

Ps (U) 284

**DESCRIPCION Y ANALISIS DE LA ESTRUCTURA
DE COMUNICACION EN UN MERCADO POPULAR.**

Tesis que para obtener el grado de Maestría en -
Psicología Social presentan:
Isabel Galán y Elena Rovner

Facultad de Psicología de la Universidad Nacional
Autónoma de México.

Diciembre de 1974.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	Página
1. INTRODUCCION (a)	1
1.1 Antecedentes (c)	5
1.2 El papel de la psicología en la economía (b)	8
1.3 La actividad económica a través de la historia (a)	9
1.4 Producción y consumo de alimentos básicos en México (c)	25
2. MARCO TEORICO	42
2.1 La información, aspecto relevante del proceso de negociación (b)	43
2.2 Factores que influyen en las relaciones de negociación (conflicto y poder social) (c)	49
2.3 La personalidad en la cooperación y en el conflicto (a)	59
2.4 Conflictos productivos y destructivos (c)	66
2.5 La resolución del conflicto a la luz de la teoría de juego, y su aplicación en las relaciones de negociación (a)	73
2.6 Resolución del conflicto por la adopción de normas (a)	81

Psc/284

3.	INVESTIGACION (c)	84
3.1	Objetivo de investigación	85
3.2	Hipótesis de trabajo	86
3.3	Metodología	89
3.3.1	Sujetos	89
3.3.2	Instrumento	89
3.3.3	Aplicación del instrumento	93
3.3.4	Registro de datos	94
3.3.5	Tratamiento de los datos	96
4.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	100
5.	APENDICES	117
5.1	Observaciones críticas generales al marco teórico (a)	118
5.2	Observaciones críticas	119
5.2.1	A la información en el proceso de negociación (b)	119
5.2.2	A la personalidad en la cooperación y en el conflicto (a)	124

- (a) Elena Rovner
(b) Isabel Galán
(c) elaboración conjunta.

1. INTRODUCCION.

En el Distrito Federal existen cerca de doscientas unidades de comercialización de alimentos denominados Mercados Populares. En ellos trabajan más de noventa mil personas (locatarios).

Los mercados populares han realizado, durante más de un siglo, las funciones de distribución y abasto de alimentos de nuestra ciudad. En la actualidad, empiezan a ser desplazados por las cadenas comerciales privadas y oficiales que, con una organización administrativa moderna, substituyen la negociación "personal" sobre una mercan

cía, por un conjunto de "técnicas psicológicas" que incrementan de manera importante el consumo y la ganancia.

Los locatarios de los mercados populares compran personalmente sus mercancías en los centros principales de mayoreo, los transportan a sus sitios de trabajo y ahí, también personalmente, realizan las operaciones de conservación y exhibición de los productos, y discuten con su clientela la calidad y el precio de los mismos.

Los locatarios venden pequeñas cantidades de alimentos a precios altos y sus ganancias les proporcionan un ingreso mensual bajo; sus actividades están sujetas a la fuerte competencia de las cadenas comerciales y a la presión de grupos intermediarios, especuladores y acaparadores, que intervienen en toda la cadena de comercialización y distribución de alimentos.

Es evidente que el poder económico, los conocimientos técnicos y la organización administrativa influyen en el éxito o fracaso de las actividades a las que se dedican estas personas; también es evidente que la posesión y uso de información sobre oferta y demanda de alimentos, tienen importancia básica en la formación de su precio y en los márgenes de utilidad. Sin embargo, los estudiosos de la conducta humana (en especial de la negociación, el conflicto y la cooperación), atribuyen un papel importante, dentro de este proceso económico, a las relaciones de los participantes. De tal forma que la intensidad y el contenido de las relaciones interpersonales de los mismos pueden, en un lugar específico (como un mercado popular), formar una estructura

de comunicación determinada. Dicha estructura es susceptible de ser conocida y analizada a través de métodos de investigación empírica.

El conocimiento y análisis de las relaciones de los participantes en cuanto a la información que poseen y usan, a la influencia que ejercen o están sometidos, a la motivación que muestran, a su situación económica y a la percepción que sobre estos aspectos manifiestan, nos permitirá -pensamos-, diseñar una estructura de comunicación: un esquema de cantidades y calidades, -del flujo de las relaciones- susceptible a su vez, de ser analizado. Los conocimientos de las características de sus componentes, sus puntos débiles y sus puntos fuertes, nos darán la posibilidad, finalmente, de proponer soluciones más objetivas para algunos de los problemas de los participantes en la comercialización de alimentos.

En la presente introducción incluimos síntesis y comentarios sobre -estudios antecedentes relacionados con la negociación, una nota sobre el papel de la psicología en la economía actual, un breve bosquejo histórico de la actividad económica del hombre y una síntesis con cuadros estadísticos, de la situación actual sobre producción y consumo de alimentos en nuestro país.

En el capítulo segundo se resumen y se opina sobre investigaciones y estudios realizados por psicólogos especializados en la negociación, el conflicto, la cooperación, la motivación y otros temas relacionados con el presente proyecto de investigación y que, en nuestra opinión, constituyen el marco teórico del trabajo.

El capítulo tercero comprende el objetivo de investigación, las hipótesis de trabajo, la metodología y el tratamiento de los datos. En el tratamiento de los datos se propone la utilización de la teoría de Redes por las posibilidades que ésta ofrece, de trabajar simultáneamente con elementos relacionados de una manera múltiple y de emplear símbolos estenográficos que facilitan su uso y la convierten, pensamos, en una herramienta de gran utilidad para la investigación.

El capítulo cuarto lo integran las referencias bibliográficas y en quinto se incluyen observaciones críticas sobre el marco teórico del proyecto, en especial sobre la información y la personalidad en el proceso de negociación.

1.1 Antecedentes:

Los estudios realizados en el campo de la comunicación, del conflicto y de la información, como disciplinas académicas, son muy recientes. Ha sido principalmente a través de simulación y juegos que se ha enfocado esta temática, pero como establece Rapoport (1968), la historia muestra que no toda ciencia nacida en laboratorio puede ser desperdiciada, por irrelevante para los problemas del mundo real, antes del desarrollo de conceptos de poder teórico comprobados: "La fase de laboratorio es el período de incubación de la ciencia". Es así como la investigación de "juego", ha sido base para el desarrollo de una nomenclatura discursiva utilizada en las descripciones de dimensiones estructurales, en las situaciones de negociación y, posiblemente, para robustecer las teorías

sobre el conflicto interpersonal.

La literatura relacionada con los procesos de comunicación, información y conflicto, nos da datos importantes acerca de las conexiones -- que hay entre comunicación y tensión, comunicación e información, influencia y negociación e influencia y conflicto.

Para Swingle (1970), el factor principal que afecta el conflicto, es la percepción de los protagonistas acerca de la estructura de la situación en la cual se encuentran. De esta suposición, se desprende que, para tratar con el conflicto, o la situación de tensión, se necesitan comprender la dinámica estructural del proceso de negociación y sus relaciones con los aspectos mencionados.

Alger (1965), estudiando los patrones de comunicación de un grupo internacional, notó que la multiplicación entre las naciones produce, en los casos en que existe conflicto, ajustes continuos en las políticas nacionales, tendiendo a sustituir pequeños ajustes por confrontaciones -- extraordinarias que hubieran requerido ajustes de gran magnitud.

Robinson (1962), encontró que un alto nivel de comunicación de grupo, reduce el peligro de que las decisiones puedan ser hechas únicamente en base a valores personales.

Deutsch (1958), reveló que entre parejas de estudiantes de 'college', motivados a maximizar sus propias recompensas, el incremento de su comunicación trae como consecuencia un incremento de la cooperación, en oposición a la acción competitiva.

Loomis (1959), sugirió que un aumento en el nivel de comunicación genera cooperación y confianza.

Lawson (1961); Cohen y Bennis (1961, 1962), han demostrado que - sin manipulación cuantitativa o cualitativa de la información, la estructura de comunicación de un grupo afecta muchas de las variables de sus respuestas, y que ésto es consecuencia de la calidad y - cantidad de interacción en el proceso de comunicación.

Cappello (1971), en un grupo de simulación de internaciones, encontró que bajo condiciones de comunicación restringida, hay más - conflictos y más alto nivel de hostilidad, tanto percibida como manifestada.

Lipitt; Polansky; Redl y Rosen (1952), así como Gold (1958), demostraron que la posesión de recursos de poder, determina una mayor - posibilidad de influencia en las relaciones de negociación.

En estudios de French y Raven (1959); French (1956); Collins y Raven (1969) y Raven (1965), se encuentra una revisión del poder social e influencia y se proponen seis bases de influencia social: información, referencia, maestría, legitimidad, recompensa y coerción. Estos trabajos, muestran la importancia de ciertos factores que afectan las relaciones de negociación, y por lo tanto las formas de solución del conflicto, pero lo hacen de una manera parcial ya que al ser experimentales, simplifican excesivamente el fenómeno, para el mejor control de variables.

Nuestro estudio es exploratorio y de campo, por tal motivo, consideramos a estos factores como potenciales, en las relaciones, tan solo -- con el afán de poder llegar a un análisis y descripción de la situación en estudio. La fase posterior del presente proyecto, esto es, el análisis de los datos, nos permitirá --de manera relativa-- determinar el peso de cada factor y su importancia en las relaciones de negociación.

1.2 El Papel de la Psicología en la Economía.

La psicología como parte de las ciencias sociales, utiliza métodos y procedimientos de estudio semejentes a los de éstas. La psicología social, centrada básicamente en el hombre y su conducta social, sería irrelevante, si no lo considerase como un ser político, económico y social.

Es a raíz del desarrollo de las teorías económicas modernas que la psicología ha cobrado un papel preponderante en las explicaciones de la -- conducta económica del hombre. Pero las explicaciones insuficientes, las evidencias empíricas sobre la racionalidad objetiva y la competencia perfecta, la recurrencia del concepto "utilidad", (como construcción teórica central de la teoría), no han permitido captar objetivamente, -- las motivaciones del hombre económico.

La psicología, con el establecimiento del principio de "irracionalidad" en la economía, ha revolucionado de manera importante la concepción del hombre económico, y ha conducido a los estudiosos de estos fenómenos a utilizar conceptos y teorías eminentemente psicológicos (motiva-

ción, emoción, percepción, por ejemplo) (Katona, G.; 1963; Simon, H.A.; 1963).

El proceso de compra-venta de alimentos básicos es un aspecto de la economía, en él se ven implícitos factores psicológicos. Las expectativas, el uso del poder, la influencia, la posesión de información, las predisposiciones de los participantes, etc. juegan un papel de suma importancia en el establecimiento, y en la dinámica de las relaciones de negociación.

La psicología utiliza las teorías y los conocimientos aportados por la ciencia económica y ésta integra, cada vez más, las explicaciones y conocimientos, que sobre el hombre y su conducta produce la investigación psicológica.

Por otra parte, es interesante mencionar el uso y "abuso" que de las explicaciones y teorías sobre el "hombre consumidor" han hecho, en los últimos años, los líderes de las sociedades llamadas de consumo.

1.3 La actividad económica a través de la historia.

". . . Todas las grandes épocas del progreso de la humanidad coinciden, de manera más o menos directa, con las épocas en que se extienden las fuentes de existencia. La habilidad en esa producción desempeña un papel decisivo en el grado de superioridad y de dominio del hombre sobre la naturaleza: el hombre es, entre todos los seres, el -

Único que ha logrado un dominio casi absoluto de la producción de alimentos . . . " (Engels, F. 1973, p. 134).

Partiendo de este pensamiento acerca de la actividad económica del hombre, se puede deducir que el objetivo de ésta es el satisfacer las necesidades materiales humanas de toda clase con los medios existentes, o que puedan ser creados para ese fin (Kula, W. 1973).

Las necesidades fundamentales desde los tiempos de las sociedades primitivas hasta hoy, y que han venido absorbiendo la mayor parte de las actividades económicas de la humanidad, son la comida, el vestido, la casa, la preservación de las influencias atmosféricas y el garantizar la existencia humana y de la especie. Pero sin modificar la finalidad de la actividad económica, el hombre ha producido otros bienes y satisfecho necesidades diferentes a las básicas o primarias. Esta diversificación de las actividades productivas denota el carácter social de la actividad económica. O lo que es lo mismo, la especialización significa cooperación e interdependencia entre participantes.

Es importante pues entender la actividad económica no tan solo como la lucha del hombre contra la naturaleza, sino también como la lucha por el poder (la explotación del hombre por el hombre). Así, este combate es al mismo tiempo cooperación y contienda entre los hombres.

Podemos ver que la vida económica de cada especie animal consiste en la adaptación de su población al suministro de alimentos. A mé

nudo ésto se consigue mediante el establecimiento de la propiedad sobre un territorio, el cual es defendido por la familia, o el grupo de otras familias o grupos de la misma especie, pero no de miembros de otras especies, cuya dieta es diferente (Lorenz, 1970).

A este respecto J. Robinson dice que: "...La base económica en las especies inferiores, es un determinado espacio, pero para explotarlo, el grupo tiene que aprender cuáles son las condiciones, peligros y -oportunidades locales..." (Robinson, J.; 1973, p. 14).

Entre las diferencias básicas del hombre con las demás especies se encuentra su capacidad para producir medios de vida. Hacer una vida material en diversas maneras o "modos de producción" y realizar actividades cada vez más diferenciadas, indicadoras del desarrollo del grupo y, posteriormente, de la nación. De esta manera la división del trabajo iniciada en las labores de la familia (agricultura, caza y pesca) trasciende al trabajo comercial y al industrial y separa, funcionalmente, el campo de las ciudades. En otras palabras, las relaciones entre los individuos se transforman con la división del trabajo, se forman sectores de personas con posiciones condicionadas por el modo de explotar el trabajo: patriarcalismo, esclavitud, estamentos y clases. Simultáneamente aparecen distintas formas de propiedad y con ellas las contradicciones implícitas a la división de actividades que traen entre sus consecuencias la distribución desigual, cuantitativa y cualitativamente, tanto del trabajo como de sus productos. Para Marx, división del trabajo y propiedad privada son términos idénticos: uno de ellos referido a la esclavitud, lo mismo que el otro, referido al producto de ésta. Por

otra parte la división del trabajo contiene la contradicción entre el interés del individuo concreto (o de una familia) y el interés común de todos los individuos relacionados entre sí. (Marx, C.; Engels, F.; 1971).

En estudios realizados en pequeñas comunidades, aisladas de la civilización, no se han encontrado factores que indiquen interés o relevancia por la actividad económica. En estos estudios, se han tratado de dar explicaciones especulativas acerca de las actividades de nuestros antecesores. Engels, por ejemplo, nos dice que los métodos de producción acostumbrados satisfacían sólo las necesidades diarias, - las cuales eran indirectamente de subsistencia, pero estaban directamente gobernadas por un sistema muy variado de obligaciones religiosas y familiares. (Engels, F. 1973).

La división del trabajo expresada originalmente en la actividad sexual, llegó de un modo natural a considerar las dotes físicas (fuerza corporal) y las necesidades, las coincidencias fortuitas, etc. Pero fué en el seno de la familia donde existió, desde un principio, la división del trabajo y la tribu constituyó la primera forma de propiedad.

Para Marx (1971), la propiedad surge en la familia, donde la mujer y los hijos son los esclavos del marido. Los patriarcas se encontraban a la cabeza de la tribu, debajo de ellos los miembros de la tribu y, en el lugar más bajo, los esclavos. Así, "... la división del trabajo sólo

se convierte en verdadera división a partir del momento en que se se-
paran el trabajo físico y el intelectual (Marx, C. ; Engels, F. ; 1971).

Cuando se estudiaron las comunidades aisladas y se las ubicó en el
marco de referencia del "ingreso nacional per capita", quedaron muy
bajas en la escala, y sin embargo, en muchas de ellas las proporcio-
nes de energía, destreza y agilidad mental, dedicadas a fines no econó-
micos, eran mucho mayores de lo que es común en nuestras socieda-
des. Esto alcanzó su apogeo en algunas islas de los mares del sur, -
donde no se necesitaba mucho trabajo para cultivar ñames o recoger
cocos. Malinowski menciona que en algunos archipiélagos de los ma-
res del sur, que forman una especie de círculo, sus habitantes desa-
rrollaron un sistema de asociaciones a través de las cuales distribuían
regalos entre las islas y más allá del mar.

En el Kula no era un trueque directo lo que constituía las relaciones
entre los socios. Cada uno daba sin recibir, pero confiaba en obtener,
a su debido tiempo, un regalo equivalente. En dar, más que en reci-
bir, se fundaban el honor y el prestigio de los individuos y de su tribu.
Por tal motivo los intercambios de "kula" no tenían finalidad económi-
ca, pero sí daban lugar a importantes consecuencias económicas, por
ejemplo: los isleños invertían en canoas y almacenaban alimentos pa-
ra avituallar los viajes y agasajar a los socios visitantes.

Cada tribu tenía motivos para adquirir un sobrante y una manera acep-
table de consumirlo. Los viajeros llevaban consigo artículos que no --

existían en la isla y los trocaban por productos que necesitaban. Además, el comercio económico se efectuaba bajo el ala protectora de los intercambios rituales (Lienhard G., 1966).

El concepto de ascender la pirámide social mediante la adquisición de riqueza o por herencia; el concepto de préstamo con intereses (véase Loccaine, Baird y George Dalton) y el surgimiento de financieros y negociantes parecen, al observador moderno, rasgos antecedentes de nuestra vida económica. Sin embargo, las motivaciones de los isleños y sus instituciones eran muy diferentes de las nuestras. No se conocía el empleo de otros para la obtención de ganancia y la inversión de medios de producción (como son las canoas y los aparejos de pesca), se limitaba a lo que necesitaba la familia de un hombre, o a lo que los miembros de un grupo podían usar cooperativamente.

El ritual de los cambios (pagos por matrimonios, celebraciones mortuorias o la distribución de los bienes de un hombre en el momento de su muerte), contribuía a mantener la riqueza en circulación (Robinson, J, 1973).

Tal vez, quienes contaban con algún elemento correspondiente en sus propias instituciones, tuvieron un desarrollo comercial acelerado.

Por la gran variedad de culturas estudiadas, podemos inferir que la libertad para forjar instituciones no estaba estrechamente ligada a las necesidades físicas. Sin embargo, al mismo tiempo, los hábitos de cada comunidad se arreglaban de manera que concordaban con las exi-

gencias de su habitat (Robinson, J. 1973).

El territorio, lo mismo para el hombre que para las demás especies, fué una necesidad económica. La superficie útil para el sustento - del grupo era muy variable: así en Australia, un hombre, al igual que un canguro, tenía que andar mucho para encontrar el sustento. Pero donde abundaba alimento, se hacía posible vivir cerca de otros. A veces, la misma zona proporcionaba territorio para comunidades distintas, y se establecían simbiosis por los diferentes métodos de explotar los recursos. Nunca sabremos cómo se llevaban a cabo los intercambios y sin embargo, de alguna forma empezó a funcionar cierta especie de comercio.

Otra relación que se desarrolló muy temprano fué la guerra, forma normal de comercio, para lograr nuevos medios de producción, necesarios en el incesante incremento de población. Así, aparecen - las propiedades comunal y estatal, como resultado de la fusión de diver - sas tribus para formar una ciudad, ya fuese por acuerdo voluntario o por conquista.

Junto a la propiedad comunal se desarrolló la propiedad mobiliaria y, más tarde, la inmobiliaria. La contradicción entre ciudad y campo - se manifestaba entre los ciudadanos y los esclavos, y los plebeyos (cam - pesinos), clase intermedia entre libres y esclavos, se transformaron - en un proletariado. Las características del proletariado le impidieron lograr un desarrollo independiente.

Con el tiempo, la destreza e ingenio del hombre trastornaron el "equilibrio de la naturaleza". Donde hubo agua, la agricultura y la cría de animales fueron unidas, a través del arado y el cultivo sedentario, y la población de un territorio aumentó considerablemente. Entonces, la propiedad de la tierra podía ajustarse a una gran variedad de sistemas de parentesco y redes de obligaciones mutuas, como las observadas entre las sociedades aisladas. Al inventarse el arado, el sistema legal se ajustó a las nuevas condiciones técnicas (algunas tribus de Africa mantienen hasta nuestros días, un sistema de propiedad común). La herencia matrilineal se convirtió en patrilineal y Engels (1973) sostiene, que cuando la cría de animales substituyó a la caza y el arado reemplazó el palo para cavar, la posición económica de los hombres pasó a ser dominante.

Un aumento de población, en cualquier región requería de un incremento en la producción y la población que no podía adoptar su técnica, quedaba aniquilada o emigraba.

Cuando el tamaño de las tierras era proporcional a la técnica empleada, el factor limitante era el trabajo. La producción de la familia en tal economía se destinaba, casi en su totalidad, al autoconsumo y al pago de contribuciones para la administración y religión. La acumulación de bienes se invertía en abrir tierras, aumentar rebaños, etc.

Adam Smith consideró que entre iguales, los bienes se cambiarían por las cantidades de trabajo necesario para producirlos. Pero una

cantidad igual de trabajo no tenía sentido donde cada actividad era sustancialmente diferente: los servicios se valoraron en diversas formas y el pago en granos (por la destreza del herrero o del cesterero), se fijó a un nivel que permitiera alcanzar lo que para la comunidad significaba un adecuado estándar de vida.

Los problemas de la familia estaban vinculados no sólo con la base económica, sino también con la organización social. La propiedad de tierras y ganado eran un vehículo para la competencia y posición sociales, y en una sociedad en la que estaba permitida la desigualdad de posesiones, ésta se perpetuaba. Quienes tenían un sobrante de tierras, podían hacer uso del trabajo de otros, ya sea a cambio de un salario, o alquilando las tierras por una parte del producto. De ambas maneras, la propiedad se convirtió en fuente de ingresos, independientemente del trabajo de sus propietarios (Robinson, J. 1973).

Cuando los cultivos eran de temporada surgió otra fuente de ingreso. Quienes no tenían lo suficiente para vivir hasta la cosecha siguiente podían mantenerse por préstamos y así surgió el concepto de interés, (lo cual provocó un excedente respecto a las necesidades y aumentó el ingreso). Ahora bien, cuando la población aumentaba, crecía la demanda de tierras y el producto de una superficie se elevaba con el ingreso del terrateniente (ya que éste podía contratar aparceros).

En la Edad Media la forma de propiedad era feudal o por estamentos y - así como la antigüedad partía de la ciudad, la Edad Media partía del campo.

La propiedad feudal surgió a partir de la destrucción de grandes cantidades de fuerzas productivas por las conquistas de los bárbaros, de la pstración de la agricultura, del languidecimiento de la industria - por falta de mercados, del decaimiento comercial y del decremento de las poblaciones urbana y rural (últimos siglos del Imperio Romano).

La propiedad feudal se basaba, bajo el régimen del ejército germánico, en la comunidad de los pequeños campesinos siervos de la gleba que laboraban las tierras comunes y en el trabajo propio individual con un pequeño capital. La división de estamentos era la separación entre - príncipes, nobleza, clero y campesinos en el campo; y maestros, oficia - les y aprendices en la ciudad.

Coincidió el surgimiento del feudamismo con el desarrollo técnico del uso de los metales. En esta época los caballeros peleaban obligados a su - ministrarles un sobrante agrícola y a permitir que sus hijos fueran re - clutados por los ejércitos. Los vecinos de cada ciudad se agrupaban en contra de la nobleza rural y la expansión del comercio y el desarrollo de las comunicaciones permitió que los habitantes de las diversas ciudades se relacionaran. Las condiciones comunes de lugares vecinos fomentó la aparición de la clase burguesa. El desarrollo de la industria se in - crementó con la división del trabajo por ciudades y la manufactura cobró importancia (Marx, C. ; Engels, F. ; 1971).

El comercio mercantil dio origen a un medio de cambio, lo que permitió vender sin comprar al mismo tiempo. Los objetos de transacción fueron

valorados en relación a un objeto material de reconocido valor, divisible y de vida permanente. El oro (usado por primera vez en la colonia griega de Libia), resultó ser un material excelente para estos fines. Por el comercio exterior, el dinero penetró en la economía doméstica o nacional. Muchos intercambios de bienes y servicios comenzaron a pagarse con dinero. Los precios, los salarios y los impuestos en dinero, sustituyeron al sistema de pagos en especie.

El concepto de inversión para la obtención de una ganancia nació — también del comercio exterior, el interés (usura en otras épocas), cobró un aspecto diferente y comenzaron a usarse cálculos más útiles — que los del reembolso total, común en el tráfico de granos. Ciudades enteras florecieron gracias al comercio y apareció la profesión de "financiero" (Robinson, J. 1973).

De esta manera, el comercio de las manufactureras constituyó una — fuente de riqueza que no dependía directamente de la propiedad territorial, aún cuando dependía indirectamente del gasto del sobrante agrícola. En diversas partes de la tierra, desde China hasta el Perú, surgió una burguesía (comunidades de grandes ciudades, que obtenían — sus ingresos de actividades comerciales y gozaban de una relativa independencia respecto de la corte y poderes feudales). Los más afortunados daban empleo a trabajadores (artesanos, cargadores, marineros, artistas del espectáculo y servidores) y se establecieron jerarquías fundadas en el ingreso monetario y un mercado en efectivo.

En Europa occidental, la economía monetaria invadió gradualmente la agricultura feudal. En Inglaterra, el comercio de la lana desempeñó un papel importante en la disolución del feudalismo y su transformación a un sistema comercial. La peste negra, redujo la superficie cultivada que se necesitaba para la subsistencia, a la vez, que la pérdida de rentas inclinó a los terratenientes a buscar otras formas de conseguir ingresos (siglo XIII) (Robinson, J. 1973).

Con la manufactura exenta de trabas gremiales cambiaron las relaciones de propiedad. Las actividades de los comerciantes propiciaron la aparición del capital móvil a partir del capital natural. Además, en el proceso de desaparición del feudalismo surgieron grupos sin ocupación (vagabundos), consecuencia del licenciamiento de los ejércitos.

El desarrollo del poderío naval, las primeras colonias del Nuevo Mundo y las grandes ganancias que dejó el tráfico de esclavos proporcionaron al mercantilismo un poderoso sostén. La guerra civil inglesa ha sido considerada un ataque al último bastión del feudalismo. Al dirigirse contra la corona, inclinó a Inglaterra hacia el camino del capitalismo. Los grandes latifundios heredados se fragmentaron en granjas y se arrendaron, los campesinos se convirtieron en asalariados. Y en Francia, la destrucción del feudalismo dejó a la agricultura en manos de campesinos propietarios. Así, en estos dos países, los alimentos se convirtieron en mercancías comerciales.

El desarrollo de la industria exigía un aumento del sobrante agrícola

para sustentar a la creciente población urbana. Los métodos agrícolas introducidos en el siglo XVIII produjeron tal excedente. Además, los cercamientos de los territorios convirtieron a los campesinos en jornaleros sin tierras. Ya no se podía dar acomodo a nuevos miembros fragmentando la propiedad familiar. Los agricultores capitalistas emplearon a los jornaleros que les convino contratar, de acuerdo a los salarios en uso.

En Inglaterra la concentración del comercio y la manufactura fueron - creando un mercado mundial que, aunque relativo, produjo una demanda que rebasó la capacidad de las fuerzas de producción y este fenómeno impulsó el nacimiento del tercer período de la propiedad privada, caracterizado por la gran industria, el uso de fuerzas naturales y de maquinaria en la producción y una división más extensa del trabajo.

La competencia se universalizó, los medios de comunicación favorecieron la creación de un gran mercado mundial y el capital se convirtió en industrial. En esta época la ciudad comercial desplaza al campo, el capital industrial se enfrenta a las artesanías y el sistema automático se convierte en la primera premisa (Marx, C.; Engels, F.; 1971)

El desarrollo del sistema de fábricas, dio origen a un nuevo conjunto de relaciones económicas y sociales... de explotación.

El capitalismo puso en marcha la técnica, lo que incrementó en forma extraordinaria la producción y comercialización de minerales, vegetales

y alimentos en todos los continentes. Trigo, carne, madera, algodón y lana se cambiaron, por transporte y otras inversiones e importaciones de manufacturas.

El trabajo útil de las épocas anteriores es substituído por el "trabajo - excedente" y "... ahora todo giraba en torno a la producción de plusvalía por la plusvalía misma..." (Marx, C. ; 1966, p. 181).

Ya en pleno siglo XX la diferencia más importante introducida por el socialismo en la economía consistió en el control de los medios de producción. Se fué forjando un sistema de planificación de los insumos y productos físicos y un sistema administrativo para realizarlo. Rodeado por la hostilidad de las naciones capitalistas (que consideraban incluso al fascismo como un mal menor), el gobierno soviético se vió -- obligado a orientar su producción industrial hacia los armamentos y a vigilar toda disensión interna. De igual forma, los Estados Unidos, con su afán de defender al "mundo libre" de la amenaza del comunismo y mantener su imperialismo, emprendieron su carrera armamentista. -- Así se ha establecido lo que se denomina "balance del poder" (Baran, P. y Sweezy, P. 1968).

Hoy día, el consumo creciente de productos industriales por parte de las clases medias, (agricultores acomodados, pequeños negociantes, profesionales y técnicos) y la parte de la clase trabajadora que ha sido absorbida por el sistema, forman lo que se llama "sociedad de consumo".

Cabe mencionar que junto a las economías "desarrolladas" que son un fenómeno reciente y localizado, surge el concepto de "subdesarrollo". En Asia, América Latina, África y otras grandes naciones se desarrolló una economía con características de producción, organización social, política y cultural bien conocida.

Es así como R. Barre, dice que: "... La economía subdesarrollada se presenta con una estructura primaria y dual; su funcionamiento se caracteriza por la inestabilidad y la dependencia; difícilmente puede romper el círculo vicioso de la pobreza..." (Barre, R.; 1962) *

Quando hablamos de una estructura primaria nos referimos al predominio de las actividades primarias (valorización de los recursos del suelo y del subsuelo), que se manifiestan en tres planos:

a) La población activa se encuentra básicamente en la agricultura y las explotaciones mineras. El sector de las industrias de transformación, emplea una parte muy pequeña de la fuerza de trabajo y en muchos casos, se registra un crecimiento anormal y malsano del sector terciario (servicios públicos y privados).

b) La producción interna en los países subdesarrollados se compone principalmente de productos agrícolas para la subsistencia de la población, y

- * Para Stavenhagen no existe una estructura social dual sino un colonialismo interno, pero las consecuencias son las mismas. (Stavenhagen, R.; 1972).

c) Las exportaciones se concentran en los productos primarios, en particular en los agrícolas y los mineros (Barre, R. 1962, p. 21).

Las estructuras de la producción interna y de las exportaciones ponen de relieve el carácter paradójico de la especialización en los países subdesarrollados, la cual es muy grande en relación con el comercio exterior, y pequeña en relación al mercado interno.

En cuanto a la estructura dual, la economía subdesarrollada comprende dos estructuras económicas yuxtapuestas: un sector precapitalista, esencialmente autónomo y un sector capitalista que se subdivide en capitalismo extranjero * (proyección de las economías desarrolladas) y nacional (escasamente industrial y sobre todo comercial y especulador) (Barre, R., 1962).

La economía dual es una economía "desarticulada", según la expresión de Francois Perroux: "no existe ningún nexo económico entre los dos sectores que la integran:.. El sector desarrollado vive en la dependencia del extranjero, del cual es una prolongación. El sector nacionalista se estanca y lejos de recibir impulsos del sector desarrollado, se encuentra sometido a su explotación.

Por otra parte, el problema de los países "dependientes" es abordado desde diversos puntos de vista, la mayoría de ellos "desarrollistas". Para Agustín Cueva, la paradoja de la teoría de la dependencia es la -

* Octavio Ianni la llama "dependencia estructural" en Imperialismo y Cultura de Violencia en América Latina. Edit. Siglo XXI. 1973.

de constituirse como un neomarxismo al margen de Marx (Cueva, A; 1974).

La población en rápido crecimiento, los altos índices de morbilidad y mortalidad, el bajo nivel de subsistencias, la deficiente alfabetización la incipiente industrialización y el bajo ingreso per capita, son sólo algunas de las características del tercer mundo.

El desarrollo económico, es el problema más importante y agudo de los gobiernos del mundo actual. En una época en que la igualdad de los hombres es un elemento central de las ideologías nacionales e internacionales, el subdesarrollo expresa desigualdades intolerables en los planos moral y político.

1.4 Producción y Consumo de Alimentos en México. *

Nuestro estudio enfoca su atención a la comercialización de los productos básicos de alimentación y sería conveniente ubicar la situación actual de las estructuras que dominan al campo mexicano, así como de los índices de producción y consumo de alimentos. De esta forma, se podrá tener una visión de la condición agrícola mexicana, así como del tipo de alimento que tiene más demanda y la posible necesidad de fomentar la producción y el consumo de otros productos (tales como hortalizas, legumbres y frutas), que sirven o ayudan a una dieta balanceada. Asimismo, estos datos nos permitirán inferir de una manera global, los precios (de alimentos básicos) ya que éstos, en un siste

ma libre de competencia, se determinan en base a la oferta (producción) y a la demanda (consumo).

1.4.1 Producción nacional de alimentos.

En 1972, el valor de la producción agropecuaria y pesquera fue de - - - 48,652 millones de pesos y de 31,595 millones de pesos la producción de alimentos y bebidas (a precios corrientes). La suma del valor de la producción de estas dos actividades representó el 15.6% del producto interno bruto.

El volumen de la producción agrícola aumentó 1.7% en 1973, mientras que el incremento en 1972 fue de 1.4%. Se registraron, también, mayores volúmenes de producción en los más importantes productos básicos de consumo interno: en 1973 el trigo aumentó 18.4%, el frijol 8.7%, el maíz 8.1% (estos dos productos alcanzaron un nivel sin precedentes, - después de un descenso registrado en 1972). Otros productos que también aumentaron fueron: caña de azúcar (13.7%); plátano roatán (7.8%); ajonjolí (7.7%); cártamo (4.8%) y arroz palay (2.9%). Bajó el volumen de producción del algodón pluma (12.0%) (debido a que se dejaron de cultivar importantes zonas en Sonora y Sinaloa); también disminuyó la producción de alfalfa (6.3%); cacao (5.3%); jitomate (5.3%); plátano de diversas variedades (excepto roatán) (8.6%) y copra (3.3%). *

En 1973 la producción ganadera creció a una tasa de 2.5% (inferior a la registrada en 1972 que fue de 4.0%). La producción avícola se elevó

* Banco de México. Informe Anual. 1973.

a un ritmo superior (4.5%) al de 1972 (1.0%). La producción de leche aumentó (2.5%) y la de huevo (6.0%). El volumen de producción de ganado bovino disminuyó en un 2.5% (en comparación con un aumento de 4.7% en 1972), y el ganado ovino bajó 1.6% en 1973, frente al aumento porcino y caprino de 4.0% y 1.6%, respectivamente, en ese mismo año.

En 1973 la producción pesquera creció 8.0%. Aumentaron sensiblemente la sardina (23.8%) y el atún (29.6%).

Producción y Valor de Productos Alimenticios en 1973.

(Estimaciones)*

	VOLUMEN (toneladas)	VALOR (miles de pesos)
FRIJOL	880 800	1 575 200
MAIZ	9 500 000	8 550 000
TRIGO	1 980 000	1 702 800
FRUTAS	5 424 600	6 224 200
HORTALIZAS	2 459 700	3 102 530
OLEAGINOSAS	1 844 775	3 628 148

En 1972 México exportó alimentos y bebidas por un valor de \$ 9,454 millones de pesos e importó \$ 2,030 millones de pesos y en 1973 el valor de la importación y exportación de alimentos y bebidas fué de \$ 4,046 y \$ 8,918 millones de pesos respectivamente**

* FUENTE: Dirección General de Economía Agrícola.

** Banco de México. Informe Anual. 1973.

1.4.2 Crecimiento de la población y de la producción de alimentos.

De 1960 a 1970 la producción de alimentos de origen agrícola se incrementó en 70% y de 1960 a 1971 la tasa anual promedio de crecimiento de la población fue del 3.5%, en tanto que el producto de la agricultura y ganadería fue 3.6% y 4.3%, respectivamente (a precios de 1960).

El valor del producto bruto a precios de mercado de alimentos y bebidas fue de 10,773 millones en 1962 (a precios de 1960), lo que significa un incremento del 80.36%.

El aumento de la población fue de 40.33% de 1962 a 1972.

Productores de Alimentos.

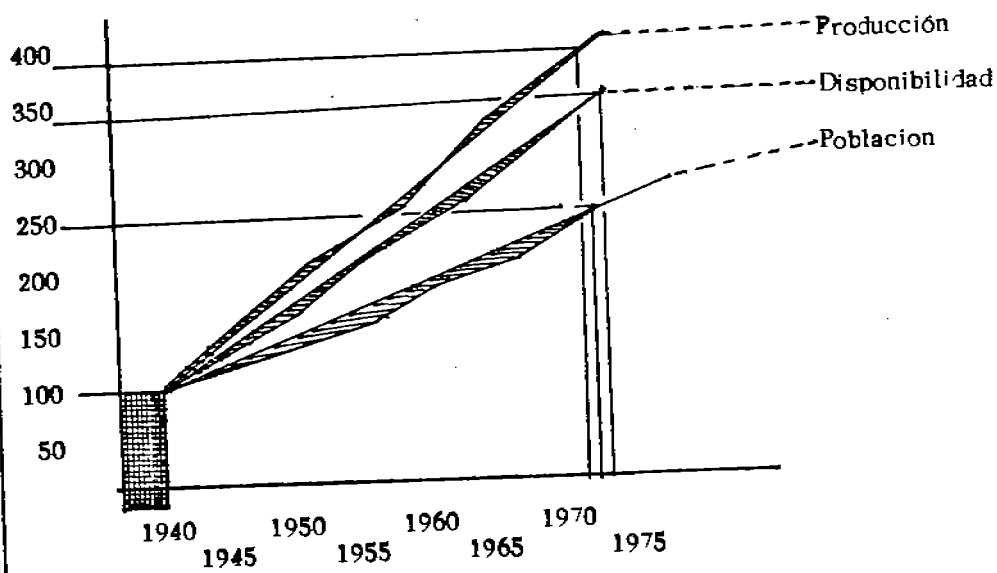
En el sector primario, en 1960 trabajaron 6,144,930 personas representando el 54.23%, para 1970, la población en este sector descendió a 5,131,668 personas, representando el 39.5% de la población económicamente activa.

En términos generales la producción de alimentos agrícolas ha crecido en 3.6%, la ganadería en 4.3% y la población en 3.5%.

1.4.3 La industria de productos alimenticios.

En el estudio de la cultura de un país, el análisis de la alimentación se usa como indicador del desarrollo. De ahí se desprende que entre las industrias básicas, la alimenticia juega un papel de primer orden.

Por el volumen y el valor de su producción que, en conjunto, repre--



Tendencias de Población, Producción y Disponibilidad de Alimentos.

senta más de 15 mil millones de pesos, esta actividad ocupa el primer lugar entre las industrias manufactureras de México (1970).

Basta observar el incremento logrado entre 1966 y 1970 por algunos sectores que integran esta actividad para poder apreciar su dinamismo:

Enlatado de pescado y mariscos:	262 %
Empaque, conservación, preparación y enlatado de carnes:	133 %
Preparación de leche condensada, evaporada y en polvo:	104 %
Preparación de harinas de maíz:	58 %
Preparación y envasado de aceites, mantecas, vegetales y en polvo:	104 %
Elaboración de galletas y pastas alimenticias	19 %

Estas cifras, apuntan también una marcada tendencia hacia la demanda de productos envasados. En efecto, éstos alcanzaron mayores incrementos que la manufactura de alimentos tradicionales*.

Así, en 1960 el P I B fue de 150,511 millones de pesos y para 1972 ascendió a 329,800 millones de pesos (a precios de 1960), lo que significó un aumento del 119.1% en el volumen, contra un aumento de precios del 55.8% en esos años.

Durante estos años la población creció en un 50.15%.

* Olizar, M.; Guía de mercados de México, 1972.

Así, tenemos que el aumento de precios fue similar al crecimiento de la población, y que el volumen de la producción fue dos veces mayor. Esto se puede ver estadísticamente al repartir el P I B entre la población que para 1960 fue de \$ 4,301.00 por habitante, y en 1972 ascendió a \$ 6,227.00

Aunque esto revela un crecimiento de la economía mexicana durante la década, no refleja un impulso importante para el desarrollo.

La deficiente comercialización de alimentos, es uno de los factores que influye negativamente en la nutrición del mexicano. Esto viene a agravarse por la poca disponibilidad de productos alimenticios, en los que a pesar de los incrementos en la productividad, sigue habiendo escasez.

Lo mismo podría decirse del sector industrial manufactureo de alimentos y bebidas, cuyo valor de la producción por habitante en 1962 fue de \$ 287.70 mientras que en 1972 ascendió a \$ 369.80.

1.4.4. Estructura de Producción en el Agro Mexicano *

En México, la agricultura presenta una estructura de producción en la que:

a) La agricultura comercial se realiza en zonas fértiles, (en el 3.3% del total nacional de predios) principalmente en los Estados de Sonora, Sinaloa y Guanajuato; allí se emplea métodos modernos de cultivo y se da ocupación al 30% de los campesinos del país, mismos que producen entre el 70% y 75% del total de la producción nacional. Para este tipo de agricultura se cuenta con el 71.7% del total nacional de la superficie de riego

* Publicaciones Ejecutivas de México, Business Trends. La Economía Mexicana. 1972.

y ésta absorbe el 75.1% del valor de la maquinaria utilizada en el agro mexicano. En la década de 1950 a 1960 la agricultura comercial tuvo un incremento de 80% en su producción.

b) La mayor parte de la población campesina (70%) trabaja en el 96.7% del total nacional de predios, en los que se cuenta con 28.3% del total de la superficie de riego nacional y donde el valor de la maquinaria - aplicada absorbe el 24.8% del total utilizado en territorio nacional. El valor de la producción alcanza, en este sector, entre el 30 y el 35% - del total nacional. El 50.3% de los predios en este sector se cultivan para el autoconsumo. En la década de 1950 a 1960 el incremento en la producción fue 20%.

La falta de agua de riego y las escasas precipitaciones pluviales que prevalecen en grandes extensiones del país, hacen que 63% de su territorio sea desértico y 33% semiárido. Solamente un 6% recibe agua suficiente para su cultivo. Un 5% es de temporal y su fertilidad depende de su precipitación pluvial anual. Además, la topografía montañosa de gran parte del territorio nacional dificulta las labores del campo y hace imposible, en ocasiones, el uso de maquinaria moderna. *

1.4.5 Ingresos de la población económicamente activa en el sector primario, y tenencia de la tierra.

La población económicamente activa en este sector es de 5,131,668 personas, de las cuales 4,034,731 (78.62%) perciben ingresos mensuales menores de 1,000 pesos; en cambio 240,819 personas (4.69%) tienen -

* Olizar, M. (op. cit. pág. 47).

ingresos de 1,000 a 9,999 pesos y los que reciben más de 10,000 pesos mensuales sólo representan el 0.39%.*

De los 1,242 predios de infrasubsistencia, aproximadamente 670 (53%) son parcelas ejidales, el resto están bajo el régimen de pequeña propiedad. Esta última tiene un valor promedio de producción de \$ 750.00 anuales. De los precios de tipo familiar y subfamiliar, 730 son ejidales (64%) de un total de 1,128 predios, con un valor promedio de producción de \$ 8,000.00 anuales. La mayoría de los predios tipo multifamiliar son mayores de cinco hectáreas, existiendo solamente 35 parcelas ejidales en el tipo multifamiliar grande. El valor promedio de la producción de tipo multifamiliar es de \$ 48,000.00 anuales, en cambio, el del tipo multifamiliar grande, es de \$ 385,000.00 anuales.

El Estado apoya al campesino con financiamiento y precios de garantía. El financiamiento, canalizado por la Banca Nacional a la agricultura y ganadería (estatal y privada), en 1970 fue de \$ 17,685 millones, cifra que ha venido ascendiendo. En 1971 se otorgaron créditos por \$ 20,992 millones y para 1972 \$ 23,688 millones, que equivalen al 4.61% del P I B (a precios de 1960). Y los precios de garantía se han establecido como incentivo para tratar de incrementar la productividad en el cultivo de productos básicos en la alimentación del pueblo mexicano. Este precio es fijado en base a los costos de producción y al salario mínimo.

* S. I. C. Anuario Estadístico de los E. U. M., México, 1971. p. 50.

Los precios de garantía han tenido un incremento considerable durante el presente sexenio.

	1970	1974	INCREMENTO
Maíz	940	1,500	59.6%
Trigo	800	1,300	62.5%
Frijol	1,750	5,000	185.7%
Soya	1,300	3,000	130.8%
Cártamo	1,500	3,000	100.0%
Ajonjolí	2,500	3,000	20.0%

Precios de Garantía de los principales productos agrícolas (pesos por tonelada). *

1.4.6 Situación actual del agro mexicano.

Es notoria la escasez y/o mala distribución de los siguientes factores:

- a) Mecanización,
- b) tecnología agrícola,
- c) fertilizantes e insumos,
- d) riego,
- e) tierras de buena calidad,
- f) seguridad en la tenencia de tierras,
- g) asesoría técnica,
- h) créditos de avío refaccionario,
- i) información y
- j) mercados minoristas y mayoristas.

* Conasupo, 1974.

Además, existen otros factores que de manera indirecta, impulsan la productividad y en donde también se encuentran marcadas deficiencias. Tales factores son:

- a) Educación y capacitación técnica,
- b) Asistencia en la comercialización
- c) Vías de comunicación y transporte
- d) Sistema de precios

Las carencias antes señaladas, el aumento de la demanda efectiva y el incremento de la población, impiden la producción de mayores cantidades de productos agropecuarios, y por supuesto, de mejores calidades.

Por otra parte, el proceso de distribución del ingreso permite a un mayor número de habitantes, adquirir, en mayor cantidad, alimentos que antes estaban limitados a un pequeño núcleo de la población.

1.4.7 Balanza comercial y desarrollo industrial.

Los países en desarrollo se caracterizan por un lento crecimiento de sus exportaciones y por un acelerado incremento de sus importaciones, lo que se refleja en el aumento del déficit en la balanza comercial.

México: Déficit en la balanza comercial 1968 - 1972 *

(millones de pesos)

	1968	1969	1970	1971	1972
Déficit en la balanza comercial	9734.71	8656.82	13586.62	11660.66	14027.52

La situación expuesta anteriormente obedece, en parte, a la relación desfavorable de intercambio, a la dependencia económica y, fundamentalmente, a los cuellos de botella, originados por el desigual crecimiento de los tres sectores económicos.

Producto Interno Bruto por Sectores **

(incrementos relativos)

	1970	1971	1972
Sector primario	9.82	2.19	4.33
Sector secundario	12.25	6.89	16.03
Sector terciario	11.73	10.01	13.89

Como se observa en el cuadro anterior, el sector que tuvo mayor tasa de desarrollo fué el industrial, y el sector terciario -servicios-

* Indicadores económicos, Banco de México, S.A.

** "La Economía Mexicana en Cifras". NAFINSA. 1974.

mantuvo estable su incremento. El sector primario, marginado del desarrollo, es el que sigue soportando el peso del crecimiento, siendo el que observa no sólo la tasa más decreciente, sino que también la más baja.

Esta situación, como hemos dicho, pesa desfavorablemente en la balanza de mercancías, obligándonos a aumentar los empréstitos del exterior para financiar las cifras negativas de la cuenta corriente.

Es también notorio el incremento que ha tenido el renglón de remesas al exterior por las inversiones extranjeras, que ascendió de 4.760,363.66 en 1971 a 5,640,621.39 millones de pesos en 1972, lo que contribuye en forma notoria a incrementar la brecha comercial de nuestro país.

1.4.8 Algunas comparaciones internacionales. *

Mientras México está en el 37avo. lugar en el cuadro de países con mayor disponibilidad de alimentos, ocupa el 4º lugar en crecimiento demográfico; el 14º dentro de los países más poblados (el D. F. es la 7a. ciudad más poblada) y el 13º en extensión territorial (1970).

El ciudadano mexicano consume 2 700 calorías al día y el irlandés 3,510 (el más alto).

México se encuentra entre los países con menor consumo de carne: 65 grs. por habitante al día, mientras países como Argentina y los E. U. A., superan los 300 grs., diarios. Asimismo, el consumo de le-

che es 177 ml. , mientras que Irlanda y Noruega superan los 700 ml. En aceites y grasas el consumo también es bajo (28 grs.), en tanto - que en la mayoría de los países europeos el consumo es tres veces - mayor.

En cambio, el consumo de harinas, legumbres y granos en México es de los más altos del mundo. El mexicano consume 97 grs., diarios de legumbres y granos, siendo éste el mayor promedio en el mundo.

Como resultado de estas deficiencias en la alimentación y de otros factores como la insalubridad, la falta de asistencia médica, etc., la esperanza promedio de vida del mexicano es de las más bajas del mundo (62.4 años), en tanto que en países como Suecia y Noruega la esperanza de vida es 12 años más alta.

1.4.9. Consumo nacional de alimentos. *

En 1972, consumimos el 76.5% de los alimentos que produjimos e importamos el 8.39%. No se conoce la cifra del volumen de alimentos no utilizados por merma, desperdicio o deficiencia en la comercialización.

Tomando como base el precio del kilogramo de carne a \$ 34.00 se considera que sólo ingresos superiores a \$ 1,000.00, tienen acceso al consumo de este producto, ya que de acuerdo con el índice del costo de la alimentación, el 10% de los ingresos totales son para adquirir carne (por lo que 8.364.678 personas económicamente activas tendrían \$ 100.00 al mes para el consumo de carne, lo que equivale a casi 3 kg., de carne

* Cálculos basados en datos del anuario estadístico, S. I. C. 1972. Informe anual del Banco de México. 1972 y Encuesta sobre Ingreso y Gasto Familiar en México. Banco de México. 1963.

al mes). Si consideramos el alza en el precio en otros productos, es de suponerse que estas personas adquieren carnes de inferior calidad, o de menor precio, como es la de pollo y la de puerco, por lo que solamente 3. 289. 755 personas económicamente activas, comen por lo menos una vez a la semana carne fresca de res, pollo, puerco o pescado. Ahora, si tomamos el total de la población, y de cada tres mexicanos dos no trabajan, podemos concluir que más de la mitad de la población no consume carne con regularidad, aproximadamente 38, 400. 000 habitantes, siendo alrededor de 10 millones de habitantes los que no consumen carne ningún día.

Siendo la leche un producto más barato que la carne, las personas orientan a la compra de ésta y sus derivados un 14. 33% del total de ingresos dedicados a la adquisición de alimentos y en un 4. 7% del total de ingresos percibidos. Esto quiere decir, que con ingresos inferiores a \$ 500. 00 beben eventualmente leche, lo que significa que - - - 5. 277, 225 personas económicamente activas tienen una alimentación deficiente. En conclusión, más de 18 millones de mexicanos no consumen leche y sus derivados.

Del total de ingreso destinado a la alimentación, sólo el 5. 78% se dedica al consumo de aceites y mantecas animales. En este caso, sólo - personas con ingresos menores a \$ 200. 00, no usan aceite o manteca.

A legumbres y hortalizas, la población dedica el 2. 26% del total de ingresos, lo que representa 6. 85% del ingreso para alimentación, del - cual el 64. 27% se dedica al consumo de frijol. Esta leguminosa es ad-

quirida, en términos generales, por la clase media y baja.

Del total de habitantes en la República Mexicana, aproximadamente 11 millones no consumen huevo ningún día, y alrededor de 43 millones lo consumen por lo menos una vez a la semana. Del total de ingresos destinados al consumo corresponde a la compra de huevos el 7.32%.

Aproximadamente 12 millones de personas no comen pan de trigo, y los que consumen le dedican el 11.7% del ingreso orientado al consumo de alimentos.

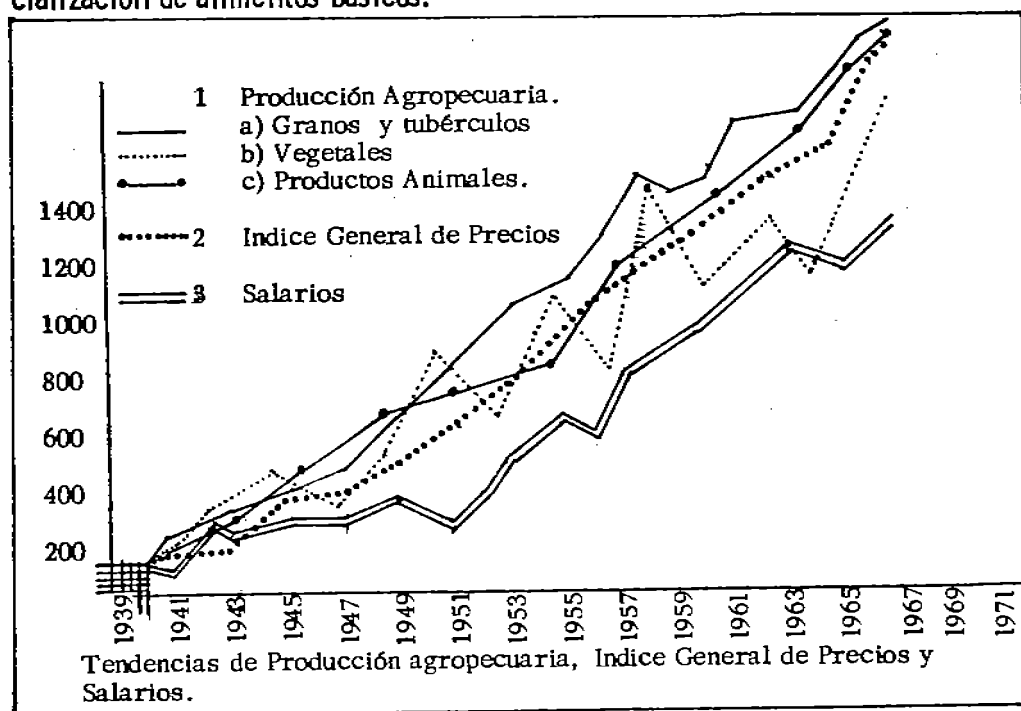
Al consumo de frutas se orienta el 6.2% del gasto total en alimentos, siendo difícil cuantificar a quienes las consumen, en virtud de los diferentes precios para las distintas especies y variedades.

El consumo de alimentos está determinado por el nivel de ingresos y los hábitos, consecuencia de la cultura.

El proceso de producción y consumo de alimentos básicos contiene - una serie de características que determinarán, en un momento dado, el precio del alimento, trayendo como consecuencia el perjuicio directo, tanto para el productor como para el consumidor. Esta situación conlleva a la necesidad de investigar ciertos factores, implícitos en la interacción personal de cada uno de los elementos que integran esta - cadena (productos, comprador rural, acopiador regional, comisionista, comprador, acopiador urbano o introductor, mayorista, medio mayorista, detallista y consumidor).

Para poder comprobar nuestras hipótesis, hemos considerado conveniente tomar, para estudio piloto, a un eslabón de la cadena (los locatarios de un mercado popular), y analizar, a fondo, sus estructuras y su dinámica de comunicación.

El conocimiento de la estructura de comunicación nos permitirá conocer en qué medida y en qué forma puede propiciarse el cambio, en este punto de la cadena; así también, se podrán hacer generalizaciones -- aproximadas sobre las estructuras y funcionamientos de otros locatarios (en otros mercados populares), sin dejar de considerar el contexto global expuesto en este capítulo y sus relaciones con la comercialización de alimentos básicos.



2. MARCO TEORICO.

2.1 La Información, aspecto relevante del proceso de negociación.

Uno de los aspectos fundamentales del proceso de negociación es la información, en cualquiera de sus formas "... En el proceso de negociación se utiliza información explícita y tácita. Con ellas, el sujeto observa e interpreta, tanto la conducta de su oponente como la propia, y los dos tendrán cautela de sus propias acciones, ya que estas pueden ser interpretadas y anticipadas por el otro; y cada uno

actuará ante la perspectiva de las expectativas que perciba, las cuales serán usadas en el momento en que cada participante esté guiado por las propias y conozca que el otro también se guía en la misma forma. . . ." (Schelling, 1960 p. 21)*

Cuando la información es incompleta, se crean expectativas y se infiere el faltante de información. Pero, en el proceso de negociación, se hacen concesiones y algunas de ellas consisten en dar información. ¿En qué momento y por qué motivo, uno de los participantes concede dando información?, ¿sabe que el otro no lo hará?

Schelling (1960), consideró que existe un rango en las alternativas - que hace que uno de los participantes prefiera conceder algo, a que los dos pierdan y no exista ningún acomodo.

En base a lo anterior, podemos deducir que si las partes conocen el límite de su rango de aceptación para llegar a un acuerdo, y el de concesión de información, cualquier resultado que obtengan será importante.

El poder es otro elemento que interviene de manera significativa en este proceso: "... para reducir la fuerza del adversario, el uso del poder puede traer como resultado, paradójicamente, una limitación del mismo. En la negociación, la debilidad es a menudo una fuerza; la libertad puede ser libertad para perder. . ." (Schelling, 1960, p. 22).

* En este punto coinciden: Exline (1963); Kahn, Wolf, Quinn, Snock y Rosenthal (1964).

En la negociación de poder, la ventaja favorece al fuerte, bien sea porque es más inteligente o tiene más recursos, o es más hábil en el manejo de la situación de negociación. Estas características hacen que el adversario lo valore altamente. (Schelling, 1960; Decharms, Carpenter y Kupermann, 1965).

Morgan (1949) ha sugerido, que uno de los factores que determinan el poder en el proceso de negociación, estriba en la manipulación que haga el sujeto para obtener la máxima ganancia, haciéndole creer a su oponente que ha dado el mejor precio. La situación puede manipularse de dos formas: "...distorsionando la información dada y manipulando la estrategia de la negociación..." (Schelling, 1960 p. 24).

En el proceso de negociación, podemos considerar que la comunicación es como la relación de un debate. Rapoport (1970), considera a éste, como el proceso guiado a la modificación de la conducta del otro durante la interacción y es diferente a la argumentación, en que ésta es una forma para tratar de convencer, a través de la demostración de hechos o llamando la atención hacia una forma lógica de argumentación. "...El debate a diferencia del argumento no se resuelve por medio de procedimientos racionales. Resulta de la ruptura de ciertas imágenes incompatibles, o parcialmente incompatibles. El esfuerzo principal en un debate es el de inducir al oponente a adoptar una imagen diferente a la que originalmente poseía..." (Rapoport 1970, p. 273).

En el proceso de negociación se pueden utilizar diferentes formas de per

suasión con el fin de obtener la máxima ganancia. Las formas de persuasión (debate según Rapoport) tienen como finalidad modificar la imagen, o conducta, que tiene el oponente. Estas son: "... el lavado cerebral, la explicación de la imagen y la remoción de amenazas asociadas a imágenes alternativas..." (Rapoport, 1970, p. 274).

Hovland, Janis y Kelley (1969), han estudiado ampliamente los efectos de la persuasión en la comunicación y presentan un programa de investigación empírica organizado alrededor del tema de la oración: "quién dijo qué, a quién se lo dijo y con qué efecto". (Kiesler, 1969, p. 103).

La motivación del sujeto es fundamental para escoger una respuesta, en preferencia a otras. Existen tres variables que influyen en la motivación y son elementos importantes en la eficiencia del proceso de comunicación: a) la fuente o emisor de comunicación y sus características; principalmente la maestría o pericia (percepción de la validez de las proposiciones), b) la audiencia o situación donde se encuentra el sujeto. En ella destacan la inteligencia primaria, el dogmatismo, el autoritarismo, la ansiedad y la involucración y c) el contenido o mensaje del proceso. En él se consideran el orden de presentación de los argumentos, la eficacia de la primacía, la presentación de las posiciones, la forma de la conclusión (explícita o implícita) y sus características (racionales o emocionales).

Otras variables como la reacción (con participación activa, pasiva o de compromiso hacia una posición) el esfuerzo para responder y la oportunidad de argumentar, en relación al cambio que ocurre en el proceso de comunicación, han sido estudiadas por los teóricos del tema (Zimbardo y Ebbesen 1969).

El tipo, forma y uso de la comunicación determinarán, en gran medida, la posibilidad de llegar a un acuerdo. Y éste puede expresarse en forma verbal o utilizando otro tipo de manifestaciones conductuales.

Las características, institucionales o estructurales, del proceso de negociación determinarán el grado de dificultad de las partes para llegar a un acuerdo y para Schelling son: a) La utilización de agentes intermediarios. En la negociación el agente puede haber recibido instrucciones difíciles, o imposibles de realizar; lo cual puede ser visible por la otra parte, o puede modificar el incentivo de la negociación.

b) Secreto vs. público. Lo que significa que el acuerdo será sustancialmente influido cuando es dado a conocer públicamente.

c) Negociaciones intersectadas. Cuando existan relaciones de negociación simultáneas, el acuerdo tendrá que mantenerse dentro de ciertos estándares establecidos, ya que el prestigio de las partes está en juego.

d) Negociaciones continuas. En caso especial de interacción, o cuando las partes tienen que negociar simultáneamente varios tópicos, pueden aparecer influencias, producto de los acuerdos anteriores.

e) Restricciones. El proceso de negociación estará limitado por amenazas latentes de extorsión. Cuando una de las partes amenaza con pelear, o romper el acuerdo, la amenaza es también una comunicación de sus incentivos. Pero en el uso de la amenaza, hay un margen dentro para moverse. Y cuando se presenta la situación de acción, el sujeto (al no responder), pierde prestigio ante el oponente. Este problema lo ilustra la frase: "la última oportunidad que se da".

Obviamente, tanto la amenaza como el acuerdo, deben ser comunicados y cuando se rompen los canales de comunicación, y se trata de amenazar al oponente, la acción se vuelve ineficiente.

En situaciones en las que existen amenazas, (negociaciones ordinarias), los acuerdos obtenidos son confusos y cada parte estima subjetivamente el valor de su oponente. En estos casos, la comunicación es complicada y el acuerdo puede ser infructuoso.

Es difícil definir, en este contexto, lo que es "amenaza". Se la relaciona con actividades abiertas, más que con intenciones "...con proposiciones factibles de cumplir..." (Schelling 1960, p. 35).

Otro de los factores que limitan la negociación son las promesas, el temor de ser demandado por su incumplimiento, la veracidad de la información y el límite de tiempo.

f) Negociación tácita. (intereses divergentes). Cuando existe una situación conflictiva y no hay canales de comunicación apropiados, "...cada

parte es prisionera o beneficiaria de su expectativa y no puede repudiar sus propios intereses...." (Schelling 1960, p. 58).

g) Negociación explícita. Cuando hay comunicación y las pistas que coordinan pensamientos e influyen en los resultados son semejantes, no hay necesidad de precisar, o limitar, el proceso de negociación y - éste puede adelantarse abiertamente.

h) Coordinación tácita. Cuando existe información suficiente para - que las estrategias especulativas lleven a una solución coordinada con las expectativas del otro.

Schelling concluye las características de los tipos de negociación diciendo que los acuerdos tácitos, o logrados a través de negociaciones parciales, requieren términos que sean cualitativamente distinguibles de las alternativas, y no se presenten como concepciones de grados. Y cuando los acuerdos se establezcan con comunicación incompleta, los participantes deben estar preparados a que la solución del conflicto discrimine una parte, o que las expectativas de ambas partes estén coordinadas para poder establecer alguna negociación. (Schelling 1960).

De esta forma podemos ver que, dependiendo de la información que posean los participantes, la negociación podrá darse en situaciones de - cooperación o de explotación.

2.2 Factores que influyen en las relaciones de negociación (conflic-

to y poder social).

Ya que las situaciones que se dan en las relaciones de negociación no obedecen solamente a procesos lógicos (cuando nos referimos a situaciones reales), es importante conocer los factores de influencia que intensifican, o resuelven los conflictos. Partiremos de la tesis (de Raven y Kruglanski), en la cual la intensificación y resolución del conflicto, está determinada por la cantidad y la naturaleza cualitativa del poder de los antagonistas. Esto se modifica por la intensidad del conflicto y las atribuciones interpersonales.

El conflicto social se define como la tensión entre dos o más entidades sociales (individuos, grupos o grandes organizaciones), que surge de la incompatibilidad de respuestas actuales o deseadas (incompatibilidad de metas). Dos personas que desean un objeto común, el cual no puede ser compartido, estarán en conflicto hasta que uno, o ambos, redefinan sus objetivos. La competencia es pues, una forma de conflicto, y sus motivos pueden ser escasez de recursos, amistad o amor de una tercera persona, status, poder, o cualquier otro objeto no compartible, como los medios o las submetas. (Raven y Eachus, 1963; Thomas, 1957).

Los conflictos pueden ser personales, impersonales (Cartwright y Zanders, 1968; Raven y Rietsman, 1957); manifiestos y latentes (Deutsch, 1969). Sin embargo, para los objetivos del presente estudio es más importante considerar los factores de influencia social que intensifican o resuelven el conflicto.

French y Raven (1969) definen la influencia social como el cambio de una persona que se origina en otra persona o grupo. Estos autores proponen seis bases para la influencia social (información, referencia, pericia, legitimidad, recompensa y coerción), las cuales pueden ser utilizadas por los participantes en cualquier situación, ya sea como catalizadores o inhibidores del conflicto.

a) La influencia informacional: Es una de las bases del poder unilateral del conflicto, y es efectiva en su solución porque se vuelve independiente del agente de influencia (por ello no requiere de reafirmación, ni de servilismo). Cuando el sistema de valores y la estructura cognitiva de la persona a la cual se va influenciar no son tomadas en cuenta (incluyendo por supuesto, el gran número de valores que tienden a soportar la conducta original), fracasa esta base de influencia social (Raven y Kruglanski, 1970).

Ahora bien, la influencia informacional, puede ser utilizada para convertir a las personas en sujetos dependientes del agente de influencia, y requerir (por parte del receptor), la constante reafirmación o servilismo (por parte del emisor), y el conocimiento del sistema de valores que soporta la conducta original.

b) La influencia referencial: Este aspecto se relaciona con los sentimientos de identificación que tiene una persona hacia otra, en cuanto a similitud en creencias, actitudes o conductas. Estos sentimientos de mutua atracción pueden llevar a la reducción del conflicto (Raven y -

Kruglanski; 1970); de igual forma pudiéramos decir que, cuando la influencia referencial es unilateral, el poder de dominio puede llevar a la dependencia y sumisión.

c) La influencia de pericia o maestría. El poder de la maestría de un participante se incrementa hasta el grado en que el otro le atribuye conocimiento o habilidad superior, y decrece en la medida en que el otro desconfía. Esto, ocasiona una influencia negativa, cuando alguno de ellos se percata de manipulación en su perjuicio.

d) La influencia legitimada. La influencia de un participante, se legitima por los valores internalizados del receptor. El influyente tiene derechos para prescribir la conducta del oponente, en un cierto dominio, y éste, está obligado a complacerle (French y Raven, 1959).

Una instancia de legitimidad es lo que Berkowitz y Daniels (1963 - 1964) Berkowitz, Klanderman y Harris (1964); Daniel y Berkowitz (1963); - - Goranson y Berkowitz (1966), han llamado "el poder de los débiles". De acuerdo a su posición, una persona puede esperar que otra dependa de él y legitimamente complazca sus requerimientos. Es así como este tipo de influencia no lleva siempre a sentimientos personales negativos hacia la fuente de influencia y puede no requerir de servilismo - (Raven y Kruglanski, 1970), pero también puede manipularse y provocar este tipo de consecuencias.

e) y f) Las influencias coercitivas y de recompensa. Cuando un participante puede castigar o recompensar al otro, entonces se habla del

poder de coerción o recompensa. French y Raven (1959) consideran importante distinguir estos tipos de influencia, porque en ellos se requiere del servilismo. Un participante no complacería los requerimientos del otro, para recibir recompensa, si no se diera cuenta de la complacencia producida.

La recompensa y la coerción tienen que ver con premios y castigos - concretos y físicos (dulces, dinero, injurias, etc.). Pero también la aprobación (amor y afecto) puede servir como recompensa bajo ciertas circunstancias y la desaprobación (odio o disgusto), como castigo (Raven y Kruglanski, 1970).

Desde nuestro punto de vista y partiendo de los postulados teóricos citados anteriormente, consideramos que las bases de influencia social, serán manipuladas con el fin de reducir el conflicto. La reducción del conflicto puede realizarse a favor del que posee el poder (y por lo tanto perjudicando al que es influenciado); a favor del objetivo o meta que pretendan ambas partes (beneficiando al influenciado o a sí mismo, (ya sea en partes iguales o desiguales), y a favor del influenciado, sin perjuicio del agente influyente.

El conflicto, en el primer caso puede pasar de manifiesto a latente, lo cual implica que, en última instancia, no se ha resuelto y podrá manifestarse posteriormente, en determinada situación. Sin embargo, cuando el sujeto influenciado no se da cuenta del perjuicio, el conflicto quedará solucionado. En el segundo caso, la percepción y evalua--

ción del beneficio que reciba el sujeto influenciado determinará, si subsistirá o no, el conflicto latente; aunque el manifiesto se haya - resuelto. En el tercer caso, habrá solución del conflicto manifiesto y latente.

Horney (1945) sugirió que un individuo, en relación con otros, puede seguir las estrategias de: "moverse hacia", "quitarse" o "moverse en contra". Es útil diferenciar movimiento en conducta, (que puede ser observado), movimiento en opinión privada o creencia, movimiento de interacción (como agente de influencia) y movimiento de - evaluación del agente de influencia (Raven y Kruglansky, 1970).

Así pues, para cada tipo de poder habrá diferente reacción (movimientos) de los sujetos influenciados.

Fuente de poder de A	E f e c t o s S o b r e B			
	conducta abierta	creencias privadas	interacción con el agente	identificación con el agente
Recompensa	+	0	+	0
Coerción	+	-	-	-
Legitimidad	+	+	0	0
Pericia	+	+	0	0
Información	+	+	0	+
Referencia	+	+	+	+
Recompensa ilegítima	+		+	-
Información	-	+	0	-
Necesidad de independencia				
Fracaso	0	-	-	-

Efectos de la utilización del poder social en términos de moverse hacia (+) alejarse (0) y moverse en contra (-) del agente.

En el proceso de negociación, cada parte (en la relación de poder), entra en situación de conflicto con percepciones y evaluaciones - preestablecidas, tanto de sí mismo, como del otro. Estas, determinan la selección de la base o bases, de poder que cada uno pretende usar. La selección de bases de influencia social puede, en - - nuestra opinión, determinarse siguiendo los criterios de Gausson (1968), que son:

- a) Factibilidad de cambios duraderos,
- b) costos de poder (Harsonyi, 1962),
- c) deseo de dependencia continua,
- d) desconfianza de otros (Kruglanski, 1970),
- e) frustración, hostilidad y desplazamiento de agresión (Loew, 1967)
- f) legitimidad y evaluación por transportes (Milgram, 1964; Brock y Buss 1964; Berkowitz y Geen 1966) y -
- g) autoestima y necesidad de poder (Fanon, 1963).

La complacencia del receptor de influencia y su grado de aceptación al cambio, más las cogniciones previas, dan lugar a los patrones de interacción subsecuentes. Así, a partir de su experiencia, cada actor modificará sus conocimientos acerca de sí mismo y del otro, y esto - traerá como consecuencia, cambios de poder.

Un instrumento importante para comprender los patrones de poder y conocimiento es la "teoría de la atribución", originalmente sugerida por Michotte (1963) y Heider (1958) y recientemente desarrollada por Jones; Davis (1965) y Kelley (1967). Esta teoría enfoca la atención sobre la ma-

nera en que el individuo intenta determinar el lugar de causalidad en su medio ambiente. Se puede percibir la conducta de una persona como consecuencia de factores externos (esto es, puede ser forzada a cometer un acto), o como iniciada por ella misma.

La influencia externa (en términos de Michotte) es un "efecto de lanzamiento" o "efecto liberador". Según Raven y Kruglanski (1970), la influencia que resulta del poder de información se interpreta como un efecto liberador. Bem, utilizando la terminología de Skinner (1957), interpreta esta influencia como surgida de un "tact" (respuesta a un estímulo específico invariante del medio ambiente) (Bem, 1965, 1967).

Por otra parte, cuando existe alto poder de recompensa o castigo, el cambio es interpretado como efecto de lanzamiento o resultado del "mand" de Skinner. Para Swingle (1970) las interpretaciones atribucionales de otras fuentes de poder, son menos claras y existen diferentes especulaciones al respecto. En la medida en que el conflicto es más complejo se hace necesario considerar los motivos mixtos y las situaciones en las que se presenta. En una negociación de motivos mixtos la meta de los participantes es alcanzar algún acuerdo en cuanto a la división del total de resultados disponibles.

El resultado compartido está determinado en parte por la decisión del otro y, en parte, por la propia, es decir, es interdependiente (Gruder 1970). Los intentos de cada uno para influenciar al otro a tomar una decisión se mezclan, pero la negociación no ocurrirá, a menos de que cada parte

crea que en esa situación puede ganar más.

Uno de los factores que determinan el estilo y la estrategia que utiliza el negociante, es su poder sobre el oponente, y es evidente que mientras más poder tenga, mayores serán sus posibilidades de éxito.

Se asume generalmente que el conflicto es una función de la estructura de la relación de las partes, y los resultados están dados por las decisiones de los integrantes.

Aunque las conductas (estrategias y estilos) en una situación no llevan precisamente a la resolución del conflicto, es importante hacer notar las interacciones con sus respectivas ramificaciones. Algunas conductas, para obtener dominio y ganancia, son resultado de metas a corto plazo (sin importar interacciones subsecuentes o la resolución extensiva del conflicto); mientras que en otras, con metas diferentes, intervienen procesos psicológicos sociales (adopción de normas).

El poder social, en la terminología de Thibaut y Kelley (1970), es la capacidad de una persona para afectar los resultados de otra, en una relación interpersonal. Estos investigadores consideran a la relación interpersonal como un intercambio social, donde las conductas de las partes, aportan recompensas, a expensas de los costos involucrados en mantener la relación.

La duración del poder se define por la determinación potencial de los resultados que posea un individuo sobre otro.

Para adentrarse en la discusión del poder social, es importante considerar "el nivel de comparación y el nivel de comparación de alternativas". El primero, se refiere al "standard" para evaluar lo atractivo de la relación. Esto puede tomarse como valor modal, o promedio de todos los resultados conocidos. Cada resultado es elegido por sobresaliente, o por su fuerza de instigación (Kelley, 1959 y Thibaut, 1968) y aunque esté por abajo del "nivel de comparación", el individuo puede continuar la relación. Sin embargo, la disolución de la misma depende del "nivel de comparación de alternativas" que se define como "... el nivel de resultados que un miembro aceptará a la luz de posibles alternativas..." Grucken (1970, p. 113).

De esta manera, los resultados que recibe un individuo en una relación interpersonal, pueden ser evaluados (nivel de comparación), para determinar la atracción de la relación, y cuando se evalúan con su nivel de comparación de alternativas, estas indican su grado de dependencia en la relación.

Existe un gran número de restricciones para lograr cambios en la conducta del otro. Thibaut y Kelley, introdujeron la noción de "poder - utilizable", para referirse a estas restricciones y éste, está delimitado por el poder relativo de la diada. Otra limitación indirecta es, por ejemplo, cuando A tiene una alternativa baja para la obtención de resultados en su relación con B; si A sabe que B sabe ésto, no podría ejercer su poder. Por lo tanto a mayor dependencia, menor uso de poder.

Las fuentes de poder, en una situación de motivos mixtos, están vinculados con el incentivo y razón de la relación y con la habilidad del negociante para alterar los resultados. Estos aspectos están sustancialmente asociados con factores de la personalidad de cada participante.

2.3. La personalidad en la cooperación y en el conflicto.

La participación de la personalidad en la cooperación y en el conflicto ha sido cuestionada durante mucho tiempo. Sin embargo, durante los últimos años, los trabajos de investigación de Terhune y Deutsch, entre otros, hacen necesaria una revisión de esta variable y de su intervención en el proceso de negociación.

Gordon Allport (1965), ha definido a la personalidad como "... la organización dinámica dentro del individuo de aquellos sistemas psicofísicos que determinan sus únicos ajustes a su medio ambiente..." (p. 47). Terhune dice que es preferible pensar en las variables de la personalidad como "... conductas más o menos potenciales, y durables, que el individuo trae consigo mismo. Son sus "programas internos" (haciendo una analogía con la computación) o predisposiciones generales..." (Terhune, 1971, p. 195). Según este autor, las potencialidades dirigen la conducta cuando ésta es "evocada" por una situación particular, o un estado del medio ambiente. El estado de "evocación" es una función de los potenciales de la conducta (programas internos) y de los estímulos externos que actúan sobre el individuo y no forma parte de la perso

nalidad (por ejemplo: la personalidad incluye motivos, pero no se relaciona con un estado motivacional particular, de igual forma sucede con las actitudes) (Terhune, 1970 p. 195).

El concepto de "situación" se refiere "... al estado medio ambiente físico externo al individuo (incluyendo otras personas)... " (Terhune, 1970, p. 195). Un modelo preliminar que trata de explicar la interacción entre estos dos conceptos, es el de Kurt Lewin quien utiliza el paradigma: $C = f(P, M)$ *. Este modelo es aproximado, y para evitar confusiones es mejor: $C = f(P, S)$; donde P = conjunto de potenciales de conducta y S = características de la situación. Posiblemente sea preferible extender el modelo a: $C_A = f_1(P) + f_2(S) + f_3(P \times S)$; ya que así la conducta del actor no es solamente una función aditiva de potenciales de conducta independientes (e influencias situacionales), sino también de la interacción entre potenciales de conducta y situaciones particulares (Terhune, 1970).

Ahora bien, los conflictos implican por definición, una incompatibilidad de intereses entre las partes contendientes, y éstas, en gran medida, de los valores y motivos de los actores. Cada participante establecerá sus metas y formulará sus planes para alcanzarlos. Estos incluyen la selección de las alternativas, considerando o no a otros actores. En la medida en que los objetivos y medios sean "promotoramente interdependientes", la cooperación será facilitada; y cuando sean

* conducta: función (potenciales de la conducta y medio ambiente).

"contrariamente interdependientes", la competencia o el conflicto pueden surgir (Deutsch, 1953).

Por lo general, en la vida cotidiana, las predisposiciones personales llevan al individuo a buscar ciertas situaciones y a evitar otras. Consecuentemente, las diversas situaciones en las cuales los individuos se ven involucrados vienen a ser, a la larga, función de sus propias proclividades. (En experimentación esto es un problema, ya que se somete al sujeto a ciertas situaciones, y éste no tiene posibilidad de optar entre quedarse o no). Por otra parte, dos o más actores, en interacción, pueden definir la situación de diferente manera y participar subjetivamente en diversas situaciones (juegos, en el caso de la experimentación). Además, de las desigualdades entre los actores, sus sistemas de valores pueden desafiar el lugar relativo en una escala común. (Terhune, 1970).

Una característica importante de las situaciones conflictivas, que las hace altamente susceptibles a influencia idiosincrática de los actores, es la intención subyacente a un acto particular. Un movimiento ostensiblemente cooperativo puede ser genuino, o intentar poner al otro en posición vulnerable. De igual forma, un acto aparentemente no cooperativo puede ser un intento agresivo, o defensivo. Dadas tales ambigüedades, las interpretaciones de las acciones de los actores parecen ser una función de sus predisposiciones, (tendencias a la suspicacia, o a la confianza).

Así, la comunicación hace posible a los actores especificar sus intenciones, pero de todas formas no se elimina la ambigüedad.

En resumen, entre más delicada la situación y más intensa la tensión, mayor será la importancia de la variación de los mensajes. El mensaje comunicado será una función de lo que intenta decir el emisor; de la selección sobre la manera de decirlo y de la forma y tendencia para interpretarlo.

La experimentación sobre la influencia de la personalidad en situaciones de conflicto, es todavía un campo nuevo de estudio, y en los resultados obtenidos se observan distintas posiciones, por ejemplo, Rapoport y Chammak (1965), sugieren que la interacción de un par es más importante que las propensiones inherentes de los individuos a cooperar, lo cual no implica necesariamente la eliminación de la personalidad como factor influyente en la conducta. Esto se ha comprobado en una serie de experimentos que se citarán más adelante. Los motivos, la estructura cognitiva y la confianza, son considerados como las categorías más importantes de la personalidad.

La evidencia empírica sostiene que los motivos relacionados al poder, (afiliación y logro), están relacionados, tanto con las situaciones de conflicto, como con las de cooperación.

Terhune (1968), Firestone (1967) y Marlowe (1963), encontraron que en el "dilema del prisionero", las tendencias conflictivas fueron manifestadas por individuos con fuertes necesidades de agresión y autonomía, mientras que las tendencias cooperativas, caracterizaron a las personas con fuertes necesidades de humillación, sumisión y consideración.

Sermat (1968); Haythorn y Altman (1967); Higgs y Mc Grath (1965) utilizaron una escala de medición de afiliación y mostraron en los juegos de suma no constante, que los individuos con puntaje alto se comportaban, por lo general, cooperativamente. Se puede decir, que en la orientación afiliación se prefiere la cooperación, pero algún miedo latente al rechazo, puede despertar defensividad, lo cual trae como resultado la no participación (cuando es posible) o el conflicto (cuando el escape es imposible).

Las variables de la estructura cognitiva, tales como la capacidad de abstracción y concreción, tolerancia a la ambigüedad y dogmatismo, afectan la cooperación y en conflicto.

Driver (1965), encontró que los grupos compuestos por individuos concretistas son altamente agresivos. Pilisuk, Potter, Rapoport y Winter (1965) mostraron que las personas que no toleraban la ambigüedad, entraban frecuentemente en conflicto.

Rokeach (1960), (y su medida de dogmatismo teóricamente ligado con concretismo cognitivo), mostró, que los individuos con puntaje alto, tienen tendencia a resistir el comportamiento en una situación de negociación, porque lo interpretan como una derrota o anulamiento. En el polo extremo del continuo cognitivo, aquellos que muestran mayor capacidad de abstracción, toleran más ambigüedad, "no son dogmáticos y están más dispuestos a la cooperación".

La confianza - desconfianza, está relacionada con la cooperación y

el conflicto; (Shure y Mecker, 1965). En la utilización de la escala "maquiavélica" de Geis (1964), Vejo y Wrightsman, (1967), Lake (1967) y Tiger (1968), se ha encontrado que las personas maquiavélicas, son explotadoras y reaccionan con decisión ante la conducta de otros. Wrightsman (1966) en la escala de "Filosofías de la Naturaleza Humana", encontró que los individuos confiados, de acuerdo a su escala, son más cooperativos en su conducta de juego.

Para Terhune (1970): Es más probable que surja conflicto, si uno o más de los actores involucrados, tienen tendencias agresivas y naturaleza rígid^a (características relevantes: autoritarismo, necesidad de poder o dominio, aislamiento, concretismo, dogmatismo y paranoia). El conflicto aparecerá cuando no hay posibilidad de evadirlo y es más probable si los actores tienen tendencias defensivas (miedo al rechazo por ejemplo); pero cuando se ofrece cooperación incondicional responden cooperativamente. (características relevantes: afiliativas y miedo al rechazo).

La explotación se da más entre aquellas personas que son desconfiadas. (características relevantes: maquiavelismo).

La cooperación, o al menos la no participación en el conflicto, se da entre actores pasivos, dóciles y dependientes. (características relevantes: sumisión, respeto y condescendencia) y al ser la cooperación la mejor política, en términos de maximización de ganancias, será seguida por aquellos individuos que son flexibles y orientados al éxito. (características relevantes: necesidad de logro, abstractividad cognitiva, tolerancia a la ambigüedad, mentalidad abierta, orientación empresarial, ideología conciliatoria, confianza, igualdad e internacionalismo).

De los estudios mencionados en el presente capítulo, podemos obtener las siguientes conclusiones:

a) La personalidad y la situación pueden ser consideradas como influencias principales en las conductas de cooperación y conflicto. La primera, como una configuración de potenciales conductuales (o programas internos del individuo); mientras que con situación, se designa el medio ambiente físico externo, incluyendo otras personas. Así, los actores llevan a la situación, propensiones a comportarse de una manera general, y ya en ella, sus tendencias interactúan con las características situacionales, lo que determina su conducta específica (Gergen, 1969).

Pero, en las conductas de cooperación y conflicto, la evidencia muestra que ninguna sobresale en importancia. Algunas situaciones tienden a maximizar los efectos diferenciales de la personalidad, pero algunas predisposiciones parecen ser impermeables a las variaciones situacionales (Terhune, 1971). De tal manera, que los efectos de personalidad pueden determinar, relativamente y en cierto momento, el advenimiento de conflictos productivos o destructivos.

b) Se ha demostrado la influencia de la personalidad sobre la conducta en estudios de cooperación y conflicto, pero también han habido estudios con resultados negativos. Estos últimos pueden deberse a que algunas características de la personalidad son irrelevantes al estudio de estas situaciones; por otra parte, hay evidencia que algunas situaciones experimentales (diseños y métodos), minimizan las diferencias individuales

de personalidad. La evidencia empírica muestra que, entre más compleja es la situación, hay mayor dificultad para detectar los efectos de personalidad, lo cual no implica que éstos no sean importantes en situaciones complejas.

c) Las categorías de la personalidad relevantes en el conflicto y en la cooperación son los motivos, la estructura cognitiva y la confianza.

2.4 Conflictos productivos y destructivos.

Según Morton Deutsch (1968) y como ya se ha visto en capítulos anteriores, el conflicto aparece cuando coexisten actividades incompatibles. Hay conflictos intrapersonales, intragrupales, intranacionales, interpersonales, intergrupales e internacionales.

Un conflicto puede surgir por diferencias en información, creencias, intereses, deseos o valores y también ser resultado de la escasez de recursos (dinero, tiempo, espacio y posición). Es importante hacer notar, que la "competencia" produce conflicto, pero no todos los conflictos reflejan "competencia". El conflicto puede ocurrir en ámbitos de cooperación o de competencia, y su solución dependerá mucho del contexto en el cual se dé.

La postura de Morton Deutsch sobre el conflicto psicológico indica que las incompatibilidades percibidas por los actores, no implican que sus percepciones sean verídicas. Por lo mismo, la forma de percibir el asunto, su estado objetivo y la interdependencia entre las realidades objetivas y lo percibido, son características importantes de un conflic-

to. Para el autor mencionado, la posibilidad de que la naturaleza de la relación sea falsamente percibida indica, que la existencia del conflicto puede estar determinada por deficiencias en la comprensión o información sobre el estado objetivo del asunto. Además de los factores psicológicos en la determinación del conflicto, interviene la forma de las partes para valorarlo. Y ésto nos lleva a afirmar que, además de las circunstancias externas, existen aspectos propios de los participantes. R. Laing (1966), dice que la conducta es una función de la experiencia y ambas están siempre en relación con algo, o alguien distinto, a uno mismo, "... si cada uno de nosotros lleva consigo un conjunto de criterios en virtud de los cuales juzga ciertos actos como amorosos y tiernos u odiosos y brutales, lo que para una persona es un acto amoroso, para otra puede ser odioso. ..." y agrega que, "... para que la conducta del otro pase a formar parte de la experiencia de sí mismo, éste debe percibirla. El mismo acto de percibir supone la interpretación. El ser humano aprende a estructurar sus percepciones, en particular dentro de la familia; como un subsistema que interactúa con la subcultura de su contexto, las instituciones conexas y la cultura global..." (Laing. R; 1966, p. 20).

Cuando hablamos de percepción, dos procesos quedan implícitos: la selección y la recepción. Aún cuando los actos seleccionados para la interpretación sean los mismos, y cada individuo los perciba de igual manera, la interpretación del acto idéntico puede ser muy diferente. Las interpretaciones semejantes, diferentes o diametralmente opuestas, se basan en nuestro aprendizaje (en particular dentro de la fami-

lia), pero también en la sociedad global en la que nos movemos. Además, el suceso, es interpretado de acuerdo con el contexto en el que se halla inserto (Laing, 1966). Los procesos psicológicos de percibir y evaluar están involucrados en el cambio de las condiciones objetivas en el conflicto experimentado (Deutsch, artículo).

Por sus consecuencias, un conflicto puede ser constructivo o destructivo. En el primer caso, los participantes están satisfechos con sus resultados y sienten que han ganado a consecuencia del conflicto. En el conflicto destructivo, sucede lo contrario. Para Deutsch, esta caracterización tiene sus raíces en el valor ético: 'el mayor beneficio para el mayor número'.

El conflicto destructivo tiene como característica principal, la tendencia a expandirse y escalar, resulta de la conjunción de tres procesos frecuentemente interrelacionados: a) la competencia en el intento para ganar, b) la falsa-percepción y distorsión de la percepción y c) el compromiso, en la consistencia social y cognitiva (Festinger, 1964). Estos procesos son mutuamente reforzantes (en círculo), en las relaciones que generan acciones y reacciones que intensifican al conflicto. Otros factores, que lo encapsulan, (y no permiten su desarrollo) son: el número y la fuerza de enlaces cooperativos, las alianzas comunes entre las partes, los valores de los contendientes y las instituciones, (procedimientos y grupos), que se organizan para ayudar a limitar, o regular al conflicto (Deutsch, artículo).

En el proceso competitivo: a) la comunicación entre las partes con-

flictivas es pobre y poco confiable; esto es, los canales de comunicación y las oportunidades no son utilizados o se emplean para perjudicar o intimidar al otro. La poca confianza en la información puede llevar al espionaje y al uso de otros medios que proporcionen información. La comunicación empobrecida lleva al error, y a la distorsión de la información, que refuerza las orientaciones preexistentes y las expectativas hacia el otro.

b) Se estimula la perspectiva de que la solución pueda ser sólo de un tipo. Esta puede ser la fuerza superior de un contendiente, y la pérdida del conflicto por la otra parte.

c) La presencia de suspicacia y de actitudes hostiles incrementan la sensibilidad, a las diferencias y amenazas, minimizando la conciencia de similitudes.

Para Deutsch (1962, 1965) y Laing (1969), muchas de las falsas percepciones funcionan para transformar un conflicto en competencia, aunque el conflicto no haya surgido de una relación competitiva. Existe - pues, y de una manera reiterada, un principio psicológico: la percepción de cualquier acto está determinada, tanto por la percepción del acto mismo, como por la percepción del contexto en donde ocurre.

También, en adición a las distorsiones que surgen de las presiones a la conformidad social y a la auto consistencia, la intensificación del conflicto puede inducir stress y tensión, más allá de un nivel moderado óptimo. Esta sobreactivación tiene efectos en los procesos cognitivos

y perceptuales, ya que reduce el rango de alternativas percibidas; acorta las perspectivas temporales, (sobrevalorando las consecuencias inmediatas en relación a la totalidad de las alternativas percibidas); polariza el pensamiento, de tal forma que las cosas se vuelven "negras o blancas"; provoca respuestas estereotipadas; aumenta la susceptibilidad al miedo o esperanza, incitando rumores; e incrementa la defensiva y la presión a la conformidad social (Deutsch, artículo).

Por otra parte, el conflicto puede ser constructivo (al prevenir el estancamiento y estimular el interés y la curiosidad), o el medio por el cual los problemas se solucionen. Es la raíz del cambio personal y social, una parte del proceso de probarse a sí mismo. Entre sus resultados se encuentra el gusto, o placer, del uso pleno de capacidades; demarca el conflicto y establece identidades personales y grupales; los conflictos externos puede llevar a la cohesión interna. (Deutsch, artículo).

Coser (1956-67) ha indicado que el conflicto tiene funciones estabilizadoras e integrativas para la relación, al permitir una expresión inmediata y directa de los rivales, ya que elimina las fuentes de insatisfacción. El conflicto ayuda a revitalizar o proponer nuevas normas; estimula la percepción de la fuerza relativa de los intereses antagónicos en la estructura, y de esta forma se reajusta constantemente el balance de poder. De igual forma, el conflicto productivo (en su solución), es similar al pensamiento creativo, en el cual intervienen también tres elementos psicológicos: el primero, es la aparición de un nivel motivacional apropiado para resolver el problema; el segundo, significa un

desarrollo de las condiciones que permitirán reformular el problema, (una vez alcanzadas las desavenencias) y, el último, la ocurrencia - de diversas ideas que pueden ser combinadas flexiblemente, en patrones variados y nuevos. Los tres elementos están sujetos a la influencia de las condiciones sociales de las personalidades de los actores. Lo importante de este punto es que, en ambos conflictos, se despierta la motivación para resolver los problemas.

En un proceso cooperativo, el conflicto es visto como un problema en el cual las partes tienen interés conjunto para llegar a una solución satisfactoria mutua. Y esto se explica porque:

- a) Ayuda a abrir comunicaciones honestas de información entre los participantes, y reducir las falsas interpretaciones que llevan a la confusión y desconfianza.
- b) Permite el reconocimiento de la legitimidad de un actor sobre el otro y estimula la necesidad de buscar una solución que responda a las necesidades de cada parte. Limita, los intereses en conflicto y minimiza la necesidad de defensa.
- c) Promueve actitudes de confianza y amistad, las cuales agudizan la sensibilidad para percibir similitudes e intereses comunes y minimizar las diferencias. Estimula la convergencia de valores y creencias.
- d) Produce características que conducen a la creatividad en la resolución del problema, (Deutsch, artículo).

Uno de los aspectos importantes en relación al presente tema, son las diversas soluciones del conflicto. Por principio el desarrollo del conflicto competitivo puede encapsularse por la influencia crítica de la existencia de membrecías en una comunidad, éstas pueden ser lo suficientemente fuertes para evocar complicitad en cuanto a sus valores y procedimientos y también, lo suficientemente seguras, como para tolerar las pugnas internas. Por otra parte, las reglas de la solución del conflicto reflejan los valores de la sociedad.

En su resolución intervienen, factores o condiciones tales como:

- a) El proceso: las estrategias y características dadas por los procesos de cooperación y competencia, los reafirman y perpetúan. Así, la estrategia de poder y las tácticas de coerción, amenaza y decepción, resultan en una orientación competitiva, en cambio la estrategia de la resolución del problema, las tácticas de persuasión y apertura y el deseo de compartir, son resultado de la orientación cooperativa. Cuando a la cooperación se responde con competencia, el resultado es la competencia. (Deutsch, artículo).
- b) La prioridad: dependiendo de la fuerza (tanto en importancia como en número) e intención de los participantes, se solucionará el conflicto en esa dirección.
- c) La naturaleza: el conflicto puede variar en tamaño respecto a la finalidad, importancia, centralidad, rigidez e interconexión de sus aspectos.

d) Las características de las partes: Deutsch (artículo), Laing, (1969), Heider (1958) y Terhune (1970), se refieren a las características de los individuos y su influencia, para determinar el tamaño y la rigidez de los aspectos que ellos perciben en conflicto, así como sus habilidades para manipularlo.

e) Las estimaciones de éxito. Aquellas personas que se perciben como poseedoras de superioridad, favorecen el proceso competitivo irregular; los que se perciben como poseedoras de poder legal, favorecen la relación regulada por instituciones, y aquellas que se interesan por relaciones duraderas, favorecen el proceso cooperativo.

f) Terceras partes: las actitudes, fuerza y recursos de terceras partes, determinarán la dirección del conflicto y su resolución.

2.5 La resolución del conflicto a la luz de la teoría de juego y su aplicación en las relaciones de negociación.

Dos han sido los marcos teóricos donde se han desarrollado las teorías del conflicto, en ambos se le considera como un fenómeno suigéneris, al margen de su origen y contenido.

El primero, la teoría de sistemas, aplicado al estudio de grandes agregados sociales organizados, considera al conflicto como una interconexión de fuerzas, presiones o tensiones, inherentes a la estructura y dinámica de tales agregados. El otro, Teoría de Juegos, se ocupa de los aspectos estratégicos del conflicto.

La teoría de sistemas hace abstracción de las metas a largo plazo de los actores en conflicto, e ignora a los actores como agentes conscientes (Richardson, 1939, 1948). La teoría de juegos, por el contrario, enfoca la atención sobre el actor, como participante en el conflicto, y los intereses y evaluaciones de las situaciones en las que se encuentra. Esta teoría se ocupa básicamente de conflictos conducidos racionalmente, o sea de la existencia de intereses y alternativas bien definidos para el curso de la acción y será utilizada en el presente estudio.

La teoría de juegos, subdisciplina de la teoría de la decisión y extensión importante de la misma, es una técnica matemática para el análisis del conflicto. John Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), dieron a conocer en su libro "Teoría de Juegos y Conducta Económica", sus principios iniciales.

La Teoría de Juegos es una ciencia del conflicto, se ocupa básicamente de su lógica, esto es, de la teoría de la estrategia. El principio en que se basa, es el del equilibrio, es decir, la solución óptima de un conflicto. Y en situaciones competitivas, este principio implica para los participantes que la peor ganancia es la menos deseable ("minimax"). Pero si el minimizar el máximo perjuicio es considerado por ambas partes, la acción será óptima ("sadle point"), ya que cualquier otra decisión, incrementará la ganancia de uno y reducirá la del otro. Según J. Von Neumann, el equilibrio se puede dar, tanto en los conflictos de estrategias puras como en los de mixtas.

Es importante hacer notar que la teoría de juegos no pretende dar soluciones, sino proporcionar técnicas, basadas en las matemáticas, para encontrarlas. Razón por la que los psicólogos sociales la utilizan en el estudio de la interacción humana.

Sus aportaciones han sugerido técnicas para medir el poder político; han impulsado la elaboración de marcos conceptuales para interpretar los procesos de formación de coaliciones, negociación y regateo, y han clarificado el papel de la comunicación en situaciones de conflicto. La posibilidad de medir la "satisfacción" en una escala numérica, ha sido utilizada tanto por psicólogos como por economistas.

Los conflictos que trata la teoría van desde los que se refieren a juegos de dos partes (teniendo el "punto silla" como estrategia), hasta los de n - personas. En los primeros, puede haber una estrategia pura óptima, con acción independiente de la otra parte, (cuando las condiciones están estrictamente determinadas y los jugadores poseen información completa); en los casos en que esto no sucede, la utilización de una estrategia pura, con cierta probabilidad, puede llevar a los mismos resultados.

Es de suponerse que el cálculo de la mejor estrategia, aumentará su dificultad en la medida en que se incrementa el número de posibles acciones.

Ahora bien, en los segundos, (conflictos multilaterales con oportunidades para formar coaliciones), parte de los pagos, es ofrecida a los participantes por intervenir, o quedarse, en coaliciones. Para Aumann y Maschler, (1964) la solución, 'escenario de negociación', tiene una estructura lógica diferente a la de los conflictos en la que no se forman coaliciones.

El 'escenario de negociación', puede tener diversos grados de complejidad. La formación de grandes coaliciones surge por el principio de racionalidad colectiva, donde la actuación conjunta es una manera de con seguir, tanto o más, que actuando solo. Sin embargo, las presiones y contrapresiones, de los participantes pueden impedir la formación de la gran coalición (en la vida cotidiana, las barreras de comunicación, reales o imaginables, pueden ser obstáculos).

En una situación estable, hay una estructura de coaliciones y un pago, y los miembros de cada coalición consideran conjuntamente el valor del juego. La situación es estable cuando cada jugador recibe, cuando menos, lo que podría recibir por sí mismo. Además, un jugador no debe objetar a sus socios, pues estaría en posición de demandar más, y amenazar la estructura de la coalición. La ~~total~~ totalidad de la situación estable constituye el escenario de negociación del juego (Aumann y - - Maschler, 1964).

La teoría del 'escenario de negociación' no ~~menciona~~ menciona qué coaliciones se forman por jugadores 'racionales', en términos normativos, pero sí sugiere una estructura de coalición. Esta teoría nos dice cuales se se

rán los prorrateos de pagos estables. Además, la formación de estructuras de coalición (si éstas son estables), reduce la negociación a juegos de dos o más personas, y ésto nos permite aplicar en el presente - estudio, los principios de la teoría de juegos.

En resumen, la teoría de juegos parte de los siguientes supuestos:

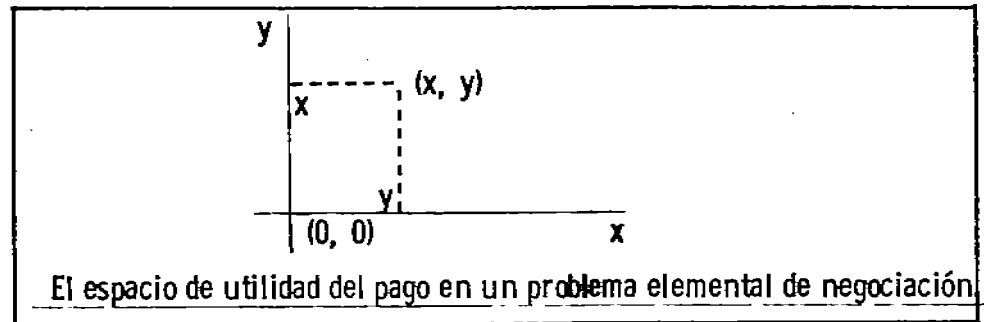
- a) Ser cuantitativa, lo cual indica que debe asumir un caracter matemático.
- b) Considerar que los participantes en el juego presentan diferencias en información e inteligencia.
- c) Considerar que los participantes poseen expectativas diferentes acerca de la conducta del oponente.
- d) La existencia de varias alternativas para que los participantes alcancen sus objetivos.
- e) Considerar que la posición de un jugador es afectada adversamente, si el oponente descubre sus intenciones
- y f) Proporcionar indicaciones para el óptimo proceder de los jugadores, considerando el significado de las consecuencias de las acciones.

Por otra parte, la teoría puede probar, experimentalmente, la relativa frecuencia de las selecciones racionales desiguales y detectar los factores de influencia (psicológicos, sociológicos y culturales), así como sus magnitudes y direcciones.

En términos generales, el análisis teórico del juego, nos puede responder acerca de la descripción de la situación conflictiva; de si las discrepancias entre magnitudes numéricas y utilidades de pago se deben a falsas concepciones cognitivas o éticas, o a la personalidad de los jugadores y del comportamiento de los participantes.

Otras cuestiones que puede responder el análisis teórico del juego se rían determinar: ¿Quiénes son los jugadores, qué alternativas tienen y cuáles son los resultados de sus selecciones?, o, ¿en qué forma cada parte del conflicto evalúa los resultados?, y en el desarrollo del conflicto: ¿se trata de una situación de suma-constante?, ¿son posibles las coaliciones? y en ese caso, ¿qué valor tiene la situación para cada una de ellas?. La teoría de juego ¿aporta soluciones relevantes a la situación?, y si es así, ¿éstas son enfrentables, igualitarias o estables?.

Si las circunstancias de la situación permiten comunicación y coordinación de estrategias, podemos hablar de negociación, pero no sucede así en una situación de suma constante, ya que la ganancia de utilidad de un participante significará una pérdida para el otro. Esto se refleja en la dirección de la curva.



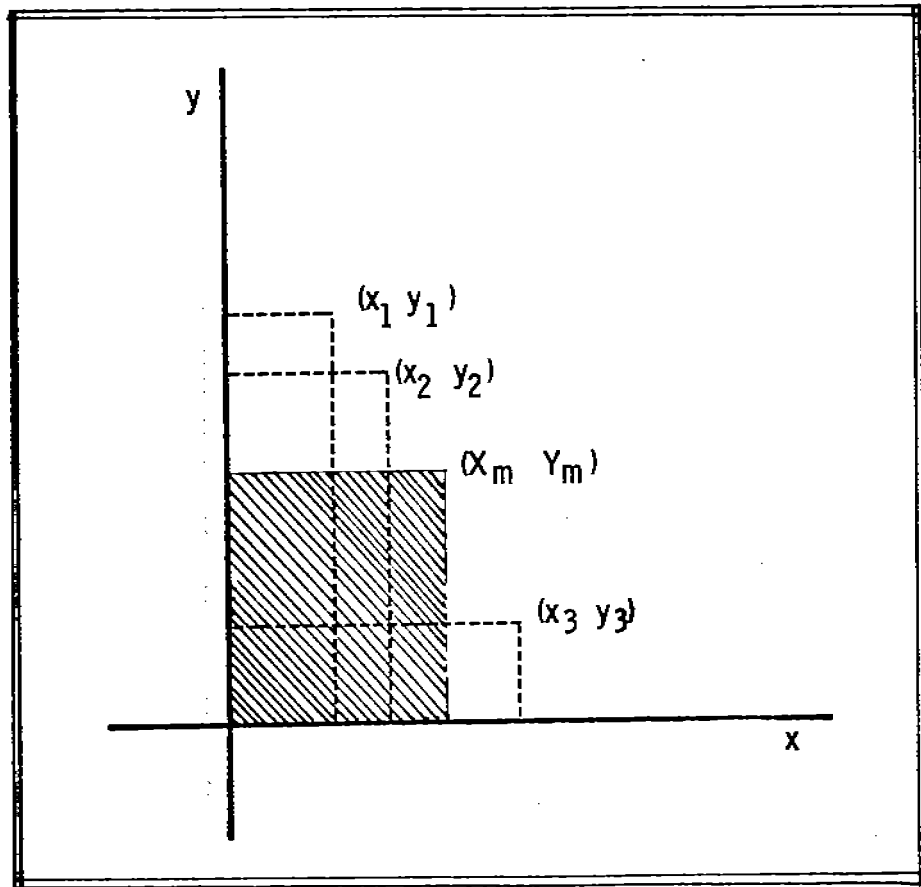
Curva: El escenario de negociación; origen: el punto de status quo; (x, y) ; posible resultado, x : ganancia del participante, y : ganancia del segundo participante.

Si la curva progresa a la derecha, (ganancia para el primer participante) progresa también hacia abajo (pérdida para el segundo participante) y viceversa. La "no transacción", o el punto de status quo, está en el origen de las coordenadas, donde ambos participantes obtienen cero. El problema es encontrar un punto común en la curva, considerado como la "solución racional" de la negociación, o resolución racional del conflicto.

Para ello, Rapoport (1970), ha propuesto como "propiedades razonables" de solución que: a) En el contexto del juego, las características psicológicas de los participantes no sean relevantes, excepto aquellas que se relacionen directamente con el juego particular, por ejemplo: la importancia del resultado para cada uno de los jugadores (simetría). b) Los pagos ofrecidos como solución, estén en el escenario de la negociación (optimización Pareto). c) En el escenario de la negociación los puntos del espacio de pago sean considerados alternativas de selección (independencia de alternativas relevantes) y d) Las utilidades de los participantes sean comparadas, (invarianza bajo transformaciones lineales positivas).

Nash (1950), ha demostrado que sólo un punto en el espacio de pagos satisface las cuatro suposiciones.





De todos los posibles rectángulos (con una esquina en el origen y otra en el escenario de negociación), el rectángulo dibujado en línea continua tiene el área más grande, entonces (x^m, y^m) es la solución del problema de negociación.

El análisis y la descripción de la estructura de comunicación del mercado popular serán, en este estudio, bases para la utilización de la teoría de juegos. Esto cobra una particular relevancia, ya que con la información obtenida por el análisis exploratorio, se podrán establecer, de una manera relativa, las posibles estrategias para la solución del problema detectado.

Esto será posible, al conocer la estructura lógica de la situación, y se podrá trasladar a un experimento de simulación, en donde se determinarán los efectos del control de las variables consideradas.

2.6 Resolución del conflicto por la adopción de normas.

El poder interpersonal, puede ser sustituido por diversas normas, y éstas se pueden ordenar a lo largo de una dimensión de "formalidad" (Wells, 1967). Las normas informales, o implícitas, son acuerdos entre las partes, para comportarse siguiendo reglas comprendidas (implícitas). No es necesaria una afirmación de las reglas, pues las partes las siguen para mantener un patrón de satisfacción mutuo de interacción. Estas normas emergen del contexto de la relación y regulan las conductas dentro de la misma.

A un nivel formal, se encuentran los acuerdos explícitos que prescriben, o proscriben, las conductas en la relación. Las partes concuerdan en limitar su libertad por un beneficio mutuo. Generalmente, en esta categoría no se toman provisiones de sanción para casos de viola-

ción. Pero cuando las partes acuerdan sanciones específicas para la violación de normas, se produce cierto servilismo para la administración de sanciones. (Willis y Hollander, 1964; Hollander, 1960).

En resumen, basándonos en las proposiciones de Gruder para la descripción y análisis de la estructura de comunicación del mercado seleccionado, y utilizando la definición de poder social de Thibaut y Kelley (1959), como construcción analítica para la identificación de los aspectos que afectan el curso de la negociación en una relación interpersonal, suponemos que:

- a) Existen variables que afectan el curso del conflicto en una relación interpersonal de motivos mixtos (negociación).
- b) Las fuentes de poder pueden ser identificadas en un escenario de motivos mixtos, (un negociante puede usar su poder para alterar los resultados en la relación).
- c) Pueden utilizarse estrategias para aumentar el poder con el fin de influenciar el proceso de resolución, (en beneficio del estratega), y
- d) El establecimiento de normas puede ser un medio para la resolución del conflicto.

Una parte del presente trabajo consistirá en la proposición de estrategias de solución a los problemas encontrados en la descripción y análisis de la estructura de comunicación de nuestro objeto de estudio. Y es importante mencionar la posibilidad de conocer, definir y transfor

mar las normas utilizadas por los participantes en sus actividades y relaciones.

3. INVESTIGACION.

3.1. Objetivo de Investigación.

3.1.1. Objetivo General: conocer, describir y analizar la-
estructura de comunicación de los locatarios de un
mercado popular del Distrito Federal.

3.1.2. Sub-objetivos:

Conocer, describir y analizar:

3.1.2.1. Los datos que individualizan al locatario
(edad, educación, ingreso, situación fa-
miliar y actividad).

3.1.2.2. La información que poseen los locatarios
sobre la comercialización de alimentos.
(cantidad, fuente, tipo y flujo).

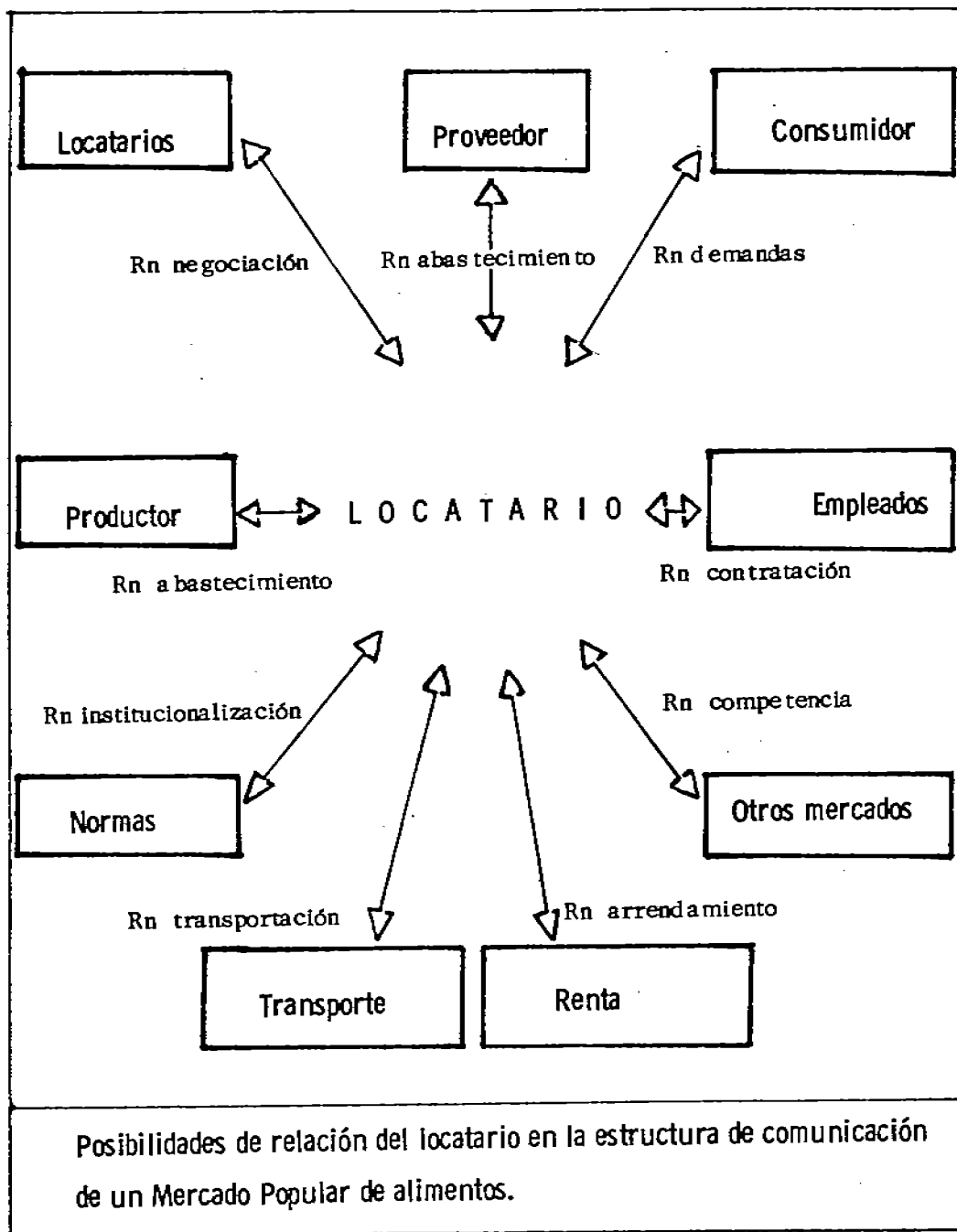
- 3.1.2.3. El proceso de negociación que realizan los locatarios, en la comercialización de alimentos (naturaleza y número).
- 3.1.2.4. La influencia de los participantes del mercado (cantidad y peso).
- 3.1.2.5. La motivación y la percepción de los locatarios (existencia y grado).

3.2 Hipótesis.

- 3.2.1. La estructura de comunicación de un mercado popular de alimentos se puede analizar conociendo el tipo, grado y naturaleza de las relaciones de sus participantes.
 - 3.2.2. En cualquier caso, la estructura de comunicación del mercado popular, afectará la formación del precio de los alimentos, en la última etapa del proceso de comercialización.
 - 3.2.3. Las relaciones de los participantes se establecerán principalmente en función de sus características (datos personales, información, interacción de negociación, influencia, percepción y motivación).
 - 3.2.4. La persona, o el grupo, que obtenga más ingreso contará con más características y/o con características más intensas que la persona o el grupo que obtenga menos ingreso. *
- * La persona con características más intensas, serán aquellas que, en una o más variables independientes, alcancen un alto puntaje, y las personas con más características, serán las que obtengan puntajes en más variables independientes.

3.2.5. En el proceso de negociación, una o algunas de las características, mencionadas en la hipótesis anterior, es más importante en relación a las otras.

3.2.6. A partir del conocimiento, descripción y análisis de la estructura de comunicación de un mercado popular, se pueden proponer cambios para incrementar las ganancias y reducir los precios, producir cooperación o resolver productivamente los conflictos de los locatarios que ahí trabajan.



3.3 Metodología.

3.3.1 Sujetos:

De los mercados de la ciudad de México que reúnan las características de ser populares y pertenecer al Departamento del Distrito Federal, se seleccionará uno al azar. El instrumento se aplicará a todos los locatarios que trabajan en la comercialización de los productos frutihortícolas: Estos serán seleccionados por su jerarquía en valor económico y volumen de venta, y por su tipo de producción (regular y estacional).

Los resultados del presente estudio piloto podrán ser considerados punto de partida de una investigación sobre la comercialización de alimentos básicos en nuestro país.

3.3.2 Instrumento:

Con el fin de investigar la hipótesis, se diseñarán cuestionarios sobre: Datos Personales, Información, Proceso de negociación, Influencia y Factores personales (percepción y motivación).

Estos cinco cuestionarios se usarán para definir y cuantificar: a) la situación socioeconómica del sujeto, (edad, educación, ingreso, situación familiar y actividad).

b) La información del sujeto en relación a su actividad (cantidad, fuente, tipo y flujo).

c) Las relaciones que establece el sujeto con los elementos que intervienen en la comercialización del producto (naturaleza y número).

d) Las presiones que afectan (limitan o facilitan) las conductas de comercialización del sujeto, (cantidad y peso).

e) Las situaciones que percibe el sujeto sobre su condición actual, interrelaciones personales y aspiraciones (existencia y grado).

La construcción de los cuestionarios se derivó de las definiciones conceptuales de Datos personales, Información, Proceso de negociación, Influencia, Percepción y Motivación, consideradas como variables independientes y Estructura de comunicación, Competencia y Cooperación como variables dependientes.

3.3.2.1 Variables Independientes.

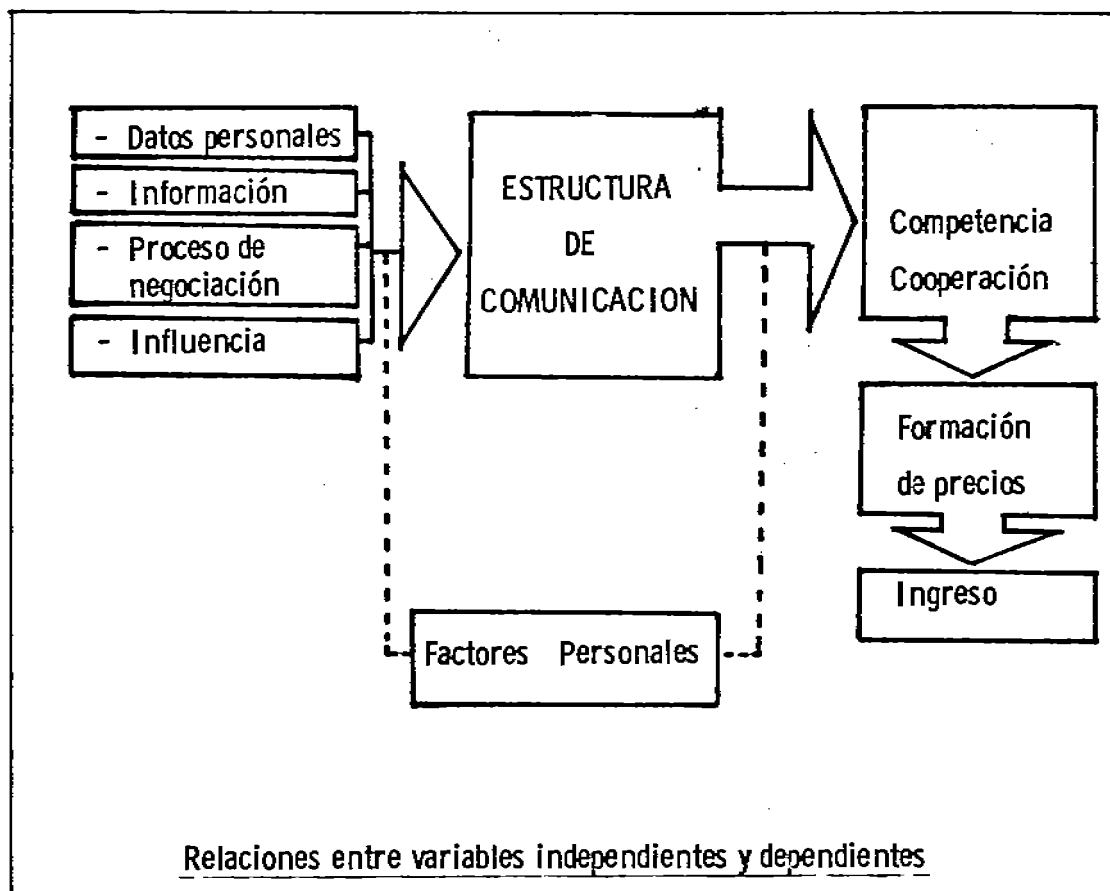
- Datos Personales: son las características que individualizan a una persona (edad, educación, ingreso, situación familiar y actividad).
- Información: son los elementos cognoscitivos que posee un sujeto acerca de un fenómeno, objeto o persona.
- Proceso de negociación: es el conjunto de interacciones que realizan los sujetos en el desarrollo de sus actividades.
- Influencia: se define como el cambio en una persona (o grupo), que tiene su origen en otra persona (o grupo), y como el cambio que produce una persona (o grupo) en otra persona (o grupo).

- **Motivación de logro:** es un impulso que surge de la necesidad de éxito, en relación a los estándares de excelencia internalizados por el sujeto, y que energiza y dirige la conducta para lograr su satisfacción.
- **Percepción:** se define como un fenómeno que consiste en la adquisición de información, su procesamiento en los diversos niveles de la estructura nerviosa y la respuesta organizada.

3.3.2.2 Variables Dependientes.

- **Estructura de comunicación:** se define como el conjunto de relaciones que establecen los participantes en la realización de su actividad comercial.
- **Competencia:** situación en la que coexisten metas, actividades, recursos, intereses, deseos, o valores incompatibles en su logro para las partes interdependientes.
- **Cooperación:** situación de acuerdo, en la cual las metas, actividades, recursos, intereses, deseos o valores no son incompatibles para las partes interdependientes. El producto de este acuerdo es el beneficio para ambas partes.
- **Formación del precio de los productos:** proceso que se inicia con el precio de producción de un alimento (costo inicial) y termina con el precio que paga el consumidor del mismo.

- Ingreso: percepción económica mensual, producto de las operaciones comerciales que realiza un participante.



3.3.3 Aplicación del instrumento:

La aplicación de los cinco cuestionarios será individual. El procedimiento comprende una fase previa en la cual el encuestador explicará la importancia y fundamento del estudio, el uso de los cuestionarios y las ventajas del anonimato y solicitará veracidad en las respuestas.

Durante la aplicación de los cuestionarios el encuestador registrará fielmente (por escrito o en grabación) las respuestas de los sujetos, reiterando las preguntas cuantas veces considere necesario.

La aplicación del instrumento se realizará en dos etapas: el primer día los cuestionarios de Datos Personales, Información y Proceso de Negociación; en el segundo día, los de Influencia y Factores Personales.

Para registrar, en una primera instancia el tipo y magnitud de las variables independientes, será necesario convertirlas en operaciones concretas. Estas se refieren a las respuestas de los sujetos a los cuestionarios:

- a) Cuestionario de datos personales: Serán las respuestas del sujeto en cuanto al lugar que ocupa en la escala socioeconómica.
- b) Información (área c). Serán las respuestas del sujeto en cuanto a la cantidad y tipo de información que reporte la escala.

Información (área c: fuente y flujo). Serán las respuestas del sujeto en la escala, en relación al lugar que ocupa como receptor y emisor de información.

- c) Proceso de negociación. Serán las respuestas del sujeto en cuanto a sus relaciones con los demás participantes: número, frecuencia y tipo en la escala.
- d) Influencia: Serán las respuestas del sujeto en cuanto a la cantidad de emisiones y recepciones de decisión, organización e iniciativa que se registren en la escala.
- e) Factores Personales: Motivación y Percepción. Serán las respuestas del sujeto en cuanto al monto de percepción en la escala y en el cuestionario de motivación serán las respuestas en la escala, en cuanto a la cantidad y naturaleza de sus aspiraciones.

3.3.4 Registro de datos (Procedimiento)

3.3.4.1. Cuestionario de datos personales.

- Establecer categorías socioeconómicas con las respuestas de cada pregunta.

3.3.4.2. Cuestionario de información (área c)

- Codificar las respuestas de los cuestionarios y obtener las frecuencias individuales por pregunta.

3.3.4.3. Cuestionario de información (área f)

- Construir la red (X, Γ) , donde $X = \{I_1, \dots, I_n, B, T, C, A, I, P\}$; I_1, \dots, I_n son locatarios, B el conjunto de bodegueros, T el conjunto de transportistas, A el de autoridades, I de intermediarios y P de productores}; esquemáticamente:

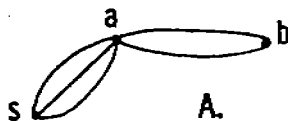
$$\begin{array}{ccccccc} I_1 & I_2 & I_3 & \dots & I_n \\ \cdot & \cdot & \cdot & & \cdot \\ B & T & C & A & I & P \end{array}$$

Γ es una función $\Gamma : X \rightarrow X$ no necesariamente univalente, definida como: $\Gamma(x) = \{y \in X \mid y \text{ recibe información de } x\}$. Esta red será polivalente y se establecerán varias aristas de x a $\Gamma(x)$ a partir de la credibilidad que $\Gamma(x)$ da a la información recibida de x .

3.3.4.4. Cuestionario del proceso de negociación.

- Codificar las respuestas de los cuestionarios.
- Obtener las frecuencias individuales por pregunta.
- Obtener los promedios individual y general.
- Construir la red (\bar{X}, Γ) , $\bar{X} = X - \{A\}$; \bar{X} es como en 3.3.4.3. y $\Gamma(x) = \{y \in \bar{X} \mid y \text{ negocia con } x\}$. Cada vez que $y \in \Gamma(x)$ diremos también que $x \in \Gamma(y)$ (es decir, se construye una red sin direcciones).

La red será polivalente y la polivalencia se establecerá de acuerdo con el monto de una operación o la frecuencia con que se utiliza un servicio; esquemáticamente:



3.3.4.5. Cuestionario de influencia.

- Para establecer el flujo de influencia, se establecerá una red $(\mathbf{X}'; \Gamma)$ donde $\mathbf{X}' = \{L_1, \dots, L_k, B, T, C, I, P\}$; y $\Gamma(x) = \{y \in \mathbf{X} \mid \text{y recibe influencia de } x\}$ donde L_1, \dots, L_k son clases de equivalencia del conjunto de locatarios.

La relación de equivalencia para definir las clases, es la semejanza de los puntajes de ingreso (considerando también los datos del cuestionario socioeconómico), los contactos que se establezcan en la negociación (cantidad y frecuencia), la información que posean (cantidad, emisión y recepción) y las percepciones y motivaciones (cantidad y tipo).

3.3.4.6. Cuestionario de factores personales (área M)

- Codificar las respuestas
- Obtener las frecuencias individuales y generales.

3.3.4.7. Cuestionario de factores personales (área P)

- Codificar las respuestas
- Obtener las frecuencias individuales y generales

3.3.5. Tratamiento de datos.

3.3.5.1 Cuestionario de datos personales.

- Tomando como base el promedio total de cuestionarios y las desviaciones a cada pregunta, se considerarán las categorías alto, medio y bajo.

3.3.5.2 Cuestionario de información (área c)

- Obtener la suma de frecuencias por cuestionario.
- Obtener los porcentjes relativos de los cuestionarios.
- Obtener la distribución modal de los cuestionarios.
- Obtener los porcentajes relativos por categorías.
- Obtener la distribución modal por categorías.

3.3.5.3 Cuestionario de información (área f)

- Detectar centros de información, velocidad de flujo, grupos de información, alcance de la información, puntos aislados, caudillo, etc.

3.3.5.4 Cuestionario del proceso de negociación

- Obtener la suma de las frecuencias por cuestionario.
- Obtener los porcentajes relativos de los cuestionarios.
- Obtener la distribución modal de los cuestionarios.
- Hacer un estudio de la descendencia a partir del preorden establecido.
- Detectar el nucleo, el camino más corto, el sistema de transporte, los centros y las conexiones, etc.

3.3.5.5 Cuestionario de influencia.

- Estudiar la descendencia a partir de los preórdenes establecidos para la emisión y la recepción de influencia.
- Detectar en cada red el núcleo, el camino más corto, el sistema de transporte, los centros, las conexiones, etc.
- Establecer una correlación entre el número de arcos de cada receptor y su ingreso.
- Clasificar las fuentes de influencia comunes y su relación con los ingresos.
- Detectar la relación significativa entre ingreso y número de arcos.
- Tratar los resultados a través del análisis factorial.

3.3.5.6 Cuestionarios de factores personales.

- Obtener medianas.
- Aplicar la correlación de W. Kendall y obtener las relaciones entre percepción y motivación y sus grados de variación.

3.3.5.7 Superponer las redes de información, proceso de negociación e influencia y analizar semejanzas y diferencias en sus elementos para establecer si las relaciones de negociación tienen efecto en las de información, etc.

Notas:

- El núcleo de una red, nos permitirá conocer una posición de máximo dominio en cuanto a posesión de información, relaciones de negociación e influencia.
 - Con el centro de una red conoceremos al elemento que puede comunicarse (información, influencia y negociación) en el tiempo y distancia mínimos, tanto en la recepción como en la emisión.
 - El camino más corto: este tratamiento permitirá conocer el camino, de longitud mínima, del locatario a cualquiera de los participantes, sin recorrer un arco dos veces.
 - Con el sistema de transporte se conocerán la organización del tránsito y las cantidades máximas y mínimas de información, influencia y relaciones de negociación en un intervalo de tiempo. Esto nos permitirá conocer la capacidad de la red (flujo máximo y mínimo).
- Las conexiones de una red nos permitirán conocer las características de sus elementos, ya sean de aislamiento o agrupación.
- El análisis Factorial nos permitirá conocer el valor o peso de las fuentes de influencia.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

1. Alger en Cappello, H.M., " International Tension as a Function of Reduced Communication ", Artículo, 1971.
2. Allport, G., La Personalidad; Edit. Herder, Barcelona - 1965. Cap. 1.
3. Aumann y Maschler en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap, 1.
4. Banco Nacional de México, S.A. Examen de la Situación Económica de México. Volumen L, Número 578, Enero, 1974.
5. _____ ; Examen de la Situación Económica de México. Volumen L, Número 579, Febrero, 1974.
6. Baran, P.A. y Sweetzy, P.M.; El Capital Monopolista. Edit. Siglo XXI, México, 1968.
7. Barre, R. El Desarrollo Económico. Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1962.
8. Bartos; en Schelling, T. ; The Strategy of Conflict. Edit. Harvard College, Mass. 1970.

9. Bem, D.J. en Swingle, P. ; The Structure of Conflict - (op. cit.) cap. 3.
10. Berge, C. ; Teorías de las Redes y sus Aplicaciones Edit. - Compañía Editorial Continental . México, 1967.
11. Berkowitz y Daniels en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cot.) cap. 3
12. Berkowitz y Geen en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 3
13. Berkowitz, Kianderman y Harris en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 3.
14. Brock y Buss en Swingle, P. ; The Structure of Conflict . - (op. cit.) cap. 3
15. Capello, H.M., ; " International Tension as a Function of - Reduced Communication. " Artículo, 1971.
16. Carwright, D.Y. ; Zander, A. ; Group Dynamics. Ed. Harper and Row, N.Y. Evanston y London, 1968.

17. _____; en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 3.
18. Cohen y Bennis en Capello, H.M. ; " International tension as a Function of Reduced Communication". (op. cit.)
19. Collins y Raven en Swingle, P. ; The Structure of Conflict - (op. cit.) ; cap. 3
20. Coser, L. ; The Functions of Social Conflict. Ed. Free Press, N.Y. 1960.
21. _____ ; Nuevos Aportes a la Teoría del Conflicto Social Edit. Amorrortu, Buenos Aires, 1967.
22. Cueva, A. ; " Dependencia en América Latina". Cuadernos de Ciencias Políticas, U.N.A.M., 1973.
23. Daniels y Berkowitz en Swingle, P. ; The Structure of Conflict (op. cit.). cap. 3
24. Decharms, R. Carpenter, V. Kuperman, A. "The Origin Power Variable in Person Perception" en Smith, P.B. Group-Processes. Ed. Penguin Modern Psychology Readings. London, 1970, cap. 14.

25. Deutsch, M.; "Conflicts: Productive and Destructive,
"Columbia University, 1968, Artículo.
26. _____; "Cooperation and Trust; Some Tehorical Notes";
Columbia University en Marshall, R. ; Nebraska Symposium
on Motivation, Lincoln University of Nebraska Press, 1962, -
(p. 275- 318).
27. Deutsch, M.; Epstein, y Canavan. D. y Gumpert, P. ; -
"Strategies of Inducing Cooperation; an Experimental Stu
dy" en: The Journal of Conflict Resolution. Vol. II, No. 3;
Columbia University, Sep. 1967 (p. 345-360).
28. Deutsch, M.; "The Effects of Cooperation and Competition -
Upon Group Process" en Cartwright, D. y Zander, A. ; -
Group Dynamics. (op. cit.).
29. _____; en Capello H.M.; "International Tension as a
Function of Reduced Communication" (op. cit.).
30. _____; en Swingle, P. The Structure of Conflict. (op.
cit.) cap. 3
31. _____, en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. -
(op. cit.) cap. 6

32. Driver en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 6
33. Engels, F.; El Origen de la Familia, La Propiedad Privada y el Estado, Edit. Cártao, Buenos Aires, 1973.
34. Exline, R.V.; "Explorations in the Process of Person, - Perception: Visual Interaction in Relation to Competi - tion, Sex and need for Afiliation" en Smith, P.B.; Group Processes, (op. cit.); cap. 9
35. Fanon en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. - cit.) cap. 3
36. Fellner en Schelling. T.; The Strategy of Conflict (op. - cit.)
37. Festinger, L. en Deutsch, M. "Conflicts: Productive and Destructive," Columbia University, (op. cit.)
38. Fine, R.; en Rapoport, A.; Fights, Games and Debates. Ed. The University of Michigan Press., Michigan, 1970.
39. Filloux, J.C.; La Personalidad. Edit. Universitaria de Bue-

nos Aires; Argentina. 1972.

40. Fraisse, P.; Piaget, J.; Motivación, Emoción y Personalidad. Edit. Paidós, Buenos Aires, 1973.
41. French, J.R. y Raven, B. "The Bases of Social Power" en Cartwright, F. y Zander, A.; Group Dynamics. (op. cit.)
42. French, J.R. en Swingle, P. ; The Structure of Conflict (op. cit.). cap. 3
43. Gamson en Swingle, P.; The Structure of Conflict, (op. - cit.); cap. 3
44. Geis en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit) cap. 6
45. Gergen, K.J.; The Psychology of Behavior Exchange. Ed. Addison Wesley Publishing Company, California, London , Ontario, 1969,
46. Gold, M.; "Power in the Classroom" en Cartwright, D. y Zander, A. ; Group Dynamics. (op. cit.)

47. Goranson y Berkowitz en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) ; cap. 3
48. Gruder, CH. L. ; "Social Power in Interpersonal Negotiations " en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.)
49. Harsonyi en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. - cit.) cap. 3
50. Haythorn y Altman en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 6
51. Heider, F. ; The Psychology of Interpersonal Relations . Ed. John Wiley & Sons Inc., N.Y. London Sydney, 1958.
52. Higgs y MacGranth en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) ; cap. 6
53. Hollander, E.P. ; "Competence and Conformity in the Acceptance of Influence" en Smith P.B. ; Group Processes. (op. - cit.)

54. Horney en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 3
55. Hovland, Janis y Kelley; en Kiesler, A.C., Collins, B.E. y Miller, N.; Attitude Change Ed. John Wiley and Sons, N.Y. London, Sidney, Toronto, 1969.
56. Hutt, M.L.; Isaacson, R.L. Blum M.L.; Psychology the Science of Interpersonal Behavior. Ed. Harper International, Japón, 1966.
57. Kahn, R.L., Wolfe, D. Quinn, R.P. Snoek, J.D. y Rosenthal, R.A., "Power Influencia and the Role Sending Process" en Smith P.B. Group Processes. (op. cit.)
58. Karp, L. "Modelos Formales de Organización y Conflicto" U.N.A.M., Apuntes del Seminario de Investigación, Mé xico, 1973-1974.
59. Katona, G.; "The Relationship between Psychology and - Economics " en Koch, S.; Psychology; A Study of Science. Vol. VI. Edit. Mc Graw-Hill Book Company, N.Y. y - San Francisco, Toronto y London, 1963.

60. Kiesler, A.C. Collins, B.E. y Miller, N.; Attitude Change. Ed. John Wiley And Sons; N.Y., London, Sydney, Toronto, 1969.
61. Kruglanski, A.W., en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 3
62. Kula, W.; Problemas y Métodos de la Historia Económica. - Edit. Ediciones Península, Barcelona, 1973.
63. Laing, R., Philipson, H. y Russell, L.A.; Percepción Interpersonal. Edit. Amorrortu, Buenos Aires. 1969.
64. Lake en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 6
65. Lawson en Cappello, H.M., " International Tension as a Function of Reduced Communication" (op. cit.)
66. Lewin, K. en Swingle, P. ; The Structure of Conflict (op. cit.) ; cap. 6
67. Lienhardt, G.; Antropología Social. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, Buenos Aires, 1966.

68. Lippit, R. R. Polansky, N., Redl., y Rosen, S.; "The - Dynamics of Power" en Cartwright, D. y Zander, A. Group Dynamics. (op. cit.); cap. 8
69. Loccaine, Baric y Dalton, G., en Robinson, J. Libertad y Necesidad. Edit. Siglo XXI. México, Madrid, Buenos Aires. 1973.
70. Loew, en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 3
71. Loomis, en Cappello, H.M. "International Tension as a Function of Reduced Communication" (op. cit.)
72. Lorenz, K. y Leyhausen, P. ; Biología del Comportamiento . Edit. Siglo XXI México, Argentina, España. 1971.
73. Marlowe en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 6
74. Marx. C.; Engels, F.; La Ideología Alemana. Edit. Pueblos - Unidos. Montevideo, Uruguay. 1971 3ra. Edición.

75. Marx, C.; El Capital. Edit. F.C.E., 4a. edición. México, 1966.
76. Mc Clelland, D. en Madsen.; Teorías de la Motivación . - Edit. Paidos, Buenos Aires, 1972.
77. Michotte en Swingle, P.; The Structure of Conflict. - (op. cit.); cap. 3
78. Milgram en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 3
79. Morgan en Schelling, T.; The Strategy of Conflict. (op. cit.)
80. Nash en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. - cit.) cap. 1
81. Piaget, L.; Makensie, W.J.M.; Tendencias de la Investigación en las Ciencias Sociales. Edit. Alianza Universidad., Madrid, 1970.

82. Pilisuk, Potter, Rapoport y Winter en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 6
83. Rapoport, A. ; "Conflict Resolution in the Light of Game Theory and Beyond" en Swingle, P. ; The Structure of - Conflict. (op. cit.) cap. 1
84. _____ ; Fights, Games and Debates. Edit. The University of Michigan Press. Michigan, 1970.
85. Rapoport, A. y Chammah, A.M. en Swingle, P. ; The - Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 6
86. Raven, B.H. y Kruglanski, A.W. ; " Conflict and Power", en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap.3
87. Raven, B.H., en Swingle, P. ; The Structure of Conflict - (op. cit.); cap. 3
88. Raven, B.H., y Eachus, H.T., en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 3
89. Raven, B.H., y Rietsema, J., en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 3

90. Richardson en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) ; cap. 1
91. Robinson en Cappello, H.M. ; "International Tension as a Function of Reduced Communication". (op. cit.)
92. Robinson, Libertad y Necesidad. Edit. Siglo XXI. México Madrid, Buenos Aires. 1973.
93. _____ ; Economía de la Competencia Imperfecta. Edit. Ediciones Martínez Roca, S.A. Barcelona. 1969.
94. Rokeach, en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) ; cap. 6
95. Schelling, T. The Strategy of Conflict. Edit. Harvard College Massachusetts. 1970.
96. Sermat, en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) ; cap. 6
97. Shure y Meeker en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.) ; cap. 6

98. Simón, H.A. " Economics and Psychology" en Kochs, ; Psychology a Study of Science. (op. cit). Vol. VI.
99. Smith, P.B.; Group Processes. Edit. Penguin Modern - Psychology Readings, London. 1970.
100. Staven_hagen, R.; "Viejas Estructuras, Algunas Anteriores a la Revolución Continuan Dominando al Campo - Mexicano" , por Sara Moiron. Diorama de la Cultura , Excelsior 6 de Mayo 1974, (p. 8).
101. _____; Tres ensayos Sobre América Latina. ; Edit. - Cuaderno Anagrama, Bercelona. 1973.
102. Swingle, P; The Structure of Conflict. Edit. Academic . Press, N.Y. y London. 1970.
103. Teger en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. - cit.) cap. 6
104. Terhune, K.W. "The Effects of Personality in Cooperation and Conflict", en Swingle, P. ; The Structure of - Conflict. (op. cit); cap. 6

105. _____; en Swingle, P.; The Structure of Conflict - (op. cit.); cap. 6
106. Terhune, K.W. y Firestone, J.M., en Swingle, P. ; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 6
107. Thibaut y Kelley en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 4
108. Thibaut en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 4
109. Thomas en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.) cap. 3
110. Vetio, C.K. y Wrightsman, C.S., en Swingle, P. The Structure of Conflict. (op. cit.); cap. 6
111. Wells en Swingle, P.; The Structure of Conflict. (op. cit.) ; cap. 1
112. Willis, R.H. y Hollander, E.P. "An Experimental Study of Three Response Modes in Social Influence Situations" en Smith, P.B.; Group Processes. (op. cit.), cap. 15

113. Wrightsman en Swingle, P.; The Structure of Conflict.
(op. cit.) cap. 6

114. Zimbardo, P.H. y Ebbesen, E.; Influencing Attitudes and Changing Behavior; Ed. Addison Wesley Publishing, Co. Massachusetts. Calif. London y Ontario. 1969.

5. APENDICES

5.1 Observaciones críticas generales al Marco Teórico.

Una característica común al desarrollo de algunas ciencias que, como la psicología y la sociología, formaron parte de la filosofía, ha sido la tendencia a delimitar campos de actividad. La historia de las ciencias nos muestra los desplazamientos continuos de sus fronteras y manifiesta la necesidad, de delimitación clara y precisa, de problemas que el progreso científico exige. Esta situación es más acentuada, y en ocasiones confusa, en las ciencias que atraviesan la fase llamada pre o protocientífica. De ahí, que las orientaciones reductivistas y eclécticas, carezcan de elementos explicativos susceptibles de ser generalizados.

Además de la problemática señalada, las ciencias sociales no han logrado superar la influencia de las ciencias naturales; (principalmente la corriente positivista), con sus técnicas y modelos.

Por otra parte, el rigor científico de múltiples aportaciones a la psicología es débil (o ausente), y ésto puede explicarse por deficiencias en la formación de los científicos. Deficiencias que se expresan en las metodologías, procedimientos y experimentos utilizados, y que tratan de ser justificados aludiendo filosofías e ideologías.

Para J. Piaget "... la psicología varía algo más según los medios culturales, pero sin llegar a contradicciones inquietantes, ya que las variaciones en cuestión dependen más bien de la diversidad de escuelas que de las ideologías." (Piaget, J; 1970, p. 89).

Y el enfoque microsocioal con explicaciones genéticas al comportamiento humano, que no toma en cuenta el contexto económico, político, social y cultural del individuo es ejemplo ilustrativo de este caso.

Es verdad que los altos niveles de especialización son consecuencia del desarrollo científico de las últimas décadas; pero también es cierto que la etapa actual de investigación, sobre todo la del área social, necesita de hipótesis, métodos y resultados de disciplinas vecinas. Incluso podemos mencionar que la reducción de la gama de soluciones posibles en la investigación psicológica, se ve incrementada por la falta de técnicas lógico-matemáticas y experimentales.

Los estudios revisados para la elaboración del Marco Teórico del presente trabajo; sobre todo los que se refieren a poder social, conflicto y personalidad; son experimentales, producto de metodologías y conceptualizaciones muy diversas.

Sin embargo, a pesar de su gran número de limitaciones, estos intentos por explicar la conducta social son muestra de una etapa, donde la investigación psicológica, busca liberarse (de manera científica), de las teorías, creencias, hipótesis e ideologías que han sido hasta ahora, un límite más en su desarrollo.

5.2 Observaciones críticas

5.2.1 A la información en el proceso de negociación.

El proceso de comunicación impone una serie de determinaciones,

las que se han estudiado desde hace mucho tiempo. Al revisar históricamente este proceso, nos encontramos que los primeros que empiezan a interesarse son los gramáticos, posteriormente los lingüistas y finalmente los matemáticos y los científicos sociales.

En los trabajos que se revisaron, mencionan las características que evidentemente son relevantes en los procesos de comunicación y de negociación. Sin embargo, estos estudios son restringidos, ya que no se toman en cuenta algunos aspectos que a continuación se mencionarán. Schelling habla de lo relevante que es la información en el proceso de negociación, alrededor de esta temática desarrolla su trabajo, es claro que es relevante y fundamental, también es claro que cuando hay faltante de información se infiere y se generan expectativas. Ahora bien, a través del estudio de sus planteamientos puede uno identificar cómo las actitudes individuales son muy propias de los sujetos que en forma accidental intervienen en cualquier tipo de negociación, sin embargo la complementación a este trabajo, puede reforzarse si se hubiesen incluido factores externos, es decir, en muchas ocasiones la oferta y la demanda de los productos en negociación, el poder adquisitivo del demandante, la participación decisiva del Estado y otros elementos diferentes actúan deliberadamente.

Por otra parte, se puede señalar que el manejo de la información ante la negociación no necesariamente puede ser sobre las características del oferente y el demandante, sino que hay que tomar en cuenta las motivaciones psicológicas, las que son resultado del proceso de so

cialización e integración.

Esta crítica que se hace a los datos aportados por Schelling, se podría hacer en general a las teorías de la psicología social, ya que podríamos decir que están elaboradas a partir de experimentación de laboratorio. Y las experiencias artificiales por medio de las cuales los hechos psicológicos son arrancados de su medio natural, no fluyen normalmente, son anquilosados en posiciones forzadas y aislados del conjunto en que aparecen. No se tiene en cuenta la situación, las personas, o lo que ocupa el primer lugar es el cuadro estadístico como tal y no su interpretación en función de cada caso particular.

Ahora, haciendo referencia a Hovland, Janis y Kelley (1969), el proceso de comunicación que plantean es obvio y muy conocido, nada consistente cuando describen y analizan la importancia, en el proceso de persuasión: de la fuente, la audiencia y el mensaje, ya que estos conceptos son enfocados aisladamente, sin buscar en ellos grados de interrelación, los cuales son necesarios en el fortalecimiento de una investigación empírica.

Es claro que toda comunicación supone la transmisión de un mensaje entre un emisor y uno o muchos receptores. El mensaje debe ser transcrito en un sistema de signos o códigos, común, al menos parcialmente, al emisor y al receptor. La transmisión requiere un canal. El mensaje, por otra parte, tiene un sentido. De esta manera, la fuente permite la codificación de un mensaje en función de su referente y

opera entonces como emisor sobre el canal, el destinatario, por otra parte, debe realizar la decodificación. Un mensaje puede recibir múltiples codificaciones sucesivas y ser transmitido por una serie de conductas que operan alternativamente como receptores-decodificadores, y como emisores - codificadores con cambio de canal.

Estos experimentos tienen validez en tanto que la muestra que se seleccionó tiene ciertas características peculiares. Por lo que como ya se ha mencionado no se puede generalizar los resultados obtenidos de éste. No es posible hacer una abstracción para explicar otros fenómenos. Esto nos explicaría en cierta forma el por qué bajo ciertas condiciones experimentales se pueden obtener resultados diferentes que bajo otras condiciones. Aparentemente parecería que el objeto psicológico en estudio es contradictorio, por un lado está sujeto a la persuasión y por el otro a la inoculación. El carácter fundamentalmente relativo de los resultados sólo podría ser superado por leyes que vinculen entre sí no a factores, sino a conjuntos estructurados de factores.

Por otra parte, se plantean dificultades siempre a causa de la misma razón fundamental: puesto que los procesos de comunicación son intermediarios, indudablemente se diversifican conforme a las diversas situaciones, las cuales definen diferentes fines y requieren comunicaciones de distinto tipo. La solución sería, según Flament (1970) tomar en serio el estudio del carácter intermediario que tienen los procesos de comunicación.

Para finalizar concluiremos con lo que apunta Flament * "... la experimentación ideal acerca de los procesos de comunicación consistiría en la manipulación de los aspectos de la situación inicial que determinan el objetivo del grupo .." En tal caso se observarían las comunicaciones en su desarrollo espontáneo, registrando su contenido, su trayecto, su frecuencia y su distribución en el tiempo. Para que fuera posible una interpretación, habría que registrar además los efectos de las comunicaciones.

En lo esencial en la forma de modificaciones en las conductas, en las actitudes, en las representaciones y en los conocimientos de los integrantes del grupo, los unos respecto de los otros, y en relación con los objetos puestos en juego por la situación. Pero este esquema ideal es impracticable. Las relaciones entre las variables son en este campo como en otros de la psicología, evidentemente de tipo estadístico. Tales relaciones estadísticas entrañan una dispersión intrasituacional de los fenómenos observados; dispersión que va necesariamente en aumento con cada etapa de la secuencia descrita más atrás y aún más, con cada ciclo del proceso. De lo que se desprende que la dispersión es demasiado grande en el interior de las situaciones experimentales en relación con tales situaciones como para poder sacar conclusiones válidas.

* Flament, C. "Los Procesos de Comunicación". en Fraisse, P. y Piaget, J.: Psicología Social. Edit. Paidós, Buenos Aires, 1970.

5.2.2 A las teorías de Personalidad (en la cooperación y el conflicto).

Es bien conocido el problema que para la psicología contemporánea significa el hecho de trabajar con una multiplicidad de teorías muy poco investigadas, divergentes entre sí y, algunas, elaboradas simplemente con observaciones "personales y subjetivas". La personalidad es, sin duda, uno de los campos de la ciencia psicológica donde más se encuentran contradicciones y terrenos poco confiables. Los cuestionamientos empiezan desde su definición conceptual, de la cual Allport (1949), recopiló cincuenta versiones y llegan hasta las escasas y recientes investigaciones sobre su participación en las diversas actividades humanas.

Investigaciones bien limitadas, ya sea por parcializar excesivamente el objeto de estudio (tipologías, rasgos, etc.); por la utilización de metodologías deficientes que toman como variable independiente la estructura de personalidad, la cual -como es sabido- está fuera del control actual de experimentación; o suponen (test proyectivos, etc), que la "personalidad total" se refleja en todo, y a partir de las variaciones individuales construyen modelos de estructura de personalidad.

Si bien para la investigación son innegables las ventajas del análisis factorial, en el objeto que nos ocupa resalta la poca confiabilidad de las interpretaciones, consecuencia, no del uso de este instrumento sino, más bien, del establecimiento de hipótesis que determina el empleo de variables dependientes o independientes en base a las definiciones que un autor prefiere.

Tal es el caso de los estudios relacionados con personalidad y conflicto, conflicto y negociación y competencia y cooperación, utilizados en el presente trabajo. Por ejemplo, la definición de Terhune (1971) sobre personalidad es ambigua, porque no precisa lo que considera "programas internos o conductas potenciales", e incompleta al excluir el temperamento y las aptitudes o sus equivalentes.

Esto se manifiesta de manera más explícita en los resultados de sus experimentos, donde los sujetos responden a situaciones de conflicto pre-determinadas, artificiales y enmarcadas en un contexto teórico específico, correspondiente a una teoría de personalidad muy discutible. Así los términos "suspiciacia", "necesidad de humillación", "afiliación", etc. sirven como elementos iniciales de experimentos que concluyen calificando a las personas con el mismo lenguaje y pretender demostrar que la "suspiciacia", "necesidad de logro", etc. son componentes de la personalidad, más aún, integrantes básicos de las situaciones de negociación y conflicto.

Por otra parte, cabe mencionar la complejidad y las dificultades para investigar no sólo a la personalidad en sí, como objeto de conocimiento, sino las personalidades en interacción, (el conflicto, la negociación o la competencia, por ejemplo), como procesos, que se relacionan dinámicamente con el medio social, económico y cultural y como fenómenos que se modifican a través del tiempo.