de evolución separadas.

La evolución de dos sistemas de comercio separados en los períodos colonial y post-colonial puede atribuirse al carácter predominantemente político de los principales lugares centrales. Estos centros fueron establecidos con miras al control de los territorios administrativos y a la extracción de los excedentes rurales necesarios para mantener el aparato administrativo. Al contrario de lo que sucede en los centros de servicio puramente económico, los centros políticos son más "eficientes" cuando tienen un control total de sus áreas dependientes, de tal manera que los centros pequeños no escojan entre varios centros de nivel superior. Lealtades divididas, ya sea de ciudadanos o de centros, será un anatema para cualquier administrador. Nosotros sostenemos que, debido al predominio de consideraciones político-administrativas en el occidente de Guatemala durante la época colonial, el sistema básico de mercadeo que se desarrolló nunca fue de naturaleza altamente competitiva, al menos en lo que se refiere al patrón de localización de los centros principales. (Esto no implica que los campesinos no hubieran comenzado a competir entre ellos mismos para abastecer a los centros urbanos; dada su dependencia de los ingresos en efectivo, es muy probable que algunos de ellos sí lo hicieran.) El resultado fue que los términos de intercambio fueran fijados en los centros urbanos, que monopolizaban sus áreas dependientes tanto en lo político como en lo administrativo. Naturalmente, los términos de intercambio eran ventajosos a la élite urbana y lesionaban los intereses de los campesinos.

Debido a que muy pocos campesinos vivían en los centros administrativos, un sistema de intercambio rural se desarrolló por su cuenta; en éste, el flujo horizontal de bienes estaba dirigido por regularidades temporales más que espaciales. No existían centros de redistribución en este sistema —sólo había puntos de oferta y puntos de demanda que, con el transcurso del tiempo, se desplazaban siguiendo el circuito de ferias. Sin embargo, el intercambio vertical era más importante

que el horizontal en este período colonial. Los bienes de mercado comprados por los campesinos eran producidos, en su mayoría, en centros urbanos, y los bienes de subsistencia comprados por la élite eran producidos principalmente por campesinos. Mientras el intercambio vertical estaba articulado muy deficientemente, los indígenas y los ladinos no tenían economías separadas (exceptuando que muchos indígenas todavía estaban orientados hacia la subsistencia). El intercambio regional estaba muy poco desarrollado, la demanda era muy débil y la producción rural era tan baja, que no podía existir ni siquiera una organización general de mercado, mucho menos dos.

En resumen, en este período se desarrollaron los sistemas solares urbanos básicos. El tributo constituía la base económica de los centros originales, pero aun después de la desaparición del tributo a las autoridades españolas, las provisiones eran trasladadas directamente a los centros administrativos ladinos por campesinos que iban en busca de artículos urbanos. La articulación entre los sistemas solares urbanos era pobre, pero sólo porque los miembros de la élite urbana eran pocos y cada centro podía ser abastecido con facilidad por su área dependiente local. La articulación entre los centros resultaba innecesaria para el aprovisionamiento diario. De haberse incrementado la comercialización, este sistema pudo haberse desarrollado y convertido en un sistema jerárquico de redistribución, ya que en este período el interés económico de la población urbana todavía estaba ligado a la economía doméstica y al sistema indígena de producción. Fue en el segundo período cuando se desarrolló la dualización del sistema económico. Los inicios del sistema separado de comercio indígena reticular se desarrollaron también durante el período colonial, a través del comercio del circuito de ferias. Sin embargo, repetimos, este intercambio no comenzó a operar en forma separada del intercambio rural-urbano hasta el segundo período.

PERÍODO II (FINALES DEL SIGLO 19 Y PRINCIPIOS DEL SIGLO 20)

El desarrollo y expansión gradual de la economía cafetalera de la boca-costa abre el segundo período. Este desarrollo se encuentra ligado a la aparición de una serie de leyes laborales diseñadas para atraer a los campesinos indígenas, que orientados a la subsistencia, hacia el trabajo pagado de las plantaciones, y a un movimiento para que toda la tierra (gran parte de la misma poseída comunalmente por comunidades indígenas) se registrara como propiedad privada. Las leyes de trabajo forzoso implicaban que el pago por el trabajo era mínimo “Suficiente para mantener vivos a los que previamente eran campesinos; por m parte, el registro de la tierra produjo la enajenación de una buena parte de las propiedades campesinas. Además la población se había duplicado durante la época Colonial, de tal manera que las propiedades indígenas ya se encontraban un tanto reducidas. En consecuencia, la agricultura de subsistencia no resultó viable para un número mayor de campesinos. Se vieron forzados a vender su trabajo o a producir bienes para el mercado para poder comprar sus alimentos básicos. En esta forma se estimuló la demanda, produciéndose el inicio del comercio regional de mercado.

A medida que se introdujo más dinero a la economía y que una porción mayor de la población rural se volvió dependiente de las plazas de mercado para adquirir sus provisiones, se fueron estableciendo mercados en los centros de la mayoría de municipios grandes de los Altos. Sin embargo, el hecho de que los campesinos tuvieran que comprar más bienes en el mercado no

significó que compraran más productos urbanos elaborados por ladinos. El ingreso real de los campesinos probablemente se redujo en este período, de manera que compraban bienes de primera necesidad y no productos de lujo. En estas circunstancias, los comerciantes ladinos se vieron atraídos por las empresas, de las plantaciones más que por la producción y el comercio domésticos; muchos ladinos abandonaron los Altos trasladándose a la Costa Sur y, en cierto grado, a las posibles áreas de plantación de Huehuetenango y al norte del Quiché, de manera que el desarrollo urbano de los Altos no se mantuvo paralelo al desarrollo de los mercados. Los ladinos que se quedaron en los Altos continuaron gozando del poder administrativo y siguieron controlando el comercio urbano, Pero la producción de artesanías ladinas decreció notablemente y los especialistas indígenas se encargaron de casi todo el comercio que se realizaba en los mercados, y prácticamente de todo el comercio a largas distancias.

Lo que se había convertido en una situación relativamente desfavorable para los ladinos se volvió, sin embargo, una nueva oportunidad para algunos campesinos indígenas. Pues al abandonar los ladinos el comercio doméstico en busca de utilidades mayores en los negocios de las plantaciones, los indígenas, que buscaban el efectivo necesario para comprar alimentos, entraron a la actividad comercial doméstica. En el período anterior, la competencia ladina había excluido a los indígenas del comercio de los mercados y de la producción de artesanías especializadas. Los indígenas habían actuado como cargadores o ayudantes, pero muy pocos operaban por su cuenta, pues les estaba formalmente prohibido negociar fuera de sus comunidades. Con la Independencia, estas barreras formales fueron rotas; más aún, con la economía de plantación, los ladinos encontraron otros medios para mantener una posición económicamente superior. Es así como los indígenas de las áreas dependientes inmediatas a los centros administrativos (los cargadores y trabajadores de las empresas comerciales ladinas) se encargaron gradualmente de la producción de artesanías especializadas como telas de corte, productos de cuero, muebles y cerámica vidriada — artesanías que habían sido controladas por los ladinos de los pueblos. Los indígenas de las áreas más remotas comenzaron a expandir su comercio de artículos menos especializados como lazos, cerámica, canastos y carbón. Podían abarcar un mercado más amplio porque los productores no especializados, que habían estado esparcidos en toda el área (verdaderos campesinos de subsistencia), habían dejado de producir sus propios artículos. Se habían especializado o trabajaban en las plantaciones,

Los indígenas no se trasladaron a los pueblos ladinos de mercado aunque el movimiento indígena ya no estaba restringido. Tanto los artesanos especialistas como los comerciantes permanecieron en sus comunidades, operando desde bases rurales y no urbanas. Los primitivos comerciantes de ferias se convirtieron en los comerciantes de las plazas; ellos se enteraban del crecimiento de la demanda y a través de ellos, podían los artesanos especialistas cubrir un mercado más amplio. Los campesinos del área central, cercana a los pueblos comerciales ladinos más grandes, se convirtieron en los artesanos especialistas más importantes, en comerciantes de larga distancia y en trabajadores estacionales de las plantaciones de la Costa Sur. En Momostenango, por ejemplo, comenzaron a producir frazadas para todo el mercado regional y constituyeron uno de los grupos modelos de comerciantes de larga distancia más prominente. Probablemente, los momostecos siempre habían producido frazadas y habían participado en algún comercio de ferias,¹⁴ pero no fue sino hasta finales del siglo 19 cuando comenzaron a producir estos ponchos en grandes

cantidades y de tan buena calidad que, tanto los ladinos como los indígenas de toda Guatemala los compraban; y fue entonces cuando se convirtieron en comerciantes prominentes en las plazas de Guatemala. Paralelamente a este desarrollo la plaza de Momostenango —muy pequeña al iniciarse el siglo— creció hasta ser uno de los centros de mayoreo más grandes de la región. Desarrollos parecidos se dieron en muchas otras comunidades del área central.

Normalmente, este proceso de intercambio en desarrollo hubiera hecho de las plazas de los pueblos, los centros de un sistema de distribución jerárquico. Esto no ocurrió en el occidente de Guatemala debido a la forma en que era producida y distribuida la mayoría de los artículos a través de indígenas de los municipios rurales. Por eso el desarrollo que podía haberse esperado en los centros de los pueblos se dio en las comunidades rurales indígenas; y, en lugar de que floreciera un sistema jerárquico de redistribución hubo un florecimiento del comercio reticular local y del de larga distancia. Los productores y comerciantes indígenas, que normalmente no vivían en pueblos principales y, por lo tanto, no tenían acceso a los núcleos potenciales de redistribución, salían a buscar a los compradores de sus productos, en lugar de que los compradores los buscaran a ellos en algún centro de mercado. En especial, los productores-comerciantes del área central distribuían los artículos domésticos especializados tanto en los mercados, como en las casas, a las cadenas de intermediarios. Sus ventas las hacían directamente a los consumidores o a las mujeres de los mercados, las que constituían solamente un eslabón de la cadena de mercadeo. Dado que estas mujeres de los mercados con base en el pueblo raramente abastecían de productos especializados a otras regiones, subsistemas o aun mercados locales pequeños, las plazas de los pueblos no eran los centros de intercambio importantes en la región. Solamente eran puntos importantes de consumo. (Casi todos los CML mantenían su gran población burocrática). Los mercados rurales de mayoreo constituían los centros de redistribución, los que alimentaban al sistema reticular de distribución.

El sistema reticular de mercadeo campesino no tuvo, sin embargo, un desarrollo independiente; fue el resultado de los cambios en los intereses económicos del país como un todo. En lugar del predominio de la economía colonial "administrada", el país y la región occidental fueron dominados por una economía de plantación. Cuando el intercambio a nivel de plantación se desarrolló en el occidente de Guatemala, el sistema ladino de mercados evolucionó según las líneas de un sistema "dendrítico". Una de las facetas críticas en lo que se refiere a importaciones-exportaciones en los sistemas "dendríticos" es que las mercancías no fluyen entre los diversos subsistemas de la economía; sino que fluyen de los puntos de producción directamente a un puerto nacional o a un centro comercial. En el caso que nos ocupa, los bienes de las plantaciones no eran producidos en la periferia norte para abastecer a los moradores de la periferia sur; en las dos áreas se producían los mismos artículos, que se concentraban en los CML, eran trasladados a la Ciudad de Guatemala, y luego, debido al mercado internacional, exportados del país. En estas circunstancias, no era necesario que los CML del sistema estuvieran localizados en función de un abastecimiento eficiente a los diferentes subsistemas de la economía regional. (De hecho, el sistema dendrítico de mercadeo que une varios centros pequeños a un solo centro grande en línea directa, es, probablemente, el sistema más eficiente para el intercambio importaciones-exportaciones). Este sistema tuvo como efecto la concentración del poder económico y político en el centro de la región (cerca de Quezaltenango), y más aún, en la Ciudad de Guatemala. Debido a que las utilidades, que hubiera producido una organización más eficiente del comercio doméstico eran mucho más bajas, éste se

volvió de importancia secundaria para la organización de mercado que favorecía los intereses de las plantaciones. De aquí se desprende la separación clara entre los sistemas económicos de los campesinos rurales y los ladinos urbanos.

Con las plantaciones se desarrollaron nuevos centros urbanos, sobre todo en la Costa Sur y, en menor grado, en las áreas bajas de la periferia del norte y del occidente. (Con anterioridad al desarrollo de la economía de plantación, las cabeceras administrativas eran los únicos pueblos ladinos de mercado en la región.) Debido a su fuerte dependencia del comercio de plantación y a las limitaciones de la ecología de las áreas bajas, estos pueblos nuevos no eran auto-suficientes. Se hicieron fuertemente dependientes del comercio con los centros urbanos ya establecidos. Sin embargo, muy pocos estaban conectados a estos centros ya establecidos por medio de caminos que fueran transitables en cualquier época. Podían obtener algunas provisiones básicas en sus áreas dependientes circundantes, pero este abastecimiento era muy limitado debido al poco número de campesinos del área en esa época. Es así como se vieron obligados a depender del abastecimiento proporcionado por los vendedores ambulantes y comerciantes que llegaban del área central. Este patrón en la red de abastecimiento disminuiría sólo después de que una red de caminos relativamente buena conectara las áreas periféricas con los centros de los Altos. Antes de que esto sucediera, los productores y comerciantes del área central controlaban casi todo el mercado regional, y una buena parte del ingreso generado por la agricultura de plantación fue aplicada para incrementar la inversión en la producción y comercio domésticos, la mayor parte de las cuales se desarrollaron y expandieron a partir del subsistema del área central.

Quiere decir, entonces, que fue durante este período cuando se estableció el patrón básico de mercado que se da hoy día — el patrón descrito por McBryde para la década de los 30. En lo que se refiere a comerciantes o abastecedores existían tres clases de plazas de mercado, dos de las cuales se subdividían en tipos, dependiendo de las características de producción de la población local: mercados de abastecimiento local y de nivel inferior localizados en las áreas rurales, controlados por campesinos en municipios indígenas y por intermediarios en los municipios ladinos; pueblos ladinos de mercado localizados en los centros administrativos urbanos, dominados por intermediarios en los Altos, y por el comercio de importación y exportación en las áreas de plantación; y grandes mercados rurales de mayoreo concentrados en el subsistema del área central. En casi todos los municipios mayores se estableció alguna clase de plaza de mercado, la mayoría de los cuales eran abastecidos por productores locales o comerciantes de larga distancia. Los pueblos urbanos grandes aún no se habían convertido en centros de redistribución, de manera que los sistemas de mercadeo locales no estaban integrados jerárquicamente.

De la misma forma que antes, los mercados de los pocos centros urbanos grandes continuaron relacionándose con sus áreas dependientes inmediatas a través de patrones de abastecimiento directo. Muchos bienes todavía eran traídos a los pueblos por los productores campesinos; sin embargo, ahora eran los comerciantes indígenas de los grandes centros de mayoreo quienes introducían los artículos más especializados, que ya no eran producidos exclusivamente en los pueblos centrales. Los comerciantes de larga distancia eran particularmente importantes en los pueblos de las áreas de plantación, ya que muy pocos artículos de uso doméstico eran producidos allí. Mientras el sistema solar de abastecimiento de los CML se complementaba ahora con el

sistema reticular de abastecimiento de los CRM, la función de las plazas de los pueblos cambió poco en relación al período anterior, ya que continuaron abasteciendo a la población ladina urbana.

Aquellos centros rurales localizados entre tres poblaciones comerciales ladinas estaban en la óptima situación para crecer como centros de redistribución, porque los mercados rurales de mayoreo florecieron cuando los consumidores de plazas de mercado estaban todavía concentrados en pueblos de mercado ladino y alrededor de ellos y porque los artículos eran transportados a pie por los comerciantes. Los primeros en desarrollarse fueron, probablemente, aquéllos situados entre Quezaltenango y los seis centros administrativos establecidos a su alrededor; pero, eventualmente, se desarrolló un centro de mayoreo principal entre cada tres pueblos principales de mercado ladino. (Puede ser que San Francisco el Alto haya desarrollado sus funciones especiales de mayorista en algún momento de este período). Sin embargo, a diferencia de lo que sucede hoy, estas plazas abastecían con artículos de primera necesidad prácticamente a toda el área rural dependiente local, así como a los tres pueblos de mercado ladino. Sin embargo, debido a que la demanda todavía estaba concentrada en los centros de los pueblos, las plazas de mayoreo no se convirtieron en centros para un área dependiente de consumo muy amplia. Aun después de que un mercado como el de Momostenango se convirtió en uno de los CRM más importantes del occidente, muy pocas personas de afuera lo visitaban —pues la mayoría de sus artículos eran redistribuidos, en última instancia, a plazas locales por comerciantes momostecos.

La dualización del sistema de mercadeo fue una consecuencia de la dualización del sistema social. La Conquista produjo una sociedad dual, pero en ella las dos partes estaban estrechamente interdependientes. Las comunidades indígenas habían sido establecidas y dirigidas por autoridades y sacerdotes españoles durante el período colonial, y muchas de las instituciones "indígenas" de hoy fueron introducidas y compartidas por éstos. Los españoles y sus descendientes criollos, que dependían directamente de las comunidades indígenas para su sustento económico, también producían bienes y servicios para la economía doméstica de intercambio. Después de la Independencia, la influencia de los sacerdotes disminuyó y el intento de "civilizar" a los indígenas fue abandonado. Según los textos históricos, las áreas de los Altos sufrieron una depresión económica general, pero, en parte debido a esto, floreció el sistema de mercadeo indígena. Sin embargo, este florecimiento se dio aislado de la economía nacional.

Debido a que las comunidades indígenas y ladinas se encontraban especialmente segregadas; las instituciones de mercadeo también se separaron espacialmente (también las esteras de actividad ladina e indígena fueron distintas). Siguiendo la descripción de La Farge, las comunidades indígenas se convirtieron, mientras que las comunidades ladinas se volvieron al mercado internacional y al mundo exterior en busca de estímulos económicos y sociales. Claro está que algunos indígenas fueron erradicados de sus comunidades, pero la mayoría incluyendo a aquéllos involucrados en la producción y el comercio, se sintieron más fuertemente atados a sus municipios nativos, cada uno con sus símbolos distintivos y sus instituciones sociales propias. Así que, aunque el sistema de mercadeo indígena floreció, la economía indígena permaneció fragmentada y se formó una región heterogénea a base de comunidades homogéneas. Los vínculos entre las comunidades indígenas eran muy débiles debido a que no existía una jerarquía económica o social a nivel regional.

El elemento crítico nuevo que aparece en el período actual es el transporte modernizado. Las carreteras, que anteriormente estaban concentradas en el área de las plantaciones y entre los centros administrativos, ahora prácticamente conectan a todos los centros de los municipios. La mayoría de estas carreteras fueron construidas durante los últimos treinta años. Debido a que su construcción obedece, en gran parte, a propósitos administrativos, los nudos del sistema de carreteras invariablemente están localizados en las capitales administrativas. En consecuencia, almacenes — junto a depósitos de transporte— son construidos en los pueblos de mercado ladino. Los pueblos periféricos de mercado ladino se han convertido en centros principales también, como resultado de las conexiones de carreteras y de la expansión de las plantaciones. Ahora existe un sistema completo de CML, vinculados por carreteras sobre las que fluyen por camión, los artículos urbanos. Con los medios que hoy existen para la redistribución centralizada, y la motivación que proporciona el incremento en la demanda de artículos especializados en áreas distantes, los pueblos de mercado ladino —antiguos centros de administración y consumo— podrían convertirse en importantes centros de redistribución.

El año de 1944 marca el principio de esta era, no porque anteriormente no hayan existido carreteras, sino porque el gobierno revolucionario que asumió el poder en 1944 construyó muchas carreteras de utilidad para el mercadeo doméstico así como para el mercadeo de las plantaciones. Este gobierno, que discontinuó el tratamiento preferente que se había venido dando a la agricultura de plantación y a los negocios extranjeros, también dio fin a las leyes que formalmente discriminaban a los comerciantes y trabajadores indígenas. El cambio de orientación se reflejó al nivel inferior de unidades políticas en la elección de las autoridades de los municipios por electores ladinos e indígenas, en contraposición al nombramiento por parte del gobierno central que caracterizaba al período anterior. Es así como, en 1944, comenzó una era en la que el dualismo político pudo haber terminado —y terminó a nivel local en muchos lugares. Sin embargo, la contrarrevolución de 1954 detuvo gran parte del fermento socio-político a nivel nacional y regional, aunque no pudo frenar los cambios económicos producidos por la mejora en el transporte y las comunicaciones.

Los cambios revolucionarios en la política y el transporte se vieron complementados por dos factores que no son revolucionarios, pero que resultan inexorables: el crecimiento poblacional y el incremento en el ingreso monetario en todos los sectores. La producción artesanal del área central se ha convertido en una industria campesina de gran escala, de manera que las necesidades de trabajadores de las plantaciones son ahora satisfechas por la población rural de lugares más remotos, cuya base de subsistencia se ha vuelto insuficiente debido a la pérdida de tierras y al incremento de la población. Aun en la periferia, la agricultura de subsistencia se ha vuelto casi insignificante. Muchos de los campesinos se han visto obligados, por necesidad económica a convertirse en especialistas agrícolas que venden sus cosechas o en proletarios rurales que venden su trabajo a las plantaciones. Debido a que reciben un ingreso en efectivo y no en especie para la subsistencia, dependen en gran medida del mercado local para comprar los artículos de primera necesidad; y, como ya no tienen tiempo para producir artículos, como ropa, que antes habían sido hechos en casa, ahora compran también muchos bienes especializados. Esto, a su vez, ha

incrementado la demanda sentida por los especialistas en producción — comercio del área central. Por tener una ventaja inicial de mercado dada por su localización, ventaja que ahora se ve protegida por un monopolio de muchas habilidades y conexiones comerciales, el área central ha crecido y se ha diversificado bastante, mientras que en la periferia se han obstaculizado desarrollos similares debido a la misma expansión comercial del área central.

La mejora en el transporte y en las facilidades de almacenaje en los CML ha producido cierta distribución jerárquica, dentro de los subsistemas locales de mercadeo. Hoy, los camiones llevan los productos rurales directamente a los centros de los pueblos, donde son almacenados primero, y luego redistribuidos a través del subsistema local por antes del área central proveniente, tanto de los centros de los pueblos, como de los mercados de nivel inferior. (Anteriormente, estos productos llegaban a los CML por medio de comerciantes ambulantes). De esta manera, los camiones han traído consigo el resurgimiento de los pueblos de mercado ladino como lugares centrales. Este hecho se ve complementado por la proliferación de mercados rurales, especialmente en aldeas. Los pueblos centrales de mercado ahora abastecen, no sólo a las poblaciones rurales cercanas que carecen de plazas de mercado, sino también a muchos mercados pequeños de sus áreas dependientes que anteriormente no existían. En consecuencia, hoy se dan jerarquías locales de lugares centrales, en vez de unos pocos centros grandes en la región vinculados a manera de cadena por el comercio de larga distancia.

No obstante, la actual organización del sistema de mercadeo de la región aún puede tipificarse como un sistema dual. Los centros de mercado ladino CML tienen ciertas funciones de nivel superior, y los centros rurales de mayoreo (CRM) tienen otras; todavía existen algunas esferas de actividad económica que son dominadas por indígenas y otras que son dominadas por ladinos. Aunque los indígenas son ahora prominentes en todos los aspectos del sistema doméstico de mercados todavía no poseen muchos camiones ni establecimientos comerciales mayores. Sus hogares permanecen en los CRM, a donde llega la mayoría de productos especializados producidos en las áreas rurales para ser redistribuidos tanto por los CML, como por los numerosos comerciantes de larga distancia que aún existen. Hoy hay pocos ladinos en los mercados de los CML, pero los ladinos siguen siendo los propietarios de los transportes y los almacenes de los pueblos y son ellos los que distribuyen las importaciones urbanas. El sistema de plazas de mercado, que incluye las plazas de los pueblos, está bastante bien integrado, pero los pueblos y las plazas continúan siendo esferas económicas separadas. Centros intermedios —tanto CRM como CML periféricos— se han desarrollado al punto de que la mayoría de hogares rurales están relativamente bien servidos por un centro principal, aunque ese centro no sea totalmente abastecido por el sistema de distribución regional, sino que los subsistemas de mercadeo todavía giran alrededor de los antiguos centros administrativos, que continúan teniendo áreas dependientes separadas tanto en lo económico como en lo administrativo. La articulación regional se ha mejorado un poco a través del transporte por camiones, y la articulación local del subsistema ha alcanzado, en algunas áreas, el nivel de redistribución jerárquica —dentro de su esfera local—, pero la herencia de comunidades indígenas y ladinas separadas, cada una con su tipo distinto de mercado, aún subsiste.

El diseño administrativo de la red de carreteras (a través de la cual la mayoría de los municipios están conectados únicamente a su cabecera departamental), ha modernizado arreglos actuales de

mercadeo y también ha fomentado el aislamiento económico de los subsistemas de mercadeo. Los comerciantes ambulantes indígenas tradicionales, podían ignorar las fronteras administrativas. Los camiones de hoy, sin embargo, deben trabajar dentro de los sistemas de mercado creados por el sistema de carreteras, y en muchas oportunidades el sistema de carreteras está muy mal diseñado en lo que se refiere a intercambio económico. Por ejemplo, los caminos de Huehuetenango conducen todos a (a cabecera departamental, dejando sin comunicación entre sí a los otros centros principales del departamento (Jacaltenango, Soloma, Colotenango). Por un "hágase" administrativo, Huehuetenango se ha convertido en el centro de redistribución principal del departamento, aunque los costos de transporte de los comerciantes resultan más elevados con este diseño. Existen otros problemas de redistribución producidos por las carreteras. En el pasado, el área superavitaria en la producción de maíz del sur de Huehuetenango, sostenía relaciones de intercambio con el área deficitaria del norte de San Marcos. Hoy, los camiones trasladan el maíz a un costo menor que las mulas, pero las áreas arriba mencionadas están conectadas entre sí muy pobremente: el maíz sobrante de Huehuetenango es trasladado al pueblo de Huehuetenango; y el maíz faltante en San Marcos es abastecido a través del pueblo de San Marcos, vía Quezaltenango. Los camiones han eliminado virtualmente el uso de mulas, pero en el proceso han dado a los centros urbanos los mejores precios del maíz. Así, irónicamente, la fase más moderna del mercado en el occidente de Guatemala ha producido la reaparición de los sistemas solares locales, ahora más aislados unos de otros que nunca.

También interviene en el aislamiento económico de los subsistemas de mercadeo la importancia que se le da al comercio de las plantaciones en la región. La mayor parte de las áreas bajas donde se han establecido plantaciones productivas están hoy unidas directamente a la Ciudad de Guatemala por carreteras asfaltadas. Muchas de estas carreteras ni siquiera pasan por los antiguos centros administrativos de la región, llevándose todos los beneficios de la redistribución de las plantaciones hacia afuera. A su vez, las áreas de plantaciones son abastecidas directamente desde la Ciudad de Guatemala. El efecto de esto ha sido un decaimiento relativo en el crecimiento comercial de los centros de la región occidental y un crecimiento explosivo en la Ciudad de Guatemala.

Como sucede en muchos países subdesarrollados con una economía orientada hacia la exportación, un solo centro principal se ha convertido en el centro de la mayor parte de la actividad económica. La primacía de un solo centro, de hecho, parece ser la consecuencia natural de un sistema dendrítico de mercadeo que está orientado hacia el comercio internacional¹⁵. Andre Gunder Frank (1966) ha descrito este proceso como el desarrollo del sub-desarrollo. La metrópolis de la Ciudad de Guatemala es ahora un nudo en el sistema de lugar central de comercio internacional; sus funciones comerciales son más útiles a los sistemas de intercambio de los países desarrollados que a su sistema de intercambio doméstico. En este momento, la Ciudad de Guatemala es, virtualmente, el único centro de Guatemala que está en el proceso de "modernización" económica. Como resultado, la Ciudad de Guatemala está operando a un nivel distinto y superior de energía que el resto del país — su producción per cápita se sitúa tan alto que no tiene competencia nacional. Su posición monopólica en la economía drena los recursos productivos y atrae a los empresarios con iniciativa de los centros regionales más pequeños, y fomenta el subdesarrollo en sus áreas dependientes, incluso la región occidental. A nivel nacional, los ingresos han aumentado, pero los ingresos rurales han disminuido — y, a medida que el ingreso nacional se eleva, crece la disparidad de clase y de

ingreso a nivel regional (Fletcher, et al. 1970). El transporte moderno ha desempeñado un papel significativo en el desarrollo del sistema dendrítico de mercadeo, en la predominancia de la Ciudad de Guatemala, y en la fuerte vinculación que existe ahora entre Guatemala y los países desarrollados. Más aún, gran parte del desarrollo que ha fomentado beneficia más a los países desarrollados que a los guatemaltecos, en especial los guatemaltecos indígenas del área rural.

Los efectos del rol que la Ciudad de Guatemala desempeña en el comercio internacional sobre el mercadeo doméstico, puede ilustrarse con un ejemplo de la región occidental. Hasta hace poco, la mayoría de los productos consumidos en la región eran producidos en la misma. Entonces, los pequeños centros urbanos tenían un papel de producción importante en lo que se refiere al abastecimiento de artículos especializados para sí mismos y para la región. Muchas de estas pequeñas industrias locales, con excepción de la orientada a satisfacer ciertos gustos indígenas especiales, ya no existen. Los herreros, carpinteros, sastres, productores de cerámicas y tejedores se localizan en las áreas rurales y encuentran mercado, principalmente, entre los indígenas de estas áreas. Los pueblos ladinos ofrecen privilegios y posibilidades de venta al por menor para la Ciudad de Guatemala, hacia donde se canaliza la mayoría de las utilidades. Muchos de los artículos que se distribuyen en la región, incluyendo los que se distribuyen a través de las plazas, son producidos en países desarrollados: productos de china y esmaltados, recipientes y mercerías de plástico, hilo, telas, muchas herramientas y en la mayor parte de la maquinaria. Hasta los indígenas de los lugares más remotos usan artículos de varias partes del mundo. Muchos de estos artículos no podrían ser producidos en la región a bajo costo, al menos únicamente. Sin embargo, el hecho de que sean obtenidos en el exterior, ha producido un retardo en el crecimiento de los centros de distribución de la región occidental, así como la inexistencia de una redistribución jerárquica. Esto ha tenido efectos muy significativos en la producción regional. Los niveles de producción de artículos domésticos son bastante bajos y los esfuerzos de producción del área rural están organizados en forma ineficiente. Nosotros atribuimos esta deficiencia en gran parte, a la organización actual del sistema doméstico de mercadeo.

CONCLUSIONES

La reciente tendencia de los sistemas de mercadeo que hemos descrito para el occidente de Guatemala no debería ser aplicable sólo a esta región. Probablemente, arreglos similares a éstos, especialmente los patrones idénticos y primarios, sean comunes a los países subdesarrollados. Hemos resaltado mucho el hecho de que el énfasis dado al comercio internacional en Guatemala está dañando el desarrollo rural. Esta ya no es una idea nueva en la economía del desarrollo. Johnston y Kibley (1972), Wharton (1970), Mellor (1966) y Johnson (1970) pertenecen a una escuela nueva que hace énfasis en el desarrollo bi-modal en contraposición al desarrollo uni-modal —i.e., desarrollo rural y desarrollo urbano. Johnson, especialmente, ha examinado los efectos de una estructura de mercadeo inadecuada en los países subdesarrollados y ha encontrado que éste es un problema clave. Ha pasado mucho tiempo hasta aceptar el hecho de que, mientras en un estado ideal el "libre" intercambio beneficia a todos, en el mundo real el libre intercambio conduce a la concentración y al monopolio a través de las economías de gran escala de los países desarrollados. Esto trae como consecuencia, como lo describe Frank elocuentemente, la formación de unas pocas metrópolis rodeadas de grandes áreas rurales dependientes y subdesarrolladas.

Las facetas características del mercadeo en el occidente de Guatemala son los sistemas de producción y distribución de los Indígenas, todavía relativamente independientes. Estos sistemas parecen haberse desarrollado a partir de una historia colonial, cuando los indígenas eran los principales agentes del desarrollo regional. Nosotros creemos que el patrón y la organización del sistema "reticular" de mercadeo campesino fue el resultado de la interacción entre la población colonizadora y la conquistada, y no queremos afirmar que el mercadeo reticular sea un vestigio de las civilizaciones Maya o Quiché. Hemos sugerido que el hecho de que en Guatemala hubiera pocos administradores coloniales, que requerían de mucho soporte por parte de los indígenas, fue el mayor estímulo para el desarrollo del sistema de mercadeo campesino, Pero, prescindiendo de su status inducido, el sistema de mercadeo indígena es un fenómeno admirable, que ha sido el sostén de la economía regional del occidente de Guatemala. Este sistema indígena ha involucrado a los indígenas en la vida misma de la economía nacional y, a la vez, los ha mantenido separados de ella. Ha permitido el surgimiento de gran número de empresas indígenas, pero ha mantenido la identidad étnica cuasi-tribal de las comunidades nativas. Creemos que, a la larga, la organización efectiva e intensiva en el uso de mano de obra del sistema de mercadeo indígena ha sido parcialmente responsable del status bajo y segregado de la población indígena. La economía marchaba "bien" sin incluir a los indígenas en la corriente del desarrollo. Sin embargo, al mismo tiempo, esto ha permitido que muchos valores de la cultura Maya se hayan preservado.

NOTAS

* Traducido al español por Clara Arenas y publicado en *Estudios Sociales* (Universidad Rafael Landívar), N° 10 (1973).

¹ Ronald W. Smith y yo fuimos los principales investigadores. Nuestra investigación de campo fue financiada por el Instituto Nacional de Salud Mental. El trabajo de campo no hubiera sido posible sin la ayuda de G.T. García, D.E. Say, M.M. Say, M.L. Say, M. Tambriz, A. Coa, F. Trul y M. Enríquez. Quisiéramos agradecer al Instituto Indigenista, a la Dirección de Estadística, a la Dirección de Cartografía y a las autoridades de muchos municipios, por su constante cortesía y ayuda. También tenemos una deuda de gratitud con el Lic. Ricardo Falla, quien nos alentó a publicar nuestros resultados en Guatemala, Ronald W. Smith preparó todos los mapas y diagramas. El Instituto de Investigación sobre Alimentos, de la Universidad de Stanford nos ha permitido reproducir varios de los mapas que fueron preparados para ser publicados por ellos.

² Las plazas de mercado del área de estudio intensivo fueron examinadas una vez cada cuatro meses; muchas también fueron estudiadas en época de fiesta. Dos plazas, Zunil y Totonicapán, fueron observadas semanalmente durante un año, y 20 fueron visitadas mensualmente. Las plazas del área general de estudio fueron observadas sólo una vez en cada día de mercado; los subsistemas fueron observados dentro de una sola época. Se repitieron aquellos censos de los que teníamos razones para crear que eran irregulares. En Smith 1972a, puede encontrarse información más amplia sobre nuestras técnicas de campo.

³ La teoría de lugar central es una teoría general deductiva que explica el tamaño, número y distribución de los centros económicos. En Berry (1967) puede encontrarse una buena introducción a la teoría clásica desarrollada por Christaller (1966). Berry también discute algunas posiciones teóricas modernas.

⁴ El rango de los centros fue determinado por el número de funciones de servicios centrales. Esto se hizo tanto para las funciones de pueblos como para las de plazas de mercado. Nuestra metodología particular, que es bastante compleja, está explicada mejor en Smith 1972a, Capítulo 3. (Existen copias en Guatemala en el Instituto Indigenista y en el Seminario de Integración).

⁵ En nuestro modelo, solamente seis de las nueve cabeceras departamentales situadas en el área de estudio constituyen CML principales. Totonicapón es un centro administrativo anómalo debido a su población predominantemente indígena; lo hemos clasificado como CRM. Chimaltenango y Rétalhuleu están ligados más estrechamente al intercambio de la Ciudad de Guatemala, y desempeñan papeles de menor importancia en el área regional de distribución.

⁶ Los centros rurales de mayoreo se distinguen de todos los demás lugares centrales del área de estudio por varios criterios, principalmente la magnitud y número de las funciones centrales de mayoreo. No hay CRM en las áreas de plantación (parte baja del Mapa 3) debido a que muy pocos campesinos habitan allí.

⁷ El patrón de lugar central al que más se aproxima el occidente de Guatemala se conoce como $K=3$, y es común a las economías agrarias simples. Consultar Christler (1966) para una discusión de los factores determinantes de este tipo de lugar central.

⁸ Consultar Adams (1962) para una discusión sobre los diferentes usos que los ladinos y los indígenas dan a diversos tipos de artículos.

⁹ Definimos a los comerciantes de plaza como vendedores que transportan un inventario extenso de bienes de consumo especializados, ya sean estos producidos domésticamente o importaciones de la región. Más del 95 % de ellos son indígenas (en la región occidental). Los hemos llamado comerciantes de larga distancia cuando sus actividades de venta se desarrollan afuera de su subsistema local de mercadeo. Ver Smith (1972b) para una discusión más completa sobre los patrones del mercadeo de larga distancia.

¹⁰ Exceptuando los alimentos, existen divergencias considerables en cuanto a los gustos de consumo de los indígenas y los ladinos. (Aunque hay muchas diferencias en la forma en que se preparan los alimentos y en las preferencias, en el mercado ordinariamente se compran los mismos productos básicos.) Aun en artículos manufacturados, los indígenas usan, principalmente, azadones, machetes, hilo y capas plásticas; mientras que los ladinos utilizan maquinaria, ropa hecha, cosméticos y paraguas.

¹¹ El status del mercadeo en el período anterior a la conquista no se conoce con certeza. Dado el desarrollo que había alcanzado la civilización Quiché, es posible que con anterioridad a la Conquista si existieran centros de mercado, pero nosotros argüimos que la fragmentación que produjo la Conquista fue tan profunda en lo social, demográfico, político y económico, que estos centros fueron completamente re-estructurados en el período colonial.

¹² Existen muchas otras fuentes que pudieron haberse utilizado para reconstruir la historia colonial, que están detalladas en Carmack (1973). Hacemos poco énfasis en ese periodo, sin embargo, porque creemos que los acontecimientos posteriores fueron más importantes en la determinación de la organización actual de los sistemas de mercadeo. En fecha futura planeamos investigar más detenidamente las diferentes fases de la organización del mercadeo en la época colonial y post-colonial.

¹³ Creemos que los mestizos urbanos (ladinos) dominaron la producción artesanal especializada (tejidos, cerámica vidriada, sastrería, cerería y otros) hasta principios del siglo 20. El periodo de transición nos fue descrito por varios informantes de Totonicapón, y oímos historias parecidas en San Marcos, Quiché y Sololá. Los ladinos todavía controlan la producción de artesanías urbanas especializadas en Chiapas.

¹⁴ Según Carmack, los Mo mostee os ya producían frazadas en 1740. Nuestros informantes de Totonicapán nos indicaron, sin embargo, que ésta no se convirtió en una industria importante sino hasta finales del siglo 19.

¹⁵ La mejor discusión sobre la primacía (lugares centrales excesivamente grandes) puede encontrarse en Berry y Horton (1970) y en Johnson (1970).

BIBLIOGRAFÍA

- Anónimo, 1961-2, *Diccionario Geográfico*, 2 Vols. Dirección General de Cartografía. Guatemala.
- Adams, Richard N., 1962, "Encuesta sobre la cultura de los ladinos", en *Seminario de Integración Social Guatemalteca*, Pub. 2. Guatemala.
- Berry, Brian, 1967, *Geography of market center and retail distribution*, Prentice-Hall, Engewood Cliffs.
- , y Frank E. Hartón, 1970, *Geographic perspectives on urban system*, Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Bunzel, Ruth, 1952, *Chichicastenango*, en *American Ethnological Society*, Pub. 22. J. J. Augustin Publisher, Nueva York.
- Carmack, Robert M, 1973, *Quichean civilization; the ethnohistoric, ethnographic and archeological sources*, University of California Press, Berkeley.
- Christailer, Walter, 1966, *Central places in Southern Germany*, Trad. by C.W. Baskin, Prentice-Hall. Englewood Cliffs.
- Johnson, E.A.J., 1970, *The organization of space in developing countries*, Harvard University Press, Cambridge.
- Johnston, B.F. and Peter Kilby, 1972, *Agricultural strategy, rural-urban interactions, and the expansion of income opportunities*. OECD Development Centex, París.
- Fletcher, L., E. Graber, W. Merrill, and E. Thorbecke, 1970, *Guatemala's economic development: the role of agriculture*. Iowa State, University Press, Ames.
- Frank, Andre G., 1966 *The Development of underdevelopment*, Monthly Review, Septiembre.
- Jones, Chester L., 1940, *Guatemala, past and present*, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- Jones, William O., 1972, *Marketing staple food crops in tropical Africa*, Cornell University Press, Ithaca.
- Juarros, Don Domingo, 1927 *A statistical and commercial history of the kingdom of Guatemala in Spanish America*. Trad. J. Bailey. London: George Cowie and Company.
- La Farge, Oliver, 1940, "Maya Ethnology: the sequence of cultures", en *The Maya and their neighbors*, C.L. Hay, ed., Appleton-Century, Nueva York.
- Lincoln, Jackson S., 1945, *Ethnological study of the Ixil Indians of the Guatemalan highlands*. Microfilm Collection of Manuscripts in Middle America Cultural Anthropology, No. 1. University of Chicago Press, Chicago.
- McBryde, Félix W. 1934, *Solola, Guatemalan town and Cakchiquel market center*, Middle American Research Institute of Tulane University, Publication 6:63-140, Nueva Orleans.

- , 1945, *Cultural and historical geography of Southwest Guatemala*, Publication. N° 4, Smithsonian Institute, Institute of Social Anthropology, Washington, D.C.
- Mellor, John W, 1961, *The economics of agricultural development*, Cornell University Press, Ithaca.
- Plattner, Stuart M., 1969, *Peddlers, pigs, and profits itinerant trading in Southeast México*. Unpublished Ph. D. dissertation. Stanford University.
- Skinner, G. William, 1964, "Marketing and social structure in rural China", Part I, *Journal of Asian Studies*, Vol. XXIV, N° 1, Nov 1964, págs. 3-43.
- Smith, Carol A., 1972a, *The domestic marketing system in western Guatemala*. Unpublished Ph. D. dissertation. Stanford University.
- , 1972b Market articulation and economic stratification in western Guatemala. *Food Research Institute Studies* 11:203-33.
- , 1973 Production in western Guatemala: a test of von Thünen and Boserup. en *Formal methods in economic anthropology*. Stuart M. Plattner, ed. (En imprenta).
- Tax, Sol, 1946, *Survey of towns on Lake Atitlan and notes on Chichicastenango*. University of Chicago Library, Microfilm Collection on Middle American Cultural Anthropology. N° 13 and 16. Chicago.
- , 1962 "Economy and technology". En *Heritage of conquest*. S. Tax, ed, Free Press of Glencoe, Chicago.
- , 1953 *Penny capitalism. A Guatemalan Indian economy*. . Publication 16, Smithsonian Institute, Institute of Social Anthropology, Washington, D.C.
- Wagley, C., 1941, *Economics of a Guatemalan village*. American Anthropological Association, Memoir 68. Menasha.
- Wharton, Clifton R. (ed.), 1970, *Subsistence agriculture and economic development*, Aldine, Chicago.