

LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE INFLUENCIA
EN UNA COMUNIDAD VENEZOLANA

Por



Humberto Pérez Barboza

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la O.E.A.

Centro de Enseñanza e Investigación

Turrialba, Costa Rica

Enero, 1965

LA ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE INFLUENCIA
EN UNA COMUNIDAD VENEZOLANA

Tesis

Presentada al Consejo de la Escuela para Graduados
como requisito parcial para optar al grado

de

Magister Scientiae

en el

Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la OEA

APROBADA:

David Holden

David Holden, Ph. D.

Consejero

Linda Nelson

Linda Nelson, Ph. D.

Comité

Gerardo Budowski

Gerardo Budowski, Ph. D.

Comité

Chester Lang

Chester Lang, B. S.

Comité

Enero, 1965

A mi Esposa y mis Hijos

A mis Padres

AGRADECIMIENTO

Se deja expresa constancia de agradecimiento a las siguientes personas e instituciones:

Dr. David Holden, Profesor y Consejero Principal. A los Drs. Linda Nelson, Gerardo Budowski y Sr. Chester Lang, del Comité Consejero por sus sugerencias, orientaciones y revisión de este estudio.

Al Ing. Agr. Antonio López Guiñazú, Mag. Agr. y Sr. Harold Edwards, M.A. por sus valiosas sugerencias.

USAID/Venezuela, Institución que le proporcionó la beca para realizar estudios posgraduados.

Gobierno de Venezuela, representado por el Ministerio de Agricultura por haberle escogido para realizar el estudio posgraduado.

Director, Adjunto y Supervisores Nacionales de la Dirección de Extensión, por las facilidades brindadas para realizar el estudio en Venezuela.

Jefe de Zona, Jefe Sección Extensión Encargado, Supervisores y Secretarias, de la Zona 1 del Ministerio de Agricultura y Cría, por la colaboración prestada.

Jefe, Agentes de Extensión y Secretaria de la Agencia de Extensión de Carrasquero, por las facilidades y colaboración brindadas durante el trabajo de investigación.

A las personas entrevistadas en Carrasquero, quienes aportaron la información necesaria hasta lograr el éxito de la recolección de datos.

Compañeros de estudio, por el entendimiento y amistad brindada durante el curso.

A todas las personas que en una u otra forma, hicieron posible llevar adelante este trabajo.

BIOGRAFIA

Humberto Pérez Barboza, nació en La Concepción, Distrito Urdaneta, Estado Zulia, República de Venezuela, en noviembre de 1930.

Hizo sus estudios de primaria y los de secundaria en Maracaibo y Mérida. En 1953 ingresó a la Facultad de Agronomía de la Universidad de Costa Rica donde cursó hasta el cuarto año. En los años de 1957-58 hizo equivalencia en la Facultad de Ingeniería Agronómica de la Universidad Central de Venezuela, donde obtuvo el título de Ingeniero Agrónomo en el mes de Agosto de 1958.

A partir de Agosto del mismo año, comenzó a trabajar en el Ministerio de Agricultura y Cría, Zona 1, como Agente de Extensión de Carrasquero hasta Diciembre de 1959. De Enero de 1960 a Marzo de 1961 trabajó como Gerente de Inversiones Raíces C.A. (INRAICA). En Abril de 1961 fue nombrado Supervisor Regional de la Zona 1 del Ministerio de Agricultura y Cría y en Agosto de 1962 pasó a desempeñar la Jefatura de la Sección de Extensión de esa misma Zona, cargo que desempeña actualmente.

Asistió al primer Curso Nacional de Extensión efectuado en Maracay en el año 1959.

En Octubre de 1963, ingresó al Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas de la O.E.A. para realizar estudios posgraduados en el Departamento de Economía y Ciencias Sociales.

CONTENIDO

	Página
LISTA DE CUADROS	viii
LISTA DE TABLAS	ix
LISTA DE FIGURAS	x
CAPITULO I: INTRODUCCION	1
El Problema y su Importancia	1
Resultados de otras Investigaciones.....	6
Discusión de la Estructura de Influencia.....	9
CAPITULO II: METODOLOGIA	13
Selección del Area de Estudio.....	13
Características Generales de la Comunidad de Carrasquero....	14
Población	14
Vías de Comunicación	16
Medios de Comunicación	17
Servicios Públicos	17
Aspecto Educativo	17
Otras Entidades	18
Actividades Comerciales	19
Organizaciones Existentes en la Comunidad	20
Caseríos Cercanos a Carrasquero	20
Mano de Obra	21
Aspecto Sanitario	21
Vivienda	21
Selección de la Muestra	22
Instrumentos de Investigación	23
Técnica de la Investigación	24
Problemas en la Realización de la Investigación	27
Medidas de Análisis Utilizados	29
Clasificación	29
Codificación	29
Tabulación	29
Limitaciones en la Aplicación del Método Reputacional.....	30
CAPITULO III: CARACTERISTICAS DE LA POBLACION ENTREVISTADA.....	31
Sexo	31
Edad	32
Estado Civil	33
Instrucción	33
Ocupación	34

	Página
Ingresos Familiares	35
Medios de Información	36
Movilidad de los Líderes	37
Actitudes e Intereses	38
Participación Formal en Agrupaciones	39
CAPITULO IV: RESULTADOS	41
Determinación de Líderes por el Método Reputacional.....	41
Estructura del Sistema de Influencia.....	43
Estructura de las Comunicaciones Formales e Informales.....	48
Comunicaciones Informales	48
Comunicaciones Formales	50
Comparación de los Resultados de las Comunicaciones Formales e Informales.....	53
Comunicaciones Formales e Informales entre los Sectores que Forman la Estructura del Sistema de Influencia.....	59
Comunicaciones Informales	59
Comunicaciones Formales	61
Características Sociales Asociadas con los Líderes Influyentes	61
Características Demográficas y Personales de los Lí- deres	61
Participación Formal de los Líderes Influyentes.....	63
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
Conclusiones	67
Recomendaciones	68
RESUMEN	69
SUMMARY	71
LITERATURA CITADA	73
APENDICE I: Motivación	75
APENDICE II: Cuestionario para los Jueces y para las Per- sonas Citadas por los Jueces.....	76
APENDICE III: Cuestionario para los Líderes	77
APENDICE IV: Tabulación para Calificación de Líderes.....	78

LISTA DE CUADROS

Cuadro No.		Página
1	Distancia de Carrasquero a las Comunidades mas Frecuentadas	16
2	Número y Porcentaje de la Edad de los Líderes.....	32
3	Número y Porcentaje del Estado Civil de los Líderes.....	33
4	Número y Porcentaje de la Instrucción Terminada de los Líderes	34
5	Número y Porcentaje de los Líderes por su Ocupación y Sector a los Cuales Pertenecen	35
6	Número y Porcentaje de los Ingresos de los Líderes.....	36
7	Número y Porcentaje de los Medios de Información Uti- lizados por los Líderes	37
8	Número y Porcentaje de la Frecuencia con que los Líderes salen de la Comunidad	38
9	Número y Porcentaje de la Forma de Participar los Líderes en los Problemas de la Comunidad.....	39
10	Número y Porcentaje de la Participación Formal de los Líderes en las Agrupaciones.....	40
11	Número de Líderes Citados por los Jueces y por los Líderes y su Acuerdo.....	42
12	Número y Porcentaje Comparativo de la Estructura de In- fluencia en tres Comunidades de Estados Unidos, México y Venezuela	47
13	Frecuencia de las Comunicaciones Informales y Formales de los Influyentes de Carrasquero durante un Mes.....	51
14	Características Sociales de los Influyentes de la Co- munidad de Carrasquero.....	63

LISTA DE TABLAS

Tabla No.		Página
1	Nómina de los Líderes Influyentes de Carrasquero.....	44
2	Matriz de la Estructura del Sistema de Influencia.....	46
3	Comunicaciones Informales entre los Líderes Influyentes...	49
4	Comunicaciones Formales entre los Líderes Influyentes.....	52
5	Participación Formal de los 35 Líderes más Influyentes en las Organizaciones Económicas, Deportivas y Cívico- Religiosas	64
6	Grado de Participación de los Influyentes en las Agrupaciones	66

LISTA DE FIGURAS

Figura No.		Página
1	Mapa con la Ubicación de la Comunidad de Carrasquero en la parte Norte del Estado Zulia, Venezuela.....	15
2	Comparación entre el Número de veces que recibió Comunicación cada uno de los 35 Líderes Influyentes en las Comunicaciones Formales y en las Comunicaciones Informales	54
3	Comparación entre el Número de veces que se Comunicó cada uno de los 35 Líderes Influyentes en las Comunicaciones Formales y en las Comunicaciones Informales.....	55
4	Comparación entre el Número de veces que recibió Comunicación y el Número de veces que se Comunicó cada uno de los 35 Líderes Influyentes en las Comunicaciones Informales.....	57
5	Comparación entre el Número de veces que recibió Comunicación y el Número de veces que se Comunicó cada uno de los 35 Líderes Influyentes en las Comunicaciones Formales.....	58
6	Comunicaciones Informales Recíprocas entre los 12 Líderes más Influyentes en los Sectores Político, Económico y Tradicional.....	60
7	Comunicaciones Formales Recíprocas entre los 12 Líderes más Influyentes en los Sectores Político, Económico y Tradicional.....	62

CAPITULO I

INTRODUCCION

El Problema y su Importancia

El problema en consideración consiste en determinar la estructura del sistema de influencia de la comunidad de Carrasquero en Venezuela. Se estimó la existencia de líderes formando parte de grupos interrelacionados, que determinan la estructura del sistema de influencia de la comunidad.

De acuerdo con lo sostenido por Lippitt (14), en los últimos 50 años, se han hecho numerosos estudios, comparando los rasgos físicos, intelectuales o de personalidad de los líderes y sus seguidores, muchos de los cuales han defraudado a los propios investigadores. De sus estudios se desprende, que no se han podido lograr reglas fijas por las cuales pueda regirse el comportamiento humano. Los resultados siempre han indicado, que una variedad de personas con diferente personalidad, medio ambiente o de posición subordinada pueden llegar a ser líderes influyentes. Siendo ésto un hecho comprobado por diferentes investigadores, en diferentes situaciones, y no contando con reglas fijas por las cuales puedan regirse los individuos de una determinada comunidad, se hace necesario, realizar estudios formales para hacer un inventario de sus líderes y la forma en que éstos están estructurados. Una vez obtenidos los resultados, podremos utilizarlos para ver el comportamiento de los individuos considerados como líderes por sus seguidores en esa determinada comunidad.

En América Latina se han hecho algunas investigaciones sobre la estructura del sistema de influencia, entre estos estudios se encuentran los realizados por los sociólogos del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas en Turrialba. Generalmente las organizaciones interesadas en América

Latina en producir cambios en el medio rural y urbano realizan, con la ayuda de sociólogos, o técnicos con conocimientos en sociología, estudios socio-económicos dentro del cual tratan el problema de liderazgo. De estos estudios no se derivan recomendaciones, que sirvan de orientación a los agentes de cambio para descubrir y desarrollar el potencial humano de la comunidad.

Para Venezuela, estudios de este tipo son de gran importancia. En la actualidad, el gobierno está interesado en llevar adelante la Reforma Agraria, con el fin de romper la estructura social existente que ha venido empobreciendo a la gran masa campesina en beneficio de unos pocos. El estudio de la estructura del sistema de influencia en las comunidades que se están desarrollando o mejorando, permitirá en cada caso, acelerar el proceso de cambio socio-cultural, elevando por ende el nivel de vida de la población.

La metodología y la técnica que se utilizará en el estudio, se espera servirán a los investigadores sociales, como un aporte para realizar futuras investigaciones. Los resultados suministraron informaciones teóricas que se relacionaron con algunas investigaciones existentes y permitieron dar conclusiones y recomendaciones sobre la estructura de influencia de la comunidad estudiada.

Este tipo de estudio orientado a encontrar la estructura de influencia de las comunidades es igualmente importante, porque suministra a los agentes de cambio información sobre: cuáles son los diferentes grupos que componen la comunidad; cómo se relacionan entre sí las personas dentro de esos grupos; cómo se relacionan los grupos entre sí; qué tipo de interrelación es la más usada; cuáles son los grupos más influyentes y dentro de

éstos quiénes son las personas más influyentes; cuáles son los medios más utilizados para comunicarse; cuáles son las bases de la estructura de comunicación. Las respuestas a todas estas preguntas le abren un amplio panorama al agente de cambio, que llega por primera vez a una comunidad y necesita entrar en contacto con el patrón de relaciones sociales existente.

Este estudio no trató de dar reglas y principios; pero sirvió de guía para entender mejor la estructura del sistema de influencia existente en la comunidad de estudio. Una mejor comprensión del concepto de estructura del sistema de influencia puede obtenerse definiéndolo, como la configuración interna del sistema de influencia en una comunidad, determinada por las relaciones formales e informales que los miembros del grupo mantienen entre sí, dentro de un marco variable de características personales y de posición interdependiente.

La idea central de esta definición fue tomada del concepto de "estructura social" según Fairchild (7, p. 114) de donde se tomó los términos "la configuración interna", "relaciones", "que los miembros del grupo mantienen entre sí" e "interdependientes". Basado en lo antes dicho y de acuerdo con los objetivos perseguidos por el estudio, se elaboró la definición antes citada, que se amoldó exactamente al significado que se quiso dar al estudio.

Para tener una imagen de la estructura del sistema de influencia, es necesario conocer los líderes de la comunidad y el liderazgo que éstos ejercen a través de su influencia e interrelaciones. El estudio trató de medir, por medio de la opinión de la gente reputada, la influencia ejercida en los aspectos que cubre la siguiente definición. Se define influencia

como el grado de ascendencia personal que, medido a través de la opinión que las personas escogidas como jueces y líderes, tienen de las capacidades, derechos oficiales, éxitos alcanzados, prestigio y personalidad de otros individuos relacionados directa o indirectamente con ellos. Tal condición que les permite a los seleccionados, participar hasta cierta medida en las decisiones finales y cambios de conducta del grupo.

Este concepto se basó en la segunda parte de la definición de "ascendencia personal" que según Fairchild (7, p. 16) dice que "el ascendiente personal es la clase de situaciones sociales en las que el miembro de un grupo de presencia ocupa una posición directora por sumisión espontánea de los demás, se basa en cualidades y diferencias personales más bien que en diferencias de status o rango, o sobre excelencias, capacidades o poderes ya conocidos. El ascendiente personal puede fundarse en el predominio físico, en la voz, en la intrepidez, en el tacto, en la capacidad de resolver problemas en el momento crítico, en el hechizo personal, en el humorismo o en ciertas aptitudes". Esta idea central se adaptó al estudio en cuestión basándose en los cinco aspectos que son determinantes de influencia y que para el estudio fueron: capacidades, derechos oficiales, éxitos alcanzados, prestigio y personalidad.

De la definición de influencia y del método utilizado para la determinación de líderes, se desprende el concepto de jueces, que para efectos del presente estudio definiremos como aquellas personas con cargos oficiales, representantes de cualquier sector económico y entidades cívicas de la comunidad, que a su criterio tengan un buen conocimiento de la situación de grupo, de manera que puedan hacer la escogencia de las personas de influencia basados sobre la certeza de los hechos. De esta defi-

nición a su vez definiremos "cargos oficiales" como aquéllos creados por decretos gubernamentales, ya sean, nacionales, estatales, o municipales, y que estén desempeñados por obreros, empleados o técnicos.

Otro concepto que será muy utilizado en el presente estudio es el de liderazgo, que de acuerdo con Fairchild (7, p.173), es un "proceso situación en que una persona (o varias), en mérito de su capacidad real o supuesta para resolver los problemas cotidianos en la vida de grupo, encuentra seguidores que se hallan bajo su influjo. De modo que el líder es el que dirige, por ser el iniciador de una conducta social o por organizar o regular los esfuerzos de otros. En un sentido más limitado, el líder es la persona que dirige por medios persuasivos y en mérito a la aceptación voluntaria de sus seguidores". Warriner (23), menciona que Chapple y Coon en sus Principios de Antropología y William F. Whyte en Street corner society, usan el concepto de "originador de acción" y "origen de acción", para definir el criterio de liderazgo.

Como uno de los objetivos implícitos en esta investigación, es el estudio de la estructura de comunicación formal e informal, se aclaran aquí estos conceptos. Comunicaciones formales son aquéllas que se producen como consecuencia de las relaciones entre civiles, comerciantes, finqueros, autoridades gubernamentales, profesionales, en el ejercicio de sus actividades normales o en el desempeño de sus funciones, comunicación que puede realizarse entre dos personas o varias personas. Las comunicaciones informales serán aquéllas que se producen en la vida diaria, en las relaciones cara a cara entre amigos y familiares, ya sea individualmente o en agrupaciones, en la casa o en la calle, sin que estas interacciones vayan más allá de la amistad o del encuentro casual.

Para el caso de las comunicaciones escritas ya sean formales o informales, se tomará el concepto antes indicado, con la diferencia de que las comunicaciones no se producen directamente entre personas, sino por medio de documentos escritos, ya sean éstos cartas, memorandos, notas o circulares.

Resultados de otras Investigaciones

Por la literatura consultada se pudo observar que muchos de los estudios realizados por los investigadores, son intentos para probar ciertas características asociadas con el liderazgo y la forma en que éste está estructurado.

En la determinación de líderes, que es uno de los objetivos de este estudio, se utilizó el método "reputacional" combinado con preguntas sociométricas. El método reputacional consiste en utilizar las personas más reputadas en la comunidad para determinar aquéllas que por su influencia son los líderes.

Según Lindzey y Borgatta (13), "la trama de relaciones interpersonales, la atracción, repulsión o indiferencias que caracterizan la interacción diaria de los individuos, la organización informal de grupos, los status sociales individuales, todas estas características, son de interés para los psicólogos, y todos estos aspectos pueden ser medidos con eficacia utilizando la técnica sociométrica. Estos instrumentos sociométricos son diseñados específicamente para proveer un sensitivo y objetivo grabado de las relaciones interpersonales existentes dentro del grupo".

El método reputacional fue el que usó Hunter (11); su técnica de investigación, hace más fácil el estudio de la política de influencia.

El investigador entrega una lista de nombres de individuos al entrevistado, para que éste los clasifique; o les dice que den los nombres individuales de personas que pueden tener más influencia en hacer adoptar prácticas en un nuevo proyecto; o bien hace una combinación de ambos. Igualmente Boujean (4), realizó un estudio con el fin de lograr un método refinado para la escogencia de líderes. Dos pasos de análisis reputacional suplementado con datos sociométricos y de interacción, fueron usados para conseguir estos objetivos; preguntó a un secretario ejecutivo de una asociación establecida en la comunidad: quiénes son los líderes de la comunidad, quienes realmente hacen las cosas acá?, en esta forma encontró una lista de líderes; usando esta lista como punto de partida, preguntó a su vez a éstos: qué o cuáles personas consideraban ellos eran los líderes, hasta conseguir una nueva lista con más duplicaciones de nominaciones.

Schulze y Blumberg (21), se refieren a la técnica que usan los sociólogos americanos para determinar el más poderoso e influyente en las comunidades. Escriben que, generalmente usan dos técnicas, una basada en la reputación y la otra en la posición. O sea, que parece existir un consenso bastante favorable hacia el empleo del método reputacional en la determinación de las personas de influencia.

Sin embargo, ciertos investigadores no están de acuerdo en general o en parte en el uso del método reputacional; es así como Wolfinger (24), encontró que en algunos casos los rangos de influencia no se usan para determinar el liderazgo de una comunidad porque: 1) no hay un camino de acceso a la posición relativa de mayor puesto individual comparado con la posición de personas de menor poder que hacen injustificable la suposición; 2) la identificación de líderes no es una adecuada descripción de un sis-

tema político; 3) los métodos reputacionales suponen una distribución estática del poder. Así mismo Polsby (16) afirma que la técnica de la lista de personas que pueden servir como jurado para la identificación de líderes, ha sido duramente criticada, por lo que se ha hecho necesario sustituir este método por un proceso de dos pasos, en el cual un "pool" de líderes se construye para lograr una mayor precisión en la determinación final de líderes. Wolfinger (24) es refutado por Ehrlich (6), en su estudio de "Acercamiento reputacional para el estudio del poder de la comunidad", en el cual defiende el método reputacional para determinar líderes, diciendo que el método es un adecuado índice de la distribución del poder.

Otros métodos utilizados en la determinación de líderes en las comunidades, son aquéllos que se basan en las "decisiones hechas" y "viendo quienes dirigen los grupos".

Freeman et al (9), en su estudio "Localización de líderes en comunidades locales", hacen una comparación de varios medios para la localización de líderes en una comunidad; decisiones hechas, actividades voluntarias, reputación y posición son comparados. Introducen un nuevo índice de participación. Encontraron que los diferentes procedimientos por ellos usados en la determinación de líderes, no convergieron sobre un solo grupo de individuos. Para el método de determinar líderes por medio de las decisiones, Rossi (19), utilizó tres acercamientos para estudiar el problema de las decisiones que se hacen en una comunidad local.

Rogers (18) describe tres formas para determinar liderazgo a través de la opinión, éstas son: jueces, sociométricos y auto-designación. Encontró que existía una correlación entre el número de escogencias sociométricas y que la opinión de los líderes era más cosmopolita que la de los

seguidores, igualmente los líderes participaban más, tenían mayor status social y eran más innovadores.

En el presente estudio el método reputacional fue preferido para realizar la investigación, por presentar las siguientes ventajas: 1) ha sido uno de los métodos más utilizados para determinar liderazgo en el pasado por investigadores de renombre; 2) porque es un método que determina los líderes en el sentido de su influencia y basado en la dinámica de grupo; 3) es un método que permitió hacer la investigación en corto tiempo. Si se hubiera escogido el método de las decisiones hechas se habría necesitado más tiempo del límite que tenía el autor de este estudio.

Discusión de la Estructura de Influencia

El objetivo principal de esta investigación fue el de estudiar la estructura de influencia en los aspectos que se enumeran a continuación:

① A partir de los líderes influyentes, el centro de este estudio trató de encontrar posibles grupos que forman la estructura del sistema de influencia. Otros estudios de grupos son los realizados por Klapp y Padgett (12) y Miller (15) en la estructura del poder de comunidades. Encontraron que existen grupos dentro de esa estructura, los cuales unos son más dominantes que otros. Las mismas consideraciones fueron reveladas por D'Antonio et al (5) y Schulze (20) quienes encontraron grupos dominantes dentro de la estructura del poder. Estos estudios dan base a la hipótesis de la existencia de sub-grupos de influencia dentro de la estructura del sistema de influencia. La hipótesis se tratará de comprobar y comparar con los resultados obtenidos en la comunidad de Carrasquero.

② De los estudios de la estructura del poder, hechos en los Estados Uni-

dos se ha obtenido, que las personas con mayor posición económica son las que ejercen mayor influencia. Es así como Klapp y Padgett (12) en su estudio reputacional de la estructura de poder de la localidad de Tijuana, encontró que la élite de poder estaba compuesta principalmente de hombres de negocios.

Basado en esto, Miller (15) sugiere la necesidad de usar métodos comparativos. Para ello utilizó dos comunidades. Hizo la proposición de que los "hombres de negocios ejercen influencia predominante en las decisiones hechas en las comunidades". Para su investigación, seleccionó una ciudad americana y otra inglesa con estructuras económicas similares. Las características de las decisiones hechas en estas dos ciudades, las comparó con las conseguidas por Hunter en Southern City. Miller (15) concluye que la hipótesis puede ser aceptada para la ciudad americana, pero no para la ciudad inglesa. Igualmente Schulze (20) discute el rol de las personas que ocupan posiciones de importancia económica, las cuales, según los sociólogos americanos son los de mayor influencia y ejercen el poder en las comunidades americanas. (Este hecho es confirmado por los estudios realizados en la estructura del poder en varias ciudades de los Estados Unidos).

D'Antonio et al (5) compararon los datos de la estructura de los más influyentes de las ciudades del suroeste de los Estados Unidos y dos ciudades mexicanas limítrofes, obteniendo datos adicionales a los de Miller. Comprobaron también que los hombres de negocio en los Estados Unidos, ejercen influencia predominante. En cambio en las ciudades mexicanas las personas con cargos políticos son de gran influencia sin dejar de serlo también los hombres de negocios.

Form y D'Antonio (8) por el contrario, verificaron que existe una con-

siderable integración en la influencia económica y política y las instituciones en El Paso (EE.UU.) y Ciudad Juárez (México). En la comunidad de Carrasquero se trató de ver si existe una asociación entre las personas de influencia y las personas de importancia económica.

③ A partir de las comunicaciones o interrelaciones, el autor de este estudio pensó, que en los pueblos las interrelaciones se producen por lazos familiares y de amistad o sea en forma informal.

Hollnsteiner (10) en Hulo, Filipinas, encontró que la estructura del poder estaba formada por cuatro bases de relación: parentesco, compadrazgo, vecindad y amistad. Esto nos permite pensar que en la comunidad de Carrasquero existe un tipo de interrelación semejante, lo cual se tratará de probar a partir de las comunicaciones informales, cuya estructura se deducirá de los resultados de este estudio.

④ Se trató de probar que los hombres de mayor influencia pertenecen a mayor número de agrupaciones. Rogers (18), escribe que los líderes tienen más participación social que sus seguidores. Lionberger y Van den Ban, citados por Rogers (18), consiguieron por la opinión de los agricultores, que los líderes de este sector tienen más participación en las organizaciones formales que los agricultores de menor influencia.

Otro de los objetivos de este estudio, fue el de comparar ciertas características como ingresos, educación, edad y el pertenecer a agrupaciones con los sectores o sub-grupos de influencia que puedan existir dentro de la estructura del sistema de influencia con el fin de derivar hipótesis.

Arce (2) en su tesis de grado, hace una comparación entre líderes informales y no líderes con ciertos aspectos socio-económicos y condicio-

nes de salud asociadas con los grupos estudiados.

Igualmente se esperaba existiera una relación positiva entre los líderes de mayor influencia y una mayor participación de estas personas en las agrupaciones. Agger y Goldrich (1), hicieron un estudio comparativo de dos pueblos en el oeste de los Estados Unidos, que han tenido calificaciones en varias suposiciones acerca de la relación entre la estructura social y política de la comunidad y participación. Es un estudio que enfoca la relación entre la estructura de poder y la conducta de participación. Encontraron que existe una relación positiva y sustancial entre status socio-económico y participación en las organizaciones de la comunidad.

De referencia obtenida en comunicación personal y por no haberse podido consultar, se cita el estudio editado por Earl Jones, titulado "Bailadores: An Agro-Social Study of Rural Region of Venezuela", en el cual se refiere en parte al liderazgo de esta comunidad y que puede servir como referencia a otros estudios.

CAPITULO II

METODOLOGIA

En el presente capítulo se hace una descripción del procedimiento seguido para cumplir con los objetivos propuestos. Se hacen breves menciones sobre los siguientes aspectos:

- 1- Selección del área de estudio
- 2- Características de la comunidad de Carrasquero
- 3- Selección de la muestra
- 4- Instrumentos de la investigación
- 5- Técnica de la investigación
- 6- Problemas en la realización de la investigación
- 7- Medidas de análisis utilizadas

Clasificación

Codificación

Tabulación

Selección del Area de Estudio

Se seleccionó la República de Venezuela por no conocerse la existencia de estudios formales que se hayan hecho en Venezuela en el área de liderazgo y, por el interés que ha mantenido la Dirección de Extensión del Ministerio de Agricultura y Cría, de que sus técnicos que realizan cursos graduados en el exterior, regresen al país para hacer sus investigaciones. Se quiere con ello dar un aporte a la Nación sobre estudios basados en la realidad del medio venezolano, para que sirvan de ejemplo y apoyo a futuras investigaciones.

Se seleccionó el Estado Zulia, por ser la región de Venezuela donde el autor ha trabajado por cinco años y conoce el medio en forma bastante amplia.

De cuatro comunidades: Machiques, La Concepción, Zipayare y Carrasquero, se seleccionó ésta última por reunir los siguientes factores: que el autor tuviera un buen conocimiento de la comunidad y fuera conocido en ella; que la comunidad tuviera límites comunales definidos, vida propia y hubiera una buena accesibilidad al pueblo. Existencia de agrupaciones en la comunidad se consideró necesaria para relacionar influencia con participación formal y poder cumplir con uno de los objetivos del estudio.

Características Generales de la Comunidad de Carrasquero

La comunidad escogida de acuerdo con los factores antes mencionados, resultó ser la comunidad de Carrasquero, capital del Municipio Luis de Vicente, del Distrito Mara, Estado Zulia en Venezuela (ver mapa).

Carrasquero es una comunidad urbana de tipo agrupada; situada a orillas del Río Limón, que separa al Distrito Mara del Distrito Páez. Tiene una altitud de 5 a 6 metros sobre el nivel del mar y una temperatura media anual de 29°C. (*)

Población

La población está integrada por 260 familias, con un promedio de 7 personas por familia, lo cual da un total de 1820 habitantes, de los cuales 935 son mujeres y 885 son hombres. (**)

(*) Datos tomados de los archivos de la Agencia de Extensión, Carrasquero.

(**) Datos tomados de la Oficina Central de Coordinación y Planificación. División de Desarrollo de la Comunidad, Maracaibo.

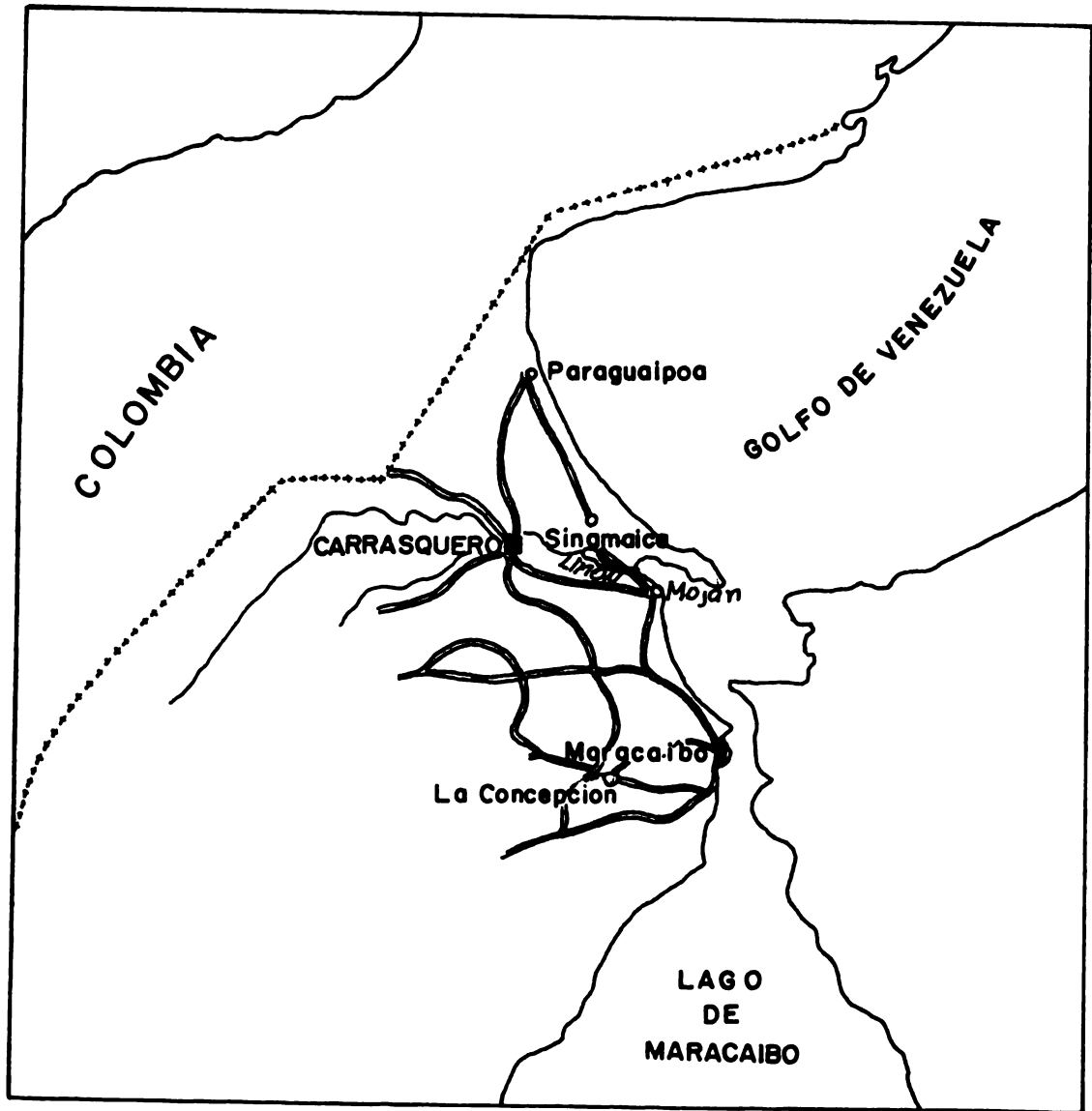


FIG. 1. Mapa con la ubicación de la comunidad de Carrasquero en la parte Norte del Estado Zulia, Venezuela

La ocupación principal de la población, es la de comerciante, siguiéndole en importancia, la de agricultor y ganadero. En la actualidad existen 34 personas dedicadas a industrias caseras. Las personas que trabajan con entidades gubernamentales, han aumentado considerablemente en los últimos años. (*)

Vías de Comunicación

Las vías de comunicación que enlazan a Carrasquero con otros centros poblados, el tipo de carretera y las distancias pueden apreciarse en el cuadro Nº 1.

Cuadro Nº 1. Distancias de Carrasquero a las comunidades más frecuentadas (*)

Lugares Enlazados	Tipo de Carretera	Km
Carrasquero-Maracaibo	Asfaltada	76
Carrasquero-El Moján	Asfaltada	70
Carrasquero-Las Trojas	Engrazonada	29
Carrasquero-Playa Bonita	Asfaltada	18
Carrasquero-Río Limón Abajo	Asfaltada	8
Carrasquero-Puerto Guerrero	Fluvial	18

Existe una línea de autobuses colectivos que salen cada hora para Maracaibo, ofreciendo empalmes con la capital del Distrito, El Moján, por medio de autobuses o carros que salen de Maracaibo.

El transporte de cargas se efectúa en camiones particulares o arrendados, transportando hortalizas, queso y ganado en pie. La leche se transpor-

(*) Datos tomados de los archivos de la Agencia de Extensión, Carrasquero.

ta en camiones cisternas de tipo refrigerado. En las fincas se utiliza mucho el jeep, los caballos, bueyes y burros.

El transporte fluvial se hace utilizando el río Limón. Existen lanchas y canoas que hacen el recorrido Carrasquero-Puerto Guerrero, de donde sale una carretera asfaltada de 10 Km. que comunica con El Moján. Para atravesar el río Limón hay una barcaza que se desliza sobre un cable acerado que está fijo en las dos orillas del río.

En Carrasquero se está construyendo un puente sobre el Río Limón, el que unirá los Distritos Mara y Páez.

Medios de Comunicación

La comunidad cuenta con los siguientes medios de comunicación: correo que sale diariamente del pueblo y telégrafo. Además existe una estación de radio comunicación, pero ésta es sólo para el servicio del Destacamento de la Guardia Nacional.

Servicios Públicos

Entre los servicios públicos con que cuenta la comunidad merecen citarse los siguientes: alumbrado eléctrico proveniente de la ciudad de Maracaibo; acueducto, que es abastecido con agua extraída por bombas del río Limón; aseo urbano que presta un servicio dos veces a la semana; matadero público que beneficia animales de día por medio; la comunidad no cuenta con cloacas, la mayoría de las casas tienen letrinas.

Aspecto Educativo

De acuerdo con una encuesta levantada por la Agencia de Extensión del Ministerio de Agricultura y Cría, en el año 1959, se dan los siguientes resultados: Adultos que saben leer y escribir 42 por ciento; adultos que no saben leer y escribir, 58 por ciento; niños en edad escolar que saben

leer y escribir, 43 por ciento; niños en edad escolar que no saben leer y escribir, 57 por ciento; niños en edad escolar, 56 por ciento; niños pre-escolares, 44 por ciento. (*)

Hoy, (en 1964) estos porcentajes deben haber mejorado sensiblemente, ya que se han incrementado las escuelas y se han dado mayores facilidades a los alumnos en los aspectos de: transporte, comedor escolar, donación de libros, número de maestros por alumno, atención médica y número de grados. Además de la escuela graduada de Carrasquero, existen doce escuelas unitarias en los caseríos cercanos a Carrasquero. (*) Los estudiantes que desean continuar estudios superiores a la primaria o cualquier estudio especial, tienen que hacerlo en El Moján o en Maracaibo.

Carrasquero cuenta con una Agencia de Extensión, cuyo personal viene trabajando por el mejoramiento del pueblo desde el año 1958. Sus principales objetivos son los de producir cambios en los aspectos educativos, sociales y económicos de la comunidad y sus alrededores. Los Agentes trabajan con agrupaciones de agricultores, amas de casa, clubes 5-V de niños y niñas, habiendo logrado hasta ahora una actitud favorable hacia esta clase de actividades.

Otras Entidades

Jefatura Civil: cuyo representante, el Jefe Civil nombrado por el Gobernador del Estado, es la máxima autoridad del Municipio.

Destacamento de la Guardia Nacional: dirigido por un teniente y un sargento, el grueso del destacamento está formado por cabos distinguidos y rasos.

(*) Datos tomados de los archivos de la Agencia de Extensión, Carrasquero.

Unidad Sanitaria: dirigida por un médico, el cual es asistido por dos enfermeras. La medicatura tiene una edificación moderna, la cual cuenta con un ala para hospitalización. El médico es residente.

Juzgado: atendido por el Juez y un secretario.

Sub-Estación Experimental: esta sub-estación depende del Centro de Investigaciones Agronómicas (CIA), que tiene su sede en Maracay, Edo. Aragua, y lleva adelante el Proyecto del Ganado Criollo Lechero Tropical del Río Limón. Esta sub-estación inició sus actividades en el año 1958 y en la actualidad trabaja con 11 fincas de la región que han conservado su ganado del tipo criollo antes citado. El programa es de mejoramiento del ganado criollo trabajando directamente con la finca de los ganaderos, o sea que no tienen ningún plantel experimental propio.

La Iglesia: que sólo da servicios los días domingos y en oportunidad de fiestas especiales; ésto se debe a que el pueblo no cuenta con un sacerdote permanente.

Actividades Comerciales

Las actividades comerciales dentro del pueblo se están incrementando rápidamente. Haciendo un inventario de los negocios que se dedican a estas actividades, se enumeran los siguientes: 10 pulperías que se dedican a la venta de alimentos y artículos varios; 3 tiendas de ropa; 2 farmacias; 4 cantinas; 1 supermercado; 1 carnicería; 2 barberías; 2 restaurantes públicos; 1 cine; 2 talleres mecánicos; 1 fábrica de bloques de cemento; 34 industrias caseras (fibras, tejidos, muebles, adornos); 1 receptora de leche que se encarga de recibir la leche para ser refrigerada y luego transportada a Maracaibo a las pasteurizadoras.

En el pueblo no existe mercado público. En la actualidad se constru-

ye un local para la venta de productos agrícolas y pecuarios. Hasta el presente no existe banco en la comunidad. El Banco de Fomento Regional del Zulia, tiene contemplado la creación de una sucursal que ha sido solicitada por los hacendados.

Organizaciones Existentes en la Comunidad

En la comunidad existen numerosas agrupaciones, la mayoría de ellas interesadas en el progreso del pueblo y a través de las cuales los líderes juegan un papel predominante. A continuación se da una lista de ellas: Comité de Planes con las siguientes sub-comisiones: asistencia médica y defensa del pueblo, vialidad, arborización, educación, junta pro-construcción del templo y acueducto; Junta Comunal; Asociación de Ganaderos de Mara y Páez (AGROMAPA); Sindicato Agrícola; Agrupación de Amas de Casa; Clubes 5-V de niños y niñas; Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito; Sociedad Cooperativa de Suministros Agrícolas; Instituto Venezolano de Acción Comunitaria (IVAC); Club Deportivo Carrasquero; Club Juvenil Rómulo Gallegos; Sindicato de Transporte; afiliaciones a tres partidos políticos (AD, COPEI, URD); Sociedad de Padres y Maestros; Línea de Transporte Colectivo Carrasquero (Sociedad); Religión Católica. (*)

Algunas personas entrevistadas pertenecen al Club de Leones de La Concepción del Distrito Maracaibo; al Club Deportivo Ricaurte de Santa Rita en el Distrito Mara y, a la Federación Venezolana de Maestros de El Moján, Distrito Mara.

Caseríos Cercanos a Carrasquero

Los caseríos más cercanos a Carrasquero, en orden de menor a mayor

(*) Datos tomados de los archivos de la Agencia de Extensión, Carrasquero.

distancia son: La Palmita, El Molinete, El Colorado, La Cañada Brava, Siloé, Matacán y El Sargento.

Mano de Obra

La mano de obra es abundante. En las fincas agrícolas trabajan generalmente sus dueños, ocupando obreros en el momento de la siembra y recolección. En las 39 fincas ganaderas trabajan 318 obreros, de los cuales 189 son venezolanos (mestizos y guajiros*) y 129 son colombianos, los obreros colombianos generalmente son indocumentados. Los salarios para los obreros son de 5 a 6 bolívares diarios**, con alojamiento y comida. (22).

Aspecto Sanitario

La tasa de mortalidad del Municipio Luis de Vicente, es de 7.61 por cada 1000 habitantes, para el año 1959 según el "Anuario Estadístico Vital del Ministerio de Sanidad". En la actualidad las condiciones sanitarias han mejorado considerablemente. En Carrasquero existe una Unidad Sanitaria con servicio de hospitalización y, en San Felipe de Guasare, existe un dispensario atendido por un médico residente y una enfermera. (22).

Vivienda

Por la encuesta levantada por la Agencia de Extensión Agrícola del Ministerio de Agricultura en 1959, en la zona estudiada existían 450 vi-

(*) Tribu indígena de varios decenios de miles que ocupa un área extensa al Norte de Maracaibo y en la región colombiana limítrofe. Sus miembros trabajan en las fincas agrícolas y ganaderas.

(**) Un dólar igual a 4.48 bolívares.

viendas, de las cuales 212 estaban ubicadas en Carrasquero. La encuesta dió los siguientes resultados en cuanto a clase de techos, tipo de paredes, pisos y cantidad de piezas (habitaciones).

Techos: zinc 54 por ciento; paja 39 por ciento; asbesto 4 por ciento y teja 3 por ciento.

Paredes: bahareque 54 por ciento; material mixto 14 por ciento; bloques 13 por ciento; madera 12 por ciento; adobes 4 por ciento y ladrillo 3 por ciento.

Pisos: tierra 48 por ciento; cemento 26 por ciento; tierra cemento 16 por ciento y madera 10 por ciento.

Cantidad de piezas: 1 pieza, 9 por ciento; 2 piezas, 38 por ciento; 3 piezas, 26 por ciento; 4 piezas, 17 por ciento; 5 piezas, 4 por ciento; 6 piezas, 2 por ciento; 7 piezas, 3 por ciento y 8 piezas, 1 por ciento(*).

Selección de la Muestra

De acuerdo con la idea original y una vez en el área de trabajo se decidió que, la muestra estaría formada por las personas reputadas del pueblo (jueces para este estudio) y por las personas citadas por los jueces. A esta muestra se le administraría el cuestionario para la determinación de líderes. (Apéndice Nº 2)

Para escoger la muestra correspondiente a los jueces, se hizo una lista de las personas reputadas del pueblo de común acuerdo con el Agente de Extensión de Carrasquero. Se escogió éste por estar más relacionado

(*) Datos tomados de los archivos de la Agencia de Extensión, Carrasquero.

con el autor. Se seleccionaron 18 personas tomando en cuenta la definición de "jueces" ya discutido en el capítulo primero de este estudio. De estas 18 personas, 17 aportaron datos, ya que una de ellas se negó a dar información del tipo exigido, por parecerle incorrecto dar nombres de personas.

La posición o cargo de los jueces escogidos es como sigue: Concejal, Jefe Civil, Agente de Extensión, Presidente de Comité de Planes, Presidente Junta Comunal, 3 agricultores, viejo conocedor y ganadero, Presidente Sindicato Agrícola, Dentista, Telegrafista, Presidente Sindicato de Choferes, Jefe de Correos, Comisario, Juez y Presidenta de Agrupación de Amas de Casa.

La muestra a la cual se le administró el primer cuestionario antes citado, quedó estructurada por 61 personas: 17 que hicieron de jueces y 44 líderes citados por los jueces.

La muestra a la cual se le administró el segundo cuestionario (Apéndice Nº 3), que contenía preguntas de características demográficas, comunicaciones formales e informales, estuvo formada por los primeros 37 líderes más influyentes, de una lista resultante de 122 personas citadas por los jueces y por los líderes.

Instrumentos de la Investigación

Se elaboraron dos cuestionarios guías para recoger la información: uno que se utilizó con los jueces y con las personas citadas como líderes por los jueces, para obtener la nominación final de líderes. Este cuestionario (Apéndice Nº 2), está formado por dos partes: identificación y preguntas sociométricas. La primera parte está estructurada por preguntas

demográficas y la segunda parte, cinco preguntas sociométricas, cada una de las cuales trata de determinar líderes en los siguientes cinco aspectos de influencia: cargo oficial ocupado, por el prestigio, por el éxito alcanzado, por ayudar a solucionar problemas de la comunidad y por la personalidad. Se tenía como condición que en cada una de las preguntas se tenía que citar como máximo cinco personas, y luego colocarlas en orden de influencia.

El segundo cuestionario (Apéndice N^o 3), se utilizó para entrevistar a las personas que quedaron como líderes, y cubría los aspectos de: identificación, características demográficas, participación formal, comunicaciones formales e informales y medios de comunicación.

Una vez elaborados los dos cuestionarios se probaron con personas extrañas a la comunidad estudiada. De las observaciones hechas por los entrevistados y las dificultades que el entrevistador captara en el momento de la entrevista, se hicieron las correcciones del caso hasta obtener dos instrumentos de fácil comprensión.

Técnica de la Investigación

Se siguieron los siguientes pasos:

- 1- Se escogieron de común acuerdo con el Agente de Extensión las personas que tuvieran las características necesarias para desempeñar el papel de juez, de acuerdo con la definición.
- 2- Se hizo un croquis de los sitios donde vivían las personas escogidas como jueces y la hora más adecuada para entrevistarlos.
- 3- El Agente de Extensión introdujo al autor, presentándole tres personas que habían quedado como jueces y que no conocía personalmente. Los jue

ces restantes resultaron ser viejos conocidos del autor, de la época que trabajó como Agente de Extensión durante los años 1958-1959.

- 4- Se inició la entrevista, utilizando en todos los casos la motivación preparada para tal efecto (Apéndice N° 1) y sirviéndose de un cuestionario como guía durante la entrevista. Se consideró que tres visitas sería el máximo que se haría a una persona para tratar de entrevistarla, de no poder realizar la entrevista a la tercera sería descartado.
- 5- Con el fin de efectuar una entrevista eficiente se procedió de la siguiente manera:
 - a) Presentación del autor diciendo quien era, el propósito de la entrevista, qué servicio auspiciaba el estudio y las razones por las cuales se había escogido al entrevistado para interrogarlo.
 - b) En todo momento se procuró ser amistoso y se escuchaba atentamente al entrevistado tratando de inspirar confianza.
 - c) En lo posible se trató de no hacer preguntas ante terceras personas. Cuando había otras personas presentes, se les indicó la conveniencia de no intervenir en la entrevista.
 - d) Se procuró seguir un ritmo pausado al hacer las preguntas, con el fin de no acelerar la entrevista y obtener respuestas que dieran una medida correcta y segura.
 - e) Las preguntas se hicieron como si fuera una conversación, muchas veces tratando entre las preguntas problemas locales o nacionales.
 - f) Las preguntas se hicieron en el orden que aparecían en el cuestionario, con ello se logró una secuencia lógica de respuestas. Solamente en un caso se alteró el orden de las preguntas sociométricas

a petición del propio entrevistado, quien prefirió seguir respondiendo otras preguntas para después regresar y contestar la pregunta que se había saltado. Esta persona fue el Juez del Municipio.

- g) Siempre se trató de que los entrevistados respondieran todas las preguntas, introduciendo motivaciones cuando se presentaban dudas en alguna pregunta.
 - h) En ningún momento se trató de influir sobre el entrevistado para que respondiera en determinado sentido.
 - i) Se escribió lo que el informante respondía, o sea, no se cambió el contenido de la respuesta principalmente en aquellos casos de preguntas abiertas.
 - j) Al concluir la entrevista se hizo en forma amistosa, agradeciendo la colaboración prestada.
 - k) En los dos únicos casos que se presentaron de no querer responder las preguntas; una, a responder todas las preguntas del cuestionario y otra, a responder una pregunta, el autor aceptó con educación y en forma amistosa estos rechazos. Estas personas fueron el Juez del Municipio y un agricultor extranjero.
 - l) Una vez concluida la entrevista, se revisaba ésta en el mismo lugar, y se comprobaba si estaban contestadas todas las preguntas y en forma clara.
- 6- Igual técnica se utilizó para entrevistar a las personas citadas como líderes por los jueces.
- 7- La técnica seguida para entrevistar a las 37 personas que quedaron como líderes influyentes en la comunidad, se hizo utilizando un segundo cuestionario (Apéndice Nº 3) para obtener características demográficas, par

participación formal y comunicación formal e informal. Las preguntas de características demográficas, participación y medios de comunicación, fueron hechas por el autor sirviéndole como guía el cuestionario antes citado. Para las preguntas de comunicación formal e informal y comunicaciones escritas formales e informales, que incluían una lista con los nombres de 40 líderes, se les entregaba el cuestionario a los líderes para que las contestaran personalmente, siempre explicándoles previamente lo que se deseaba obtener y dejando iniciado con un ejemplo cada una de las preguntas. Esto se hizo solamente con los doce primeros líderes entrevistados, con el resto, el autor decidió hacer la entrevista personalmente para todas las preguntas del cuestionario.

Problemas en la Realización de la Investigación

Durante el desarrollo de la entrevista fue necesario introducir los siguientes cambios:

- 1- El número de visitas originalmente fijado a tres como máximo, tuvo que modificarse. Fue necesario ya en el camino de la recolección de los datos, ser más elástico, ya que en varias oportunidades se efectuaron más de tres visitas para poder entrevistar un líder. Esto se debió a que generalmente estaban ocupados o fuera de la casa.
- 2- En relación con las preguntas del segundo cuestionario, fue necesario entrevistar personalmente a los líderes en todos los aspectos que cubría éste, y no como se planificó y se hizo con los doce primeros líderes entrevistados. A éstos se entrevistaron en los aspectos de identificación, datos demográficos, participación formal y medios de comunicación.

cación, y se dejaba que ellos llenaran personalmente las preguntas relacionadas con los aspectos de comunicaciones formales e informales, lo cual hubiera ahorrado mucho tiempo.

En el desarrollo de esta técnica se comprobó que los cuestionarios que se dejaban para que los terminaran de llenar los líderes, no estaban listos para la fecha en que se les dijo se pasaría a buscarlos. En algunos casos hubo que hacer hasta tres visitas hasta encontrarlo elaborado. En tres oportunidades hubo que llenar el cuestionario con el líder y en dos casos no pudieron recuperarse.

- 3- Sólo una persona escogida como juez se negó a dar la información por temor a herir susceptibilidades. Siendo un agricultor extranjero, consideraba que no era la persona más indicada para dar este tipo de información, y se puso a la orden para dar cualquier otra información sobre producción.
- 4- En otro caso, una persona no quiso citar a personas influyentes en la pregunta por "éxito alcanzado". Para él, no había personas quienes habiendo alcanzado éxito, fueran influyentes en la comunidad.
- 5- En varios casos fue imposible entrevistar a la persona sin que no hubiera algún familiar o persona amiga presente. Algunos trataban de sugerir nombres, pero al indicarles que era necesario que la entrevista fuera individual, no insistían en sus deseos de nombrar las personas de su preferencia.

Medidas de Análisis Utilizadas

Clasificación

Antes de iniciar la tabulación, se clasificaron los datos basándose en sus semejanzas, variaciones y diferencias. Ejemplo: el estado civil de los líderes se clasificó en solteros, casados, viudos y otros. Esto se hizo con el fin de tratar los datos en grupos. En algunos casos se utilizó una clasificación cualitativa y en otros casos fue necesario clasificarlos cuantitativamente, ya que ello se había previsto al elaborar el cuestionario.

Codificación

Se codificó las preguntas utilizando números. De igual manera se codificó cada cuestionario asignándole un número, con ello se facilita la tabulación de los datos.

Tabulación

Se tabularon los datos con el fin de reunir y resumir las respuestas obtenidas. En la tabulación, que se hizo en forma manual, se utilizó papel cuadriculado y se anotaba bajo las posibles categorías de respuestas, los números de los formularios que indicaban la correspondiente contestación. Este sistema presentó las siguientes ventajas: facilitaba la revisión, permitía hacer correcciones rápidamente de cualquier error cometido y permite hacer las interrelaciones que se deseen.

En la tabulación de las cinco preguntas sociométricas, el procedimiento seguido fue diferente. Para obtener la calificación de cada líder, se hizo una lista de todas las personas mencionadas como líderes. Al lado de cada persona había seis columnas, cinco de ellas para poner la calificación obtenida por la persona arriba mencionada, la sexta servía para hacer

el total de las cinco menciones. En la parte inferior de la hoja se obtenía el gran total correspondiente a la suma de los subtotales, de las calificaciones asignadas por todos los líderes (Apéndice N^o 4).

Limitaciones en la Aplicación del Método Reputacional

A pesar de que el método reputacional es de amplia aplicación para obtener la estructura de influencia de las comunidades de formación tradicional, no se adapta bien cuando se aplica a comunidades de reciente creación o en aquellas comunidades donde existen grupos segregados que no se comunican entre sí.

De acuerdo con esto, el método reputacional podría muy bien utilizarse en las comunidades que no tengan las condiciones antes citadas o en condiciones que no lo hagan inoperante. Esto no quiere decir que el método reputacional no pueda aplicarse en estas condiciones, puede utilizarse y los resultados obtenidos en este caso, no serán del todo positivos; pero indudablemente proveerán datos.

CAPITULO III

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION ENTREVISTADA

La población entrevistada estaba formada de personas naturales de la población de Carrasquero, ya fueran éstos, hombres ó mujeres. El tamaño de esta población quedó formada como sigue:

Para la obtención de las características demográficas e interrelación de los líderes, se entrevistaron 37 personas: 28 hombres y 9 mujeres. Dos de estas personas no devolvieron los cuestionarios, quedando 35 líderes que fueron los que se utilizaron en el presente estudio.

En este capítulo se describirá ligeramente las características propias de estos 35 líderes:

- 1- Sexo
- 2- Edad
- 3- Estado Civil
- 4- Instrucción
- 5- Ocupación
- 6- Ingresos
- 7- Medios de Información Utilizados
- 8- Movilidad
- 9- Actitudes e Intereses
- 10- Participación Formal en Agrupaciones

Sexo

El sexo de las 35 personas entrevistadas se encontraba en la siguiente proporción: 74 por ciento eran hombres y 26 por ciento eran mujeres, o sea, 26 hombres y 9 mujeres. Estos datos denotan que existe una gran participación de las mujeres en las actividades de liderazgo.

Edad

Como se puede apreciar en el cuadro N^o 2, se encontró que la edad estaba uniformemente distribuida de los 21 años a los 50 años. Esto parece indicar que el liderazgo en la comunidad es ejercido igualmente por personas de diferentes edades, comprendidas entre 21 y 51 años. No se obtuvieron frecuencias que favorecieran determinado rango de edades.

De 51 hasta los 70 años se encontró un total de 5 líderes, entre ellos el más viejo con 70 años.

Cuadro N^o 2 Número y Porcentaje de la Edad de los Líderes

Edad	N ^o de personas	Por ciento
21-25	3	9
26-30	6	18
31-35	5	14
36-40	5	14
41-45	5	14
46-50	6	17
51-55	2	6
56-60	-	-
61-65	2	6
66-70	1	2
TOTAL	35	100

Estado Civil

Como se puede apreciar en el cuadro N^o 3, el número de líderes casados, que obtuvo el 63 por ciento, domina al grupo de influencia de los solteros que obtuvieron el 34 por ciento. Solamente uno de los líderes, un viudo, está fuera de estos dos grupos.

Cuadro N^o 3 Número y Porcentaje del Estado Civil de los Líderes

Estado Civil	N ^o de personas	Por ciento
Casados	22	63
Solteros	12	34
Viudos	1	3
TOTAL	35	100

Instrucción

Como se puede apreciar en el cuadro N^o 4, el 60 por ciento de los líderes, que corresponde evidentemente a los líderes informales de la comunidad, tienen una instrucción que va de 1er. grado a 6to. grado. Sin embargo, el 23 por ciento de éstos, llegaron a cursar el 6to. grado. El resto, o sea el 40 por ciento, corresponde en su mayor parte a los líderes formales, ya sean éstos, maestros o Agentes de Extensión, en su mayoría normalistas, exceptuando 1 ingeniero agrónomo, 1 perito agropecuario y 1 demostradora del hogar. Hubo tres personas que cursaron algunos años de secundaria.

Cuadro N^o 4 Número y Porcentaje de la Instrucción Terminada de los Líderes.

Instrucción terminada	N ^o de personas	Por ciento
1er. grado	2	5
2do. "	3	9
3ro. "	5	14
4to. "	3	9
5to. "	-	-
6to. "	8	23
Comercio	2	6
Normalista	6	17
Perito y Demostradora	2	5
Secundaria - 1er. Año	1	3
" - 5to. Año	2	6
Universitaria	1	3
TOTAL	35	100

Ocupación

Como se puede apreciar en el cuadro N^o 5, el grupo de influencia dominante por su ocupación, resultó ser el grupo político, con un porcentaje de 54 por ciento del total.

Le siguió en importancia el grupo del sector económico con un porcentaje de 34 por ciento. El tercer grupo de influencia resultó ser el correspondiente al hogar, formado en su totalidad por mujeres con un por-

centaje de 12 por ciento.

Cuadro N^o 5 Número y Porcentaje de los Líderes por su Ocupación y Sector a los cuales Pertenecen.

Sector	Ocupación	N ^o de personas	N ^o de personas	Por ciento	Por ciento
POLITICO		19		54	
	Maestro		7		20
	Oficinistas		6		17
	Agentes de Extensión		2		5
	Telegrafista		1		3
	Concejal		1		3
	Juez		1		3
	Jefe Civil		<u>1</u>		<u>3</u>
ECONOMICO		12		34	
	Comerciantes		9		25
	Ganadero		1		3
	Agricultor		1		3
	Dentista		<u>1</u>		<u>3</u>
TRADICIONAL	Hogar	4	4	12	12
TOTALES		35	35	100	100

Ingresos Familiares

Como se puede apreciar en el cuadro N^o 6, el porcentaje de 31 por ciento, que correspondió al mayor número de líderes que tienen un ingreso de 1001 a 1500 bolívares. Los datos suministrados en el cuadro citado, dejan ver que los ingresos de los líderes en la comunidad de Carrasquero, son bastante

satisfactorios, ya que solamente el 37 por ciento tuvo ingresos por debajo de los mil bolívares.

En tres casos en que marido y mujer quedaron como líderes, para cada uno se tomó en cuenta el ingreso familiar.

Cuadro N^o 6 Número y Porcentaje de los Ingresos de los Líderes

Ingresos en Bs.	N ^o de personas	Por ciento
500 y menos	5	14
501 - 1000	8	23
1001 - 1500	11	31
1501 - 2000	9	26
2001 - más	2	6
TOTAL	35	100

Medios de Información

Como se puede apreciar en el cuadro N^o 7, los medios de información más utilizados por los líderes de la comunidad de Carrasquero resultaron ser, la conversación en grupo y la conversación individual, siguiéndole de cerca la radio. En último término están las películas como el medio menos usado. Esta característica de usar varios medios, posiblemente contribuye a su clasificación como líderes, estimulando innovaciones y participación.

Cuadro Nº 7 Número y Porcentaje de los Medios de Información Utilizados por los Líderes.

Medios de Infomación	Nº de personas	Por ciento
Conversaciones en grupo	35	100
Conversación individual	35	100
Radio	34	97
Artículos en periódicos	32	91
Televisión	26	74
Cartas	26	74
Revistas	25	71
Publicaciones técnicas	24	69
Películas	22	62

Movilidad de los Líderes

Las comunidades más frecuentadas por los líderes resultaron ser: Maracaibo que es visitada por el 100 por ciento de los líderes, siguiéndole El Moján que es la capital del Distrito Mara con un porcentaje del 49 por ciento. La Concepción que corresponde al Distrito Maracaibo, es visitado por el 20 por ciento de los líderes y Santa Cruz del Distrito Mara, es visitado por el 11 por ciento de los líderes. Otros pueblos y caseríos son visitados frecuentemente por un líder por lo menos.

Como se puede apreciar en el cuadro Nº 8, la frecuencia con que los líderes salen de la comunidad es bastante notoria. Puede notarse que los líderes se movilizan bastante, el 37 por ciento sale casi todos los días de la comunidad. De cuatro líderes que salen rara vez: uno es una mujer, dos son comerciantes de cierta edad, apegados a su trabajo diario y el cuarto es el Juez, que se moviliza poco por la naturaleza de su trabajo.

Cuadro Nº 8 Número y Porcentaje de la Frecuencia con que los Líderes salen de la comunidad.

Frecuencia de salida	Nº de personas	Por ciento
Casi todos los días	13	37
1 vez a la semana	11	32
1 vez al mes	7	20
Rara vez	4	11
TOTAL	35	100

Actitudes e Intereses

En general se pudo apreciar por el análisis de los datos, que hay un marcado interés en lo que se refiere a ayudar a la comunidad. El 43 por ciento participa en las siguientes actividades de mejoramiento comunal: construcción del templo, arborización de calles, vías de comunicación, defensa del pueblo, aseo de las calles, ayuda a estudiantes, mejoramiento de la vivienda, construcción de puente y acueducto.

El 31 por ciento dijo participar en agrupaciones a través de las cuales prestan ayuda al pueblo. El 17 por ciento interviene en solución de problemas. El 14 por ciento interviene en la organización de festividades religiosas y de otra índole. El 23 por ciento participa en problemas de salud, educación, económicos y políticos. Sólo el 9 por ciento dijo no participar en ninguna actividad de la comunidad.

De acuerdo con la opinión de los líderes, como se puede apreciar en el cuadro Nº 9, la forma más utilizada de participar en la solución de los problemas, es a través de comisiones, siguiéndole en importancia las comisiones y directamente.

Tres personas dijeron no participar en la solución de los problemas de la comunidad. Uno de ellos es un comerciante apegado a su trabajo, que rara vez sale de la comunidad, que corresponde al líder 35.

Cuadro Nº 9 Número y Porcentaje de la Forma de Participar los Líderes en los Problemas de la Comunidad.

Forma de participar	Nº de personas	Por ciento
En comisiones	15	43
Comisiones y directamente	10	28
Directamente	5	14
No actúa	3	9
Asesorando	2	6
TOTAL	35	100

Participación Formal en Agrupaciones

Como se puede apreciar en el cuadro Nº 10, en la comunidad de Carrasquero hay numerosas agrupaciones, quince en total. Este dato es tomando las agrupaciones de los partidos políticos que son tres como uno y, sin tomar en cuenta los Clubes 5-V de niños y niñas. Además de estas agrupaciones, algunos líderes pertenecen a otras tres agrupaciones fuera del pueblo.

Cuadro Nº 10 Número y Porcentaje de la Participación Formal de los Líderes en las Agrupaciones.

Agrupaciones	Nº de personas	Por ciento
Católica	35	100
Comité de Planes	15	43
Partidos Políticos	9	31
Sociedad de Padres y Maestros	7	20
Junta Comunal	5	14
Agrupación de Amas de Casa	5	14
Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito	5	14
Federación Venezolana de Maestros	5	14
Club de Leones	4	11
Club Deportivo Carrasquero	3	9
Junta Pro-Fiestas	2	6
Sociedad Cooperativa Suministros Agrícolas	2	6
Club Deportivo Ricaurte	1	3
AGROMAPA - Asociación de Ganaderos de los Distritos Mara y Páez	1	3
Club Juvenil Rómulo Gallegos	1	3
Sindicato Campesino	1	3
Sindicato de Transporte	1	3
Línea de Transporte Colectivo Carrasquero	1	3

Como lo indicaron los resultados, el 100 por ciento de los líderes pertenecen a la religión católica; a pesar de ello, su mayor participación es en las fiestas patronales y contribuyendo con dinero para el arreglo de la Iglesia y gastos de fiestas religiosas. Muy pocos líderes asisten frecuentemente a los actos religiosos.

El Comité de Planes es una organización de planificación, asesorada por la Agencia de Extensión Agrícola. En ella tienen entrada representantes de todos los sectores de la comunidad, con el fin de resolver los problemas más graves y que tengan menos limitaciones. Los problemas se van resolviendo de acuerdo con un orden de prioridad establecido por el Comité.

CAPITULO IV

RESULTADOS

En el presente capítulo se indican los resultados de la investigación presentando primero los líderes determinados por el método reputacional y la estructura de influencia por ellos formada. La estructura de comunicación que mantienen los influyentes de la comunidad se compara con los líderes más influyentes y menos influyentes en las comunicaciones formales e informales. Algunas comparaciones con estudios de casos realizados por otros investigadores en Estados Unidos y México se comparan brevemente. Las características sociales de los influyentes se comparan en los subgrupos político, económico y tradicional.

Determinación de Líderes por el Método Reputacional

La determinación de líderes se hizo utilizando una técnica parecida a la que usara Boujean (4), el cual de una lista de líderes que le suministró un secretario ejecutivo de una organización de la comunidad obtuvo una nueva lista con más duplicación de nominaciones.

Los resultados obtenidos en la comunidad de Carrasquero usando esta técnica, fueron positivos (Cuadro N^o 11). Como puede verse a partir de una lista de 17 personas reputadas (jueces), y utilizando 5 preguntas sociométricas (Apéndice N^o 2), se obtuvieron 70 personas, de las cuales 15 resultaron ser los mismos jueces más 55 nuevas personas citadas como influyentes. De este grupo se entrevistaron igualmente 44 personas, obteniéndose una nueva lista de líderes y nuevas nominaciones para las personas citadas por los jueces. La nueva lista quedó formada por 122 personas, de las cuales 16 fueron las mismas que hicieron de jueces, 45 resultaron ser

de la misma lista de líderes y 61 nuevas personas vinieron a hacer más grande la lista, o sea, 17 jueces citaron 70 líderes y éstos citaron a 122 líderes.

De los 122 líderes resultantes de la determinación de líderes, se escogieron 35 líderes para obtener la estructura del sistema de influencia. Se incluyeron solamente los 35 líderes más influyentes por las siguientes razones:

- a) Por haber obtenido las mayores calificaciones como influyentes y haber sido más nominados.
- b) Para hacer más fácil la recolección de los datos y el análisis de los mismos.
- c) Por representar al grupo de influencia a través del cual se podría obtener la estructura del sistema de influencia.

Cuadro Nº 11 Número de líderes citados por los jueces y por los líderes y su acuerdo.

Nº Personas citadas por	Acuerdo		Líderes 2do. grupo	Total
	Jueces	Líderes 1er. grupo		
Jueces	15	55	-	70
Líderes 1er. grupo	16	45	61	122

Analizando estos resultados de la determinación de líderes por el método reputacional, se observa lo siguiente:

- a) El Agente de Extensión tuvo una visión bastante exacta de quienes eran las personas de influencia en la comunidad. De la lista de 18 personas

suministrada por él, se obtuvieron datos de 17 de ellas; 15 de éstas se autodesignaron entre si, 16 fueron citados por el grupo de líderes y 15 que dieron entre los 35 primeros líderes escogidos.

- b) El acuerdo que el Agente de Extensión tuvo al escoger a éstos, siguió existiendo en el grupo de jueces y en el grupo de líderes. Jueces y líderes se autodesignaron entre si (Cuadro N^o 11).
- c) De los 35 líderes seleccionados para este estudio (Tabla N^o 1), 30 líderes fueron seleccionados por los jueces y a su vez seleccionados por la primera lista de líderes. Esto indica que existe un acuerdo bastante estrecho entre estas dos listas de personas reputadas.

Confirmándose una vez más que la técnica reputacional resultó también válida para reconocer las personas de influencia de la comunidad de Carrasquero. Estos resultados vienen a confirmar los obtenidos por Hunter (11), Boujean (4), Schulze y Blumberg (21) y Ehrlich (6), quienes sustentan la tesis reputacional para la determinación de líderes influyentes.

Estructura del Sistema de Influencia

Los datos obtenidos de la utilización del método reputacional con preguntas sociométricas para la determinación del sistema de influencia, se sumaron en una tabla sociométrica o matriz (Tabla N^o 2). En la parte superior de la tabla de izquierda a derecha se colocaron los números que por su influencia le tocó a cada líder. En la columna de la izquierda de arriba hacia abajo, se colocaron también los mismos números en el orden utilizado arriba.

Los datos sociométricos tabulados permiten ver las escogencias o rechazos entre los miembros del grupo. Comparando $N \times N$ podemos obtener las

Tabla N^o 1 Nómina de los Líderes Influyentes de Carrasquero

<u>N^o de orden</u>	<u>Posición</u>	<u>Calificación</u>
1	Concejal	517
2	Presidente Comité Planes	408
3	Director Escuela	407
4	Maestro	313
5	Presidenta Club Amas de Casa	268
6	Comerciante	201
7	Agente de Extensión	185
8	Comerciante	155
9	Juez	141
10	Ganadero (Hacendado)	129
11	Presidente Sindicato Campesino	118
12	Hogar	99
13	Agente Demostradora	98
14	Dentista	94
15	Maestro	79
16	Recaudador de Rentas	77
17	Maestro	75
18	Jefe Civil	60
19	Oficinista Público	59
20	Jefe Comedor Escolar	53
21	Jefe Correos	43
22	Maestra	39
23	Telegrafista	34
24	Presidente Sindicato Choferes	33
25	Oficinista Público	32
26	Comerciante	25
27	Comerciante	22
28	Agente de Investigación	21
29	Maestra	20
30	Agricultor	19
31	Comisario	19
32	Maestra	19
33	Hogar	18
34	Comerciante	16
35	Comerciante	16



escogencias en un solo sentido, o si es rechazado o si existe escogencia recíproca.

El signo + incluido en la matriz, representa que hubo escogencia recíproca; los signos - y l significan que hubo escogencias en un solo sentido; los casos que se presentan en blanco, sin ningún signo representa que hubo rechazo de ambas partes.

Las escogencias, ya fueran éstas en un solo sentido o recíprocas, se ordenaron de mayor a menor, luego se hicieron traslocaciones de las personas de influencia en la matriz, tratando de encontrar grupos que se interrelacionaran separadamente. No se encontró este tipo de grupos, lo que nos permite decir que en la comunidad de Carrasquero, un solo núcleo de personas influyentes determina la política que se debe seguir en las diferentes fases de la vida.

Comparando las 35 personas que quedaron como más influyentes con sus características de posición dentro de la comunidad, se obtuvo que existen tres sectores predominantes dentro de la estructura del sistema de influencia (Cuadro N^o 5). Estos sectores son el político, el económico y el tradicional.

Para Carrasquero, el sector de mayor influencia resultó ser el político, seguido del sector económico. Este resultado es todo lo contrario de lo conseguido por los investigadores en los Estados Unidos y México.

En las investigaciones realizadas por Klapp (12) en la localidad de Tijuana, Schulze (20) y D'Antonio et al (5), consiguieron: que los hombres de negocio son las personas que ejercen mayor influencia en las comunidades por ellos estudiadas.

Igualmente comparando los resultados obtenidos por Form y D'Antonio

TABLA Nº 2. Matriz de la Estructura del Sistema de Influencia

	28	29	32	34	33	25	24	22	18	16	20	17	14	15	4	2	5	1	3	6	10	11	8	13	12	19	7	9	21	23	35	27	26	31	30		
28	1																																				
29		1																																			
32			1																																		
34				1																																	
33					1																																
25						1																															
24							1																														
22								1																													
18									1																												
16										1																											
20											1																										
17												1																									
14													1																								
15														1																							
4															1																						
2																1																					
5																	1																				
1																		1																			
3																			1																		
6																				1																	
10																					1																
11																						1															
8																							1														
13																								1													
12																									1												
19																										1											
7																											1										
9																												1									
21																													1								
23																														1							
35																															1						
27																																1					
26																																	1				
31																																		1			
30																																			1		

et al (4) en El Paso (EE.UU.) y Ciudad Juárez (México) con los obtenidos en la comunidad de Carrasquero, vemos que mientras los investigadores citados encontraron una considerable integración (Cuadro Nº 12) entre las influencias económicas y políticas en El Paso y Ciudad Juárez que son dos comunidades relativamente grandes; en Carrasquero que es una comunidad de 1820 habitantes, los resultados obtenidos indican: a) que no existe una integración entre las influencias económica y política dentro de sus propias actividades; b) que el grupo de influencia predominante resultó ser el político y c) que hay un grupo de personas tradicionalistas influyentes en la comunidad, formado por mujeres de la clase alta de la sociedad de Carrasquero. Tal grupo no fue encontrado por los investigadores en El Paso y Ciudad Juárez, debido posiblemente a ser estas dos ciudades grandes con poca tradición.

Cuadro Nº 12 Número y Porcentaje Comparativo de la Estructura de Influencia en tres comunidades de Estados Unidos, México y Venezuela.

Influencia	El Paso		Ciudad Juárez		Carrasquero	
	Nº	Por ciento	Nº	Por ciento	Nº	Por ciento
Económica	23	38	29	48	12	34
Económica y Política	27	44	12	20	-	-
Política	11	18	19	32	19	55
Tradicional	-	-	-	-	4	11
TOTALES	61	100	60	100	35	100

Estructura de las Comunicaciones Formales e Informales

Otro de los factores estudiados fue las interrelaciones formales e informales entre las personas que forman la estructura de influencia de la comunidad.

Comunicaciones Informales

Los resultados obtenidos de las comunicaciones informales entre las personas de influencia de la comunidad de Carrasquero permiten decir:

- a) Que la forma de interrelación más utilizada en la comunidad es la informal. Este tipo de interrelación entre las personas que componen la estructura del sistema de influencia (Tabla N^o 3), se produce mayormente en forma recíproca o mutua. Este resultado es bastante significativo y permite decir, que las comunicaciones informales constituye un medio muy utilizado por los líderes para proveer influencia.
- b) Por observación personal del autor y por el concepto implícito de la pregunta para obtener las comunicaciones informales de los influyentes (Apéndice N^o 3), se pudo apreciar que las comunicaciones informales se producen principalmente por compadrazgo, lazos familiares, de amistad y vecindad. Este hecho reafirma los resultados obtenidos por Hollns-teiner (10) en Hulo, quien encontró que la estructura del poder estaba formado por las cuatro bases de relación antes citadas.
Los líderes de Carrasquero al entrevistarlos en la pregunta de comunicaciones informales decían: "este es compadre mío, yo lo visito todos los días"; "fulano es vecino, nos vemos hasta dos veces en el día"; "ese es mi mejor amigo"; "él es primo y nos visitamos frecuentemente".
- c) De la tabla de comunicaciones informales, también se deriva que las comunicaciones informales se producen entre las distintas personas de in

fluencia de los sectores político, económico y tradicional, o sea que existe un acuerdo entre los sectores de la estructura del sistema de influencia en Carrasquero.

- d) Que la frecuencia con que ocurren las comunicaciones informales (Cuadro N^o 13), es significativo e indicativo de que las personas influyentes viven en constante contacto, hecho que les permite estar al día en los problemas de la comunidad e influir a diario en las decisiones del grupo.

Comunicaciones Formales

Las comunicaciones formales (Tabla N^o 4), se producen en su mayor parte en forma recíproca o mutua, siguiéndole en importancia las comunicaciones de una sola vía, los casos de rechazo fueron más frecuentes aquí que en las comunicaciones informales.

La relación de estas comunicaciones formales se produce indiferentemente entre los influyentes de los sectores político, económico y tradicional. La mayor parte de estas relaciones se producen en el traslape como miembros de las organizaciones sociales, cívicas y económicas y no en la integración de las actividades políticas y económicas.

Todos los líderes menos uno (líder N^o 32), dijeron tener comunicaciones formales con los 35 influyentes de la comunidad. A pesar de que el líder N^o 32 dijo no tener comunicaciones con nadie, 16 de los líderes dijeron tener comunicación con él.

De los resultados obtenidos se deduce, que las comunicaciones formales constituyen un medio a través del cual los líderes ejercen su influencia.

Cuadro N^o 13 Frecuencia de las comunicaciones informales y formales de los influyentes de Carrasquero durante un mes.

Número de Orden	Comunicaciones Informales		Comunicaciones Formales	
	No. de ve- ces que se comunicó(I)	No. de ve- ces que recibió co- municación (I')	No. de ve- ces que se comunicó(F)	No. de ve- ces que recibió co- municación (F')
1	346	608	122	455
2	358	489	354	174
3	63	598	53	435
4	163	536	39	370
5	126	613	156	384
6	218	644	596	412
7	266	348	35	199
8	563	576	93	377
9	420	441	92	151
10	236	540	118	383
11	812	461	910	316
12	261	301	11	250
13	385	406	396	233
14	461	536	607	313
15	426	606	320	453
16	890	572	814	414
17	813	443	506	312
18	409	551	650	360
19	325	377	16	283
20	750	332	692	214
21	600	556	45	273
22	321	372	49	135
23	920	319	605	241
24	481	385	31	197
25	540	452	478	315
26	341	489	285	262
27	245	97	62	67
28	210	227	70	145
29	985	231	499	150
30	778	471	444	245
31	507	320	52	223
32	297	292	-	158
33	300	448	13	253
34	350	366	145	230
35	124	296	212	188
TOTALES	15.290	15.290	9.486	9.486

Comparación de los Resultados de las Comunicaciones Formales e Informales

Los resultados de la frecuencia con que se produjeron las comunicaciones formales e informales entre las personas de influencia, aportaron datos que se describirán en forma breve de inmediato.

- a) Hubo mayor cantidad de comunicación informal que formal, o sea, 15.290 informales contra 9.486 formales en los 35 líderes influyentes durante un mes. Estos datos dan una relación de 14.5 comunicaciones informales /líder/día contra 9 comunicaciones formales /líder/día (Cuadro Nº 13).
- b) Hubo acuerdo entre la suma de las frecuencias del número de veces que recibió comunicación determinado líder en las comunicaciones formales e informales (Cuadro Nº 13 I' F').
- c) Este acuerdo puede verse en forma objetiva (Figura Nº 2). Estudiando este gráfico, se observa un gran acuerdo entre el número de veces que recibió comunicación determinado líder en las comunicaciones formales e informales. Sólo se observa un caso negativo, el del líder Nº 23, en el cual a pesar del desacuerdo no llegan a cruzarse las líneas del gráfico, manteniéndose las comunicaciones informales todo el tiempo por encima de las comunicaciones formales.
- d) Comparando las veces que un determinado líder se comunicó con los demás líderes entre las comunicaciones formales e informales (Figura Nº 3 y Cuadro Nº 13, I - F), podemos observar que no hay un acuerdo tan marcado como en el caso anterior. Se puede observar que el gráfico es más irregular. Aquí también hay una tendencia de las comunicaciones formales a mantenerse por debajo de las informales, existiendo 7 casos en los cuales las comunicaciones formales están por arriba de las informales. Lo cual parece deberse a que estas siete personas

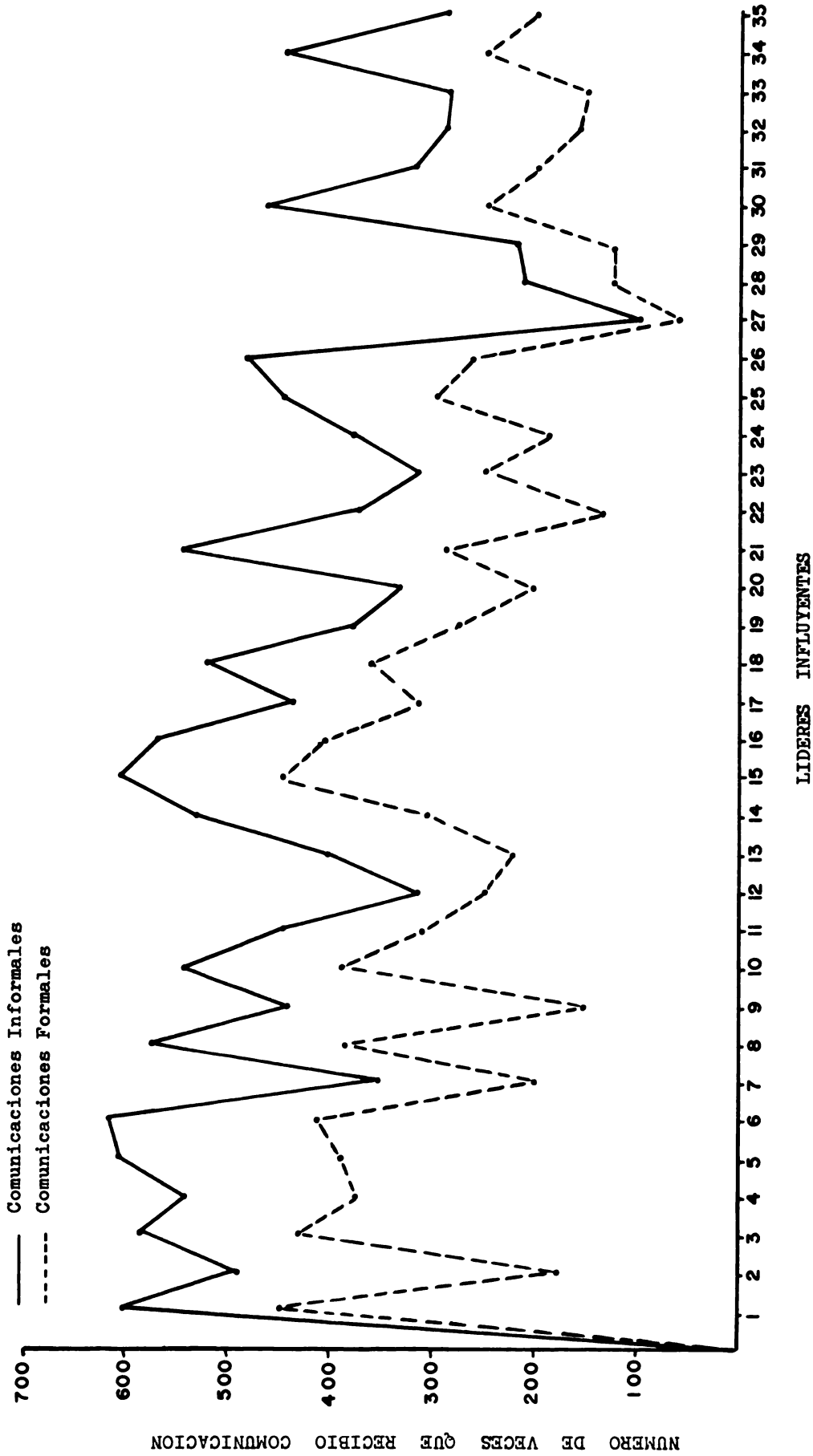


FIG. 2. Comparación entre el número de veces que recibió comunicación cada uno de los 35 líderes influyentes en las comunicaciones formales y en las comunicaciones informales

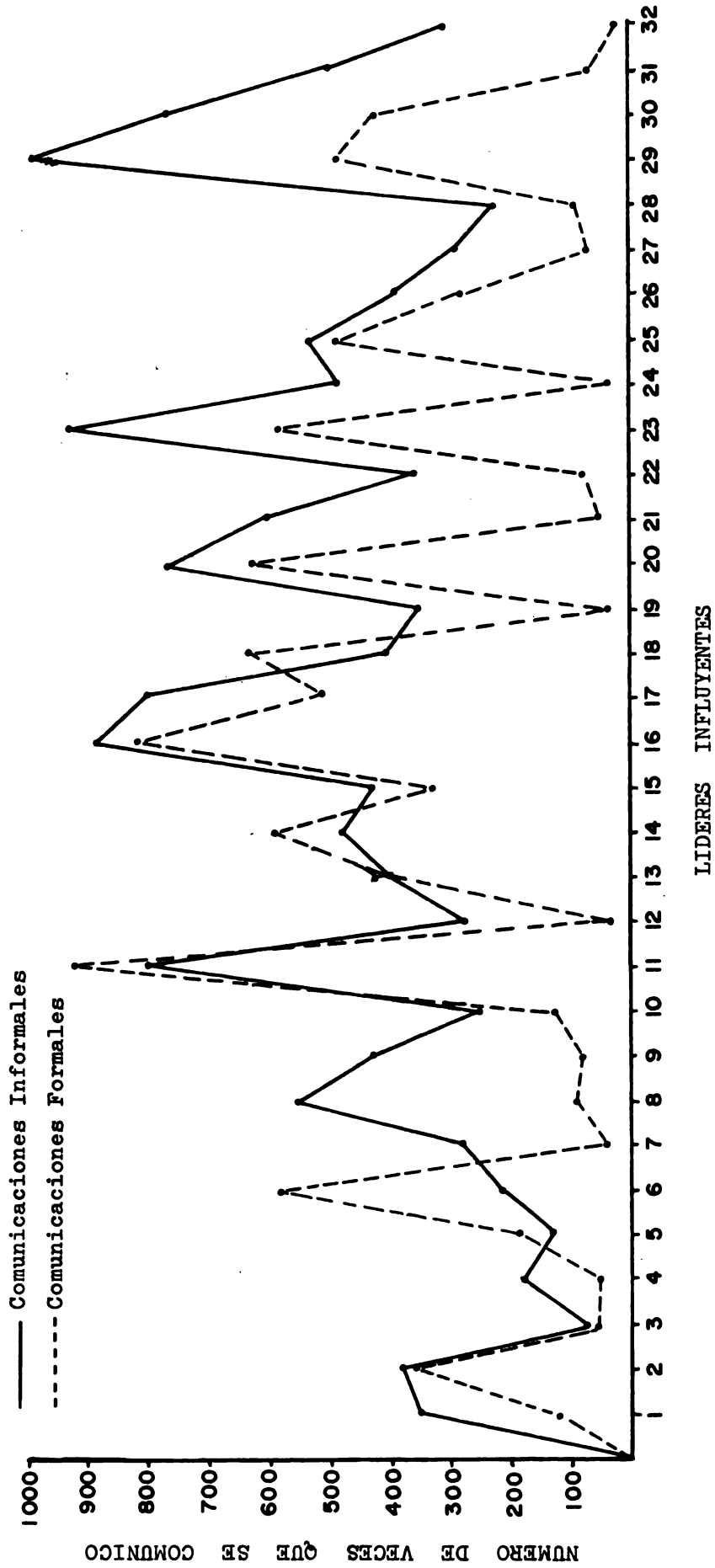


FIG. 3. Número de veces que se comunicó cada uno de los 35 líderes influyentes en las comunicaciones formales y en las comunicaciones informales

mantienen mucha comunicación formal a través de sus negocios y agrupaciones.

- e) En las comunicaciones informales (Figura N^o 4), tomando en cuenta que un determinado líder dijo se comunicó con otros líderes, se puede observar que existe muy poco acuerdo. Por lo general hay líderes que dijeron haberse comunicado mucho y otros dijeron haberse comunicado muy poco. Se apreció que algunos líderes de los más influyentes (líderes 3, 4, y 5) dijeron haberse comunicado poco; en cambio líderes menos influyentes (líderes 29 y 30) dijeron haberse comunicado mucho. En general los líderes menos influyentes tienden a decir que se comunican más que los más influyentes.

En contra de esto, podemos apreciar (Figura N^o 4) que las veces que determinado líder recibió comunicación de otros líderes, la línea del gráfico es más uniforme y tiende a haber más comunicación con los líderes influyentes que con los menos influyentes.

- f) En las comunicaciones formales (Figura N^o 5), comparando las veces que determinado líder se comunicó con otros líderes, se observó igualmente que en las comunicaciones informales hay poco acuerdo (Cuadro N^o 13, F - F').

Por lo general hay líderes que dijeron haberse comunicado mucho y otros que dijeron haberse comunicado poco. Aquí también los líderes influyentes (líderes 3, 4, y 5) dijeron haberse comunicado poco, en cambio líderes menos influyentes (líderes 29 y 30) dijeron haberse comunicado mucho.

Por el contrario se puede apreciar en la Figura 5 que las veces que determinado líder recibió comunicación de los otros líderes, la línea del gráfico es más uniforme y tiende a haber más comunicación con los líderes más influyentes que con los líderes menos influyentes.

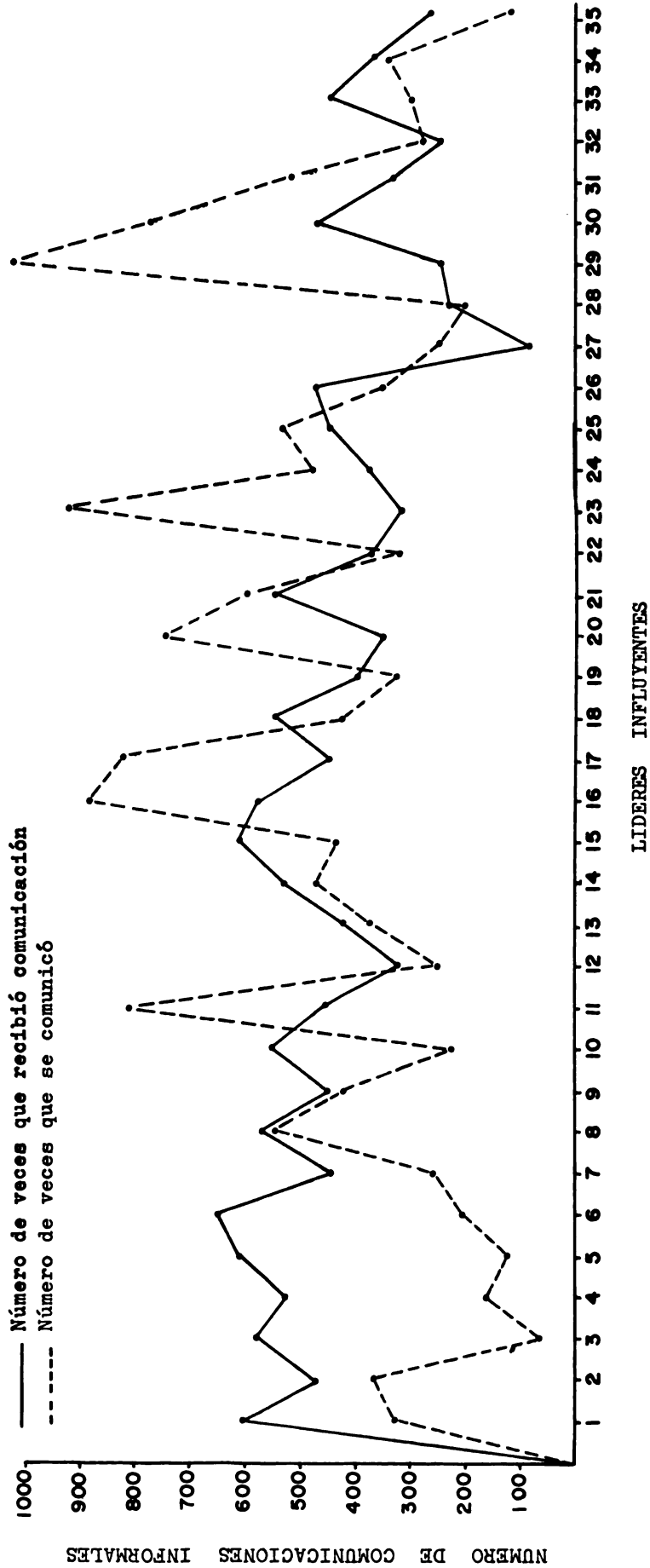


FIG. 4. Comparación entre el número de veces que recibió comunicación y el número de veces que se comunicó cada uno de los 35 líderes influyentes en las comunicaciones informales

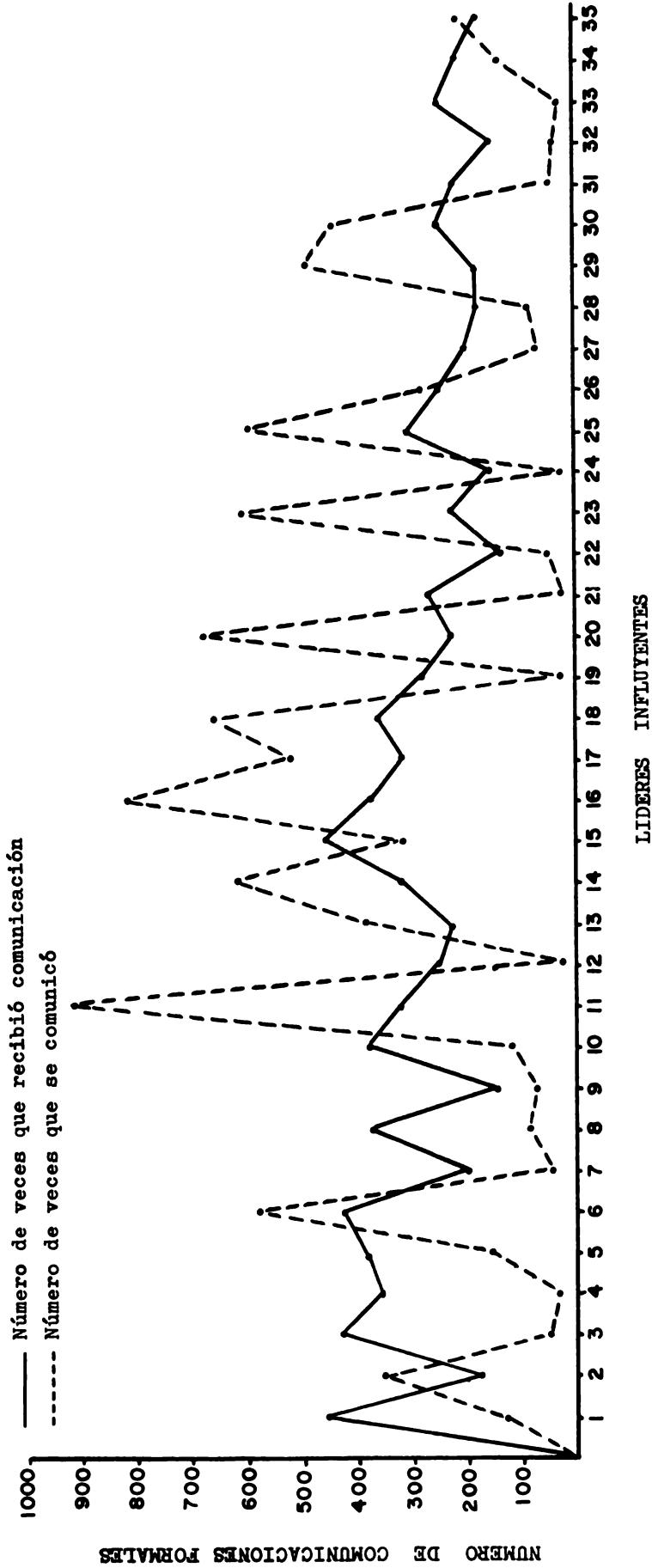


FIG. 5. Comparación entre el número de veces que recibió comunicación y el número de veces que se comunicó cada uno de los 35 líderes influyentes en las comunicaciones formales

Las Figuras 2, 3, 4 y 5, que corresponden a gráficos de las comunicaciones formales e informales, se utilizaron en este estudio para hacer algunas comparaciones. Se consideró que las distancias entre los líderes influyentes era uniforme, condición indispensable para poder unir los puntos de la distancia social entre líderes. Esto es un poco subjetivo si se considera que para medir distancias sociales se necesitaría utilizar otra u otras técnicas de investigación, lo cual no se trató de averiguar en el presente estudio.

Comunicaciones Formales e Informales entre los Sectores que Forman la Estructura del Sistema de Influencia

Para ver la interrelación que existe entre los líderes influyentes de los sectores político, económico y tradicional, se analizan ha continuación las interrelaciones de los 12 líderes más influyentes de la comunidad de Carrasquero.

Comunicaciones Informales

Las comunicaciones informales recíprocas entre los 12 primeros líderes más influyentes como puede apreciarse en la Figura 6, permiten decir que las interrelaciones de ellos son recíprocas entre los líderes de cada sector y entre los líderes de los tres sectores. Sólo existió un caso en el cual el líder número 2 del sector económico no se comunicó con los líderes números 12 y 5 del sector tradicional.

Se deduce de este análisis, que las comunicaciones informales dentro del grupo y entre los grupos es mutua y frecuente, formando un solo grupo de influencia.

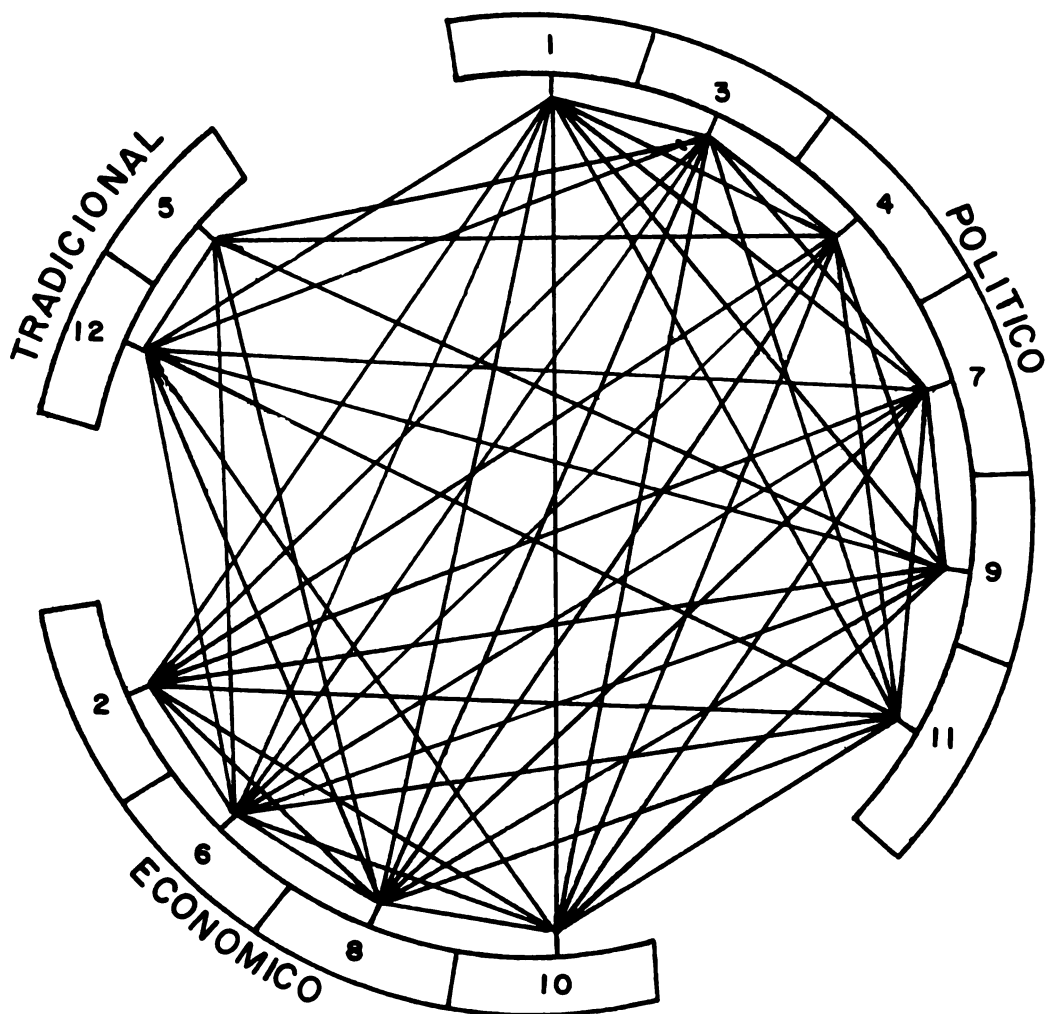


FIG. 6. Comunicaciones informales recíprocas entre los 12 líderes más influyentes en los sectores político, económico y tradicional

Comunicaciones Formales

Las comunicaciones formales recíprocas entre los 12 primeros líderes más influyentes (Figura 7), permiten decir, que las interrelaciones de estos 12 líderes influyentes es recíproca entre los líderes de cada sector y entre los líderes de los diferentes sectores.

Se exceptúa el caso del líder N^o 9 que no tiene comunicación con los líderes del sector al cual pertenece, ni con los líderes de los otros dos sectores. Esto se debe a que el líder citado, tiene comunicaciones informales con los líderes más influyentes, pero no tiene comunicaciones formales con ellos por ser líder de un partido político contrario al que pertenece los otros líderes. Sólo participa en las actividades de la iglesia y del partido al cual pertenece y no pertenece a ninguna otra agrupación.

En general los dos líderes del sector tradicional fueron los que tuvieron menos comunicación, especialmente el líder N^o 12 quien apenas tuvo comunicaciones con tres líderes.

Características Sociales Asociadas con los Líderes Influyentes

Las características sociales asociadas con los 35 líderes más influyentes de la comunidad de Carrasquero se relacionarán entre los líderes pertenecientes a los sectores político, económico y tradicional.

Características Demográficas y Personales de los Líderes

Las características de sexo, edad, instrucción terminada media, ingresos y número de organizaciones a las cuales pertenecen se comparan a continuación (Cuadro N^o 14).

Para la comunidad de Carrasquero, los datos de las características sociales, denotan que el grupo político además de ser el más numeroso (46

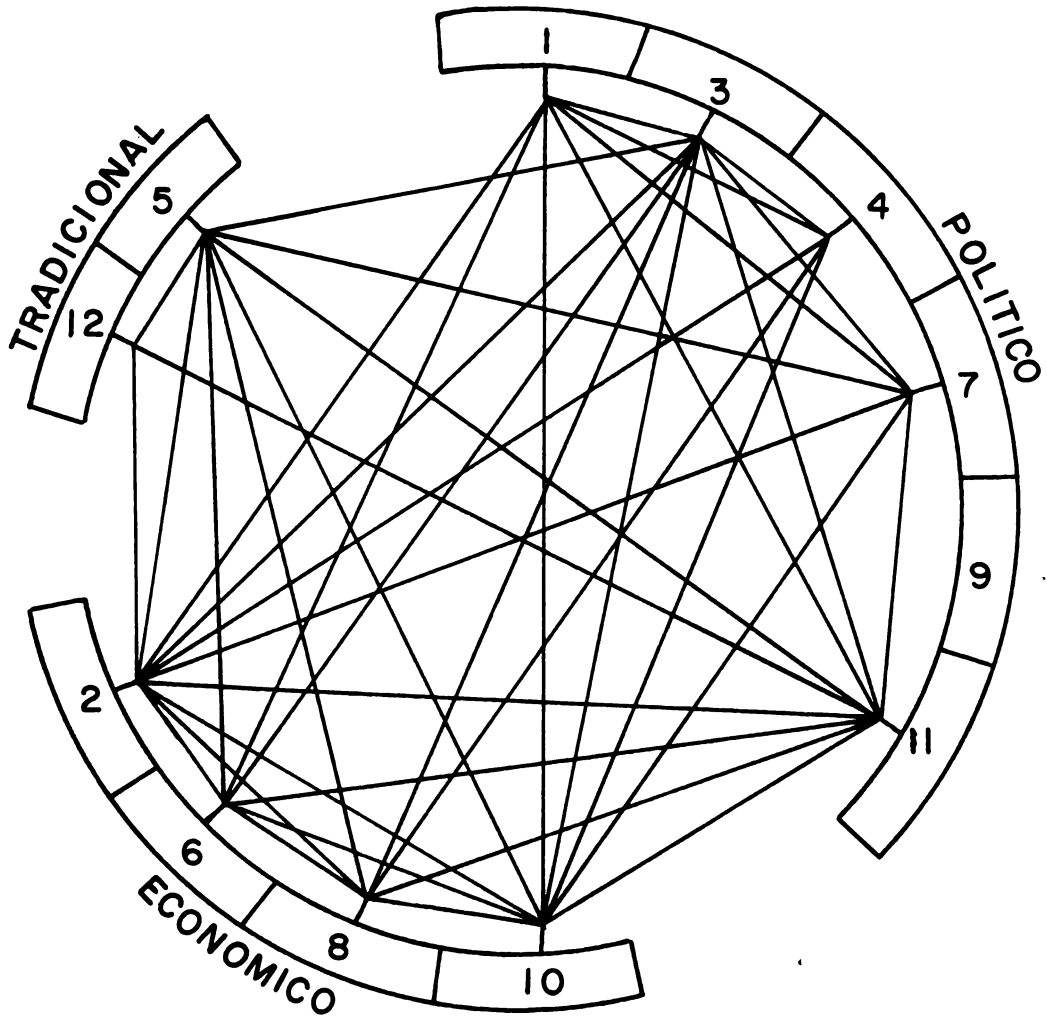


FIG. 7. Comunicaciones formales recíprocas entre los 12 líderes más influyentes en los sectores político, económico y tradicional

por ciento hombres y 11 por ciento mujeres), aventaja a los grupos económico y tradicional en instrucción media terminada, ingresos medios y número de organizaciones a las cuales pertenecen y también es un grupo más joven que el económico. Indudablemente este grupo debe ejercer una influencia mayor dentro de la estructura del sistema de influencia de la comunidad de Carrasquero.

Cuadro Nº 14 Características sociales de los influyentes de la comunidad de Carrasquero

Características		Políticos	Económicos	Tradicional
Sexo	M	46 Por ciento	29 Por ciento	-
	F	11 Por ciento	3 Por ciento	11 Por ciento
Edad Media		36.4	46.9	35
Instrucción Terminada Media		7.2	4.1	4
Ingresos medios (en Bs.)		1.521.00	1.218.00	1.450.00
Número de Organizaciones que pertenecen		3.1	2.7	2.7

Participación Formal de los Líderes Influyentes

Los líderes influyentes de Carrasquero desarrollan sus actividades a través de las agrupaciones formales, que para efecto de este estudio fueron clasificadas en organizaciones económicas, organizaciones sociales y organizaciones religiosas y cívicas (Tabla Nº 5).

Tabla No 5. Participación Formal de los 35 Líderes más Influyentes en las Organizaciones Económicas, Deportivas y Cívico-Religiosas

LIDERES INFLUYENTES	Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito	Sociedad Cooperativa Suministros Agrícola	Línea Transporte Colectivo Carrasquer	A G R O M A P A	Sindicato Agrícola	Sindicato Transporte	Club Deportivo Carrasquero	Club Deportivo Ricaurte	Club Juvenil Rómulo Gallegos	Religión Católica	Comité de Planes	Junta Comunal	Agrupación Amas de Casa	Club de Leones	Federación Venezo - lana de Maestros	Sociedad de Padres y Maestros	Partidos Políticos	Junta Pro-Fiestas	TOTAL DE TRASLAPE
1										x	x			x					5
2										x	x			x					6
3	x									x	x			x					7
4							x			x	x								7
5		x								x	x		x						3
6										x	x								4
7		x								x	x								2
8	x									x	x		x						3
9										x	x						x	x	5
10				x						x	x								2
11	x				x				x	x	x								4
12										x	x		x						7
13										x	x								3
14										x	x			x					1
15										x	x					x			4
16										x	x								2
17										x	x	x			x				2
18										x	x						x		3
19										x	x					x	x		2
20										x	x								4
21										x	x								2
22										x	x								1
23								x		x	x		x		x				3
24			x			x				x	x			x					3
25								x		x	x								3
26								x		x	x								3
27										x	x								2
28										x	x						x		2
29										x	x				x				1
30			x							x	x					x		x	5
31										x	x								3
32										x	x								3
33	x									x	x		x						1
34										x	x								3
35										x	x								1
	Total de Traslape de los miembros en las Organizaciones Económicas						Traslape en Organizaciones Deportivas			Total de Traslape de los Miembros en las Organizaciones Cívico-Religiosas						106			
	11						4			91									

De los resultados obtenidos de la tabla o matriz de participación formal, se desprende que los líderes influyentes de Carrasquero pertenecen a quince agrupaciones de la comunidad y a tres organizaciones fuera de ella.

Las organizaciones más numerosas (nueve en total) donde hay más participación de los líderes son las organizaciones religiosas y cívicas, con un total de 89 miembros que son líderes influyentes.

En las organizaciones económicas, hay poca participación de los líderes por ser éstas de reciente fundación y por encerrar más que todo grupos de ganaderos y agricultores de los cuales quedaron muy pocas personas como influyentes.

En las organizaciones sociales se encontró que hay poca participación de los líderes, lo cual se debe a que estos clubes sociales son solamente deportivos.

Utilizando la "Escala de Guttman" (*), para ver el grado de participación de las personas en las agrupaciones, se calificó a los líderes en cinco aspectos de participación. A cada grado de participación dentro de la organización se le dió un punto en la forma que sigue: 1 punto por pertenecer a la agrupación; 1 punto por ser miembro durante los doce meses del año; 1 punto por asistir con frecuencia a las reuniones de la agrupación; 1 punto por contribuir económicamente, y 1 punto por ser directivo de la agrupación.

De acuerdo con esta escala, los líderes obtuvieron el siguiente grado de participación (Tabla Nº 6).

* Escala tipo Guttman utilizada en el estudio social de Pejivalle, Costa Rica, por los estudiantes graduados del Departamento de Economía y Ciencias Sociales del IICA, dirigidos por el Dr. David Holden, 1964.

Tabla Nº 6 Grado de participación de los influyentes en las agrupaciones

Los más influyentes		Los menos influyentes	
Nº de orden	Grado de participación	Nº de orden	Grado de participación
1	20	18	13
2	17	19	19
3	30	20	8
4	21	21	4
5	22	22	13
6	9	23	13
7	9	24	12
8	20	25	16
9	9	26	7
10	16	27	7
11	34	28	4
12	16	29	18
13	4	30	11
14	17	31	13
15	11	32	4
16	4	33	11
17	12	34	5
17	271	17	173

De acuerdo con los datos obtenidos del grado de participación de los miembros en las agrupaciones, podemos observar que los 17 primeros líderes más influyentes obtuvieron 271 puntos contra 173 puntos obtenidos por los 17 líderes menos influyentes, o sea, un grado medio para los más influyentes de 15.9 contra un grado medio de 10.2 para los menos influyentes.

Esto nos permite decir que los líderes más influyentes tienen un promedio de participación más alto en las agrupaciones, que los líderes menos influyentes.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo general de este estudio es determinar la estructura del sistema de influencia de la comunidad de Carrasquero en Venezuela. Las conclusiones y recomendaciones deducidas de la presente investigación se sumarizan a continuación.

Conclusiones

1. El método reputacional utilizado proveyó un medio eficaz para determinar los líderes de la comunidad.
2. El estudio de la estructura del sistema de influencia determinó, que los líderes más influyentes están estructurados por un solo núcleo de personas, que forman un sistema cohesivo y solidario, que les permite decidir la política que se debe seguir en las diferentes fases de la comunidad.
3. Se aprecia por los datos obtenidos, que el grupo de personas más influyente está formado por el sector político.
4. La conclusión anterior es diferente a lo obtenido por los investigadores en los Estados Unidos y México, quienes encontraron que el sector económico es el más influyente.
5. Los datos permiten decir que no hay una integración entre la influencia política y económica dentro de sus actividades entre grupos.
6. De la estructura de comunicación obtenida se supone que las comunicaciones informales constituyen las interrelaciones más usadas.
7. Las comunicaciones formales e informales se producen frecuentemente

dentro de los sectores o sub-grupos y entre los sectores.

8. Las características sociales de ingresos, participación formal en agrupaciones, educación e instrucción terminada media del sector político, aventajan sensiblemente a las características sociales de los sectores económico y tradicional.
9. La participación social de los influyentes es mayor en las organizaciones cívicas que en las organizaciones económicas y sociales.
10. Los líderes más influyentes tienen mayor grado medio de participación en las agrupaciones formales, que los menos influyentes.

Recomendaciones

Se recomienda hacer estudios de la estructura del sistema de influencia en otras comunidades de Venezuela con características similares a las de Carrasquero con el fin de:

- a) Poder hacer comparaciones entre la estructura de influencia de diferentes comunidades y posiblemente relacionar las diferencias con las características de estas comunidades.
- b) Dar a conocer a los agentes de cambio los grupos de influencia, sus interrelaciones y características sociales asociadas, para que sirvan de posible instrumento en sus programas de acción.

RESUMEN

El estudio de la estructura del sistema de influencia de la comunidad de Carrasquero en Venezuela, fue un trabajo que proveyó datos y de aplicación práctica por los agentes de cambio.

Como meta se persiguió encontrar los líderes más influyentes a través de los cuales se encontró la estructura del sistema de influencia y las características sociales asociadas.

Para aclarar los conceptos de estructura del sistema de influencia, la influencia y el liderazgo se tomaron ideas de Fairchild para obtener definiciones adaptadas al estudio. Se consideró influencia como el grado de ascendencia personal que, medida a través de la opinión que las personas escogidas como jueces y líderes, tienen de las capacidades, derechos oficiales, éxitos alcanzados, prestigio y personalidad de otros individuos relacionados directa o indirectamente con ellos.

Se consultó los estudios más renombrados hechos sobre la estructura de influencia en los Estados Unidos y México, que fueron los hechos por Floyd Hunter, Boujean, Robert O. Schulze y Form y D'Antonio y, se hicieron comparaciones con los resultados de Carrasquero.

La investigación para determinar la estructura del sistema de influencia en Carrasquero, se hizo a través de entrevistas usando dos cuestionarios que sirvieron como guía y para recoger la información.

Un grupo de jueces y un grupo de líderes obtenidos a partir de los jueces, fueron entrevistados para obtener la lista de líderes más influyentes, utilizando preguntas sociométricas para obtener la opinión de los entrevistados.

La clasificación, codificación, tabulación y análisis de los datos

proveyeron los resultados que se indican:

- a) La técnica reputacional adicionada con preguntas sociométricas fue positiva para la determinación de líderes, existiendo un acuerdo en la nominación de personas por los jueces y por los líderes.
- b) Se encontró que la estructura del sistema de influencia estaba formado por un grupo de personas que son las que toman las decisiones en la comunidad. Dentro de este grupo, el sector político es más numeroso que los sectores económico y tradicional y tiene los líderes más influyentes, los cuales poseen las características sociales de ingresos, instrucción terminada media y participación formal en agrupaciones, más privilegiada.
- c) La estructura de comunicación dejó ver que las interrelaciones más frecuentes son las que se producen por medio de las comunicaciones informales, seguido en importancia por las formales y, que estas comunicaciones se producen dentro del grupo y entre los grupos de personas.
- d) Los líderes más influyentes tienen mayor promedio de participación en las agrupaciones formales que los menos influyentes.

De diez conclusiones obtenidas del estudio, sobresalió el hecho que el estudio de la estructura del sistema de influencia determinó, que los líderes más influyentes están estructurados por un solo núcleo de personas, que forman un sistema cohesivo y solidario, que les permite decidir la política que se debe seguir en las diferentes fases de la comunidad.

Se recomendó realizar estudios de la estructura del sistema de influencia en otras comunidades de Venezuela, con características similares a las de Carrasquero.

THE INFLUENCE STRUCTURE OF A VENEZUELAN COMMUNITY

Humberto Pérez Barboza

Thesis Summary for the Degree

Magister Scientiae

in the

Inter-American Institute of Agricultural Sciences of the OAS

Turrialba, Costa Rica

January, 1965

The purpose of this study was to determine the power structure of the community of Carrasquero in Venezuela. The study provided data that can be used in practical application by change agents.

The goal was to find the most influential leaders, through which the power structure and the associated social characteristics were determined.

The definitions of the concepts of power structure and leadership, were taken from Fairchild and adapted to the study. Influence was considered a degree personal power which was measured by the opinion of other persons selected as judges and leaders. These have official capacities, and the characteristics of success, prestige and personality.

Well known studies on power structure carried out in the United States and Mexico were consulted and compared with the results obtained in Carrasquero.

The determination of the power structure in Carrasquero was done through interviews. Two questionnaires were used which served as guides in collecting the information.

One group of judges and one group of leaders selected by the judges, were interviewed to obtain a list of the most influential leaders. This was made possible by employing socio-metric questions in order to get the opinion of the respondents.

The classification, codification, tabulation, and analysis of the data provided the results as follows:

- a) The reputational techniques added to socio-metric questions were useful in determining the leaders. There was agreement on lists of persons obtained from both the judges and the leaders.
- b) It was found that the power structure system was formed by a group of people who had the power to make decisions in the community. In this group, the political sector was larger than the economical and the traditional sectors and had the most powerful leaders. These possessed higher incomes, levels of education and formal participation in privileged groupings.

- c) The communication structure showed that the most common form of communication were those which were produced through informal relationships, which were followed in frequency by formal communication. All forms of communications were produced within groups and between groups.
- d) The most influential leaders had higher levels of participation in formal groupings than those less influential.

Of the ten conclusions obtained from this study, the most important was that the power structure is composed of a singly group of the most influential leaders. This group which forms cohesive system, permits them to decide the policy that should be followed in the different parts of the community.

It is recommended that this study of power structure be repeated in other similar communities of Venezuela

LITERATURA CITADA

1. AGGER, R. E. y GOLDRICH, D. Community power structures and partisanship. *American Sociological Review* 23(4):383-392. 1958. ✓
2. ARCE, A. M. *Sociología y desarrollo rural*. Turrialba, Costa Rica, Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, 1961. 131 p.
3. ARENSBERG, C. M. The community-study method. *American Journal of Sociology* 60(2):109-124. 1954. ✓
4. BOUJEAN, CH. M. Community leadership; a case study and conceptual refinement. *American Journal of Sociology* 68(6):672-681. 1963. ✓
5. D'ANTONIO, W. V. et al. Institutional and occupational representations in eleven community influence systems. *American Sociological Review* 26(3):440-446. 1961. ✓
6. EHRLICH, H. J. The reputational approach to the study of community power. *American Sociological Review* 26(6):926-927. 1961. ✓
7. FAIRCHILD, H. P., ed. *Diccionario de sociología*. Traducción y revisión de T. Muñoz, T. Medina E. y J. Calvo. México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1949. 317 p.
8. FORM, W. H. y D'ANTONIO, W. V. Integration and cleavage among community influentials in two border cities. *American Sociological Review* 24(6):804-814. 1959. ✓
9. FREEMAN, L. C. et al. Locating leaders in local communities: a comparison of some alternative approaches. *American Sociological Review* 28(5):791-798. 1963. ✓
10. HOLLNSTEINER, M. R. *The dynamics of power in a Philippine Municipality*. Manila, University of the Philippines, 1963. 227 p.
11. HUNTER, F. *Community power structure*. Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1953. 300 p.
12. KLAPP, O. E. y PADGETT, L. V. Power structure and decision-making in a Mexican border city. *American Journal of Sociology* 65(4):400-406. 1960. ✓
13. LINDZEY, G. y BORGATTA, E. F. Sociometric measurement. In _____' ed. *Handbook of social psychology*. Reading, Mass., Addison-Wesley, 1954. pp. 405-448.
14. LIPPITT, G. L. What do we know about leadership? In _____' ed. *Leadership in action*. Washington, D. C., National Training Laboratories, 1961. pp. 7-11. (Selected Readings Series Two)

15. MILLER, D. C. Decision-making cliques in community power structures: a comparative study of an American and an English city. *American Journal of Sociology* 64(3):299-310. 1958. ✓
16. POLSBY, N. W. The relevance of political theory to community power. In _____' *Community power and political theory*. New Haven, Yale University Press, 1963. pp. 3-13.
17. _____. Three problems in the analysis of community power. *American Sociological Review* 24(6):796-803. 1959. ✓
18. ROGERS, E. M. *Diffusion of innovations*. New York, Macmillan, 1962. 367 p.
19. ROSSI, P. H. *Community decision-making*. *Administrative Science Quarterly* 1(1):415-443. 1956.
20. SCHULZE, R. O. The role of economic dominants in community power structure. *American Sociological Review* 23(1):3-9. 1958. ✓
21. _____ y BLUMBERG, L. U. The determination of local power elites. *American Journal of Sociology* 63(3):290-296. 1958. ✓
22. VELUTINI, I. J. y ROMERO, S. A. *Estudio agrológico detallado de la zona de riego del Río Limón, Estado Zulia*. Venezuela, Ministerio de Obras Públicas, Dirección de Obras Hidráulicas, 1961. 140 p.
23. WARRINER, C. K. Leadership in the small group. *American Journal of Sociology* 60(4):361-369. 1955. ✓
24. WOLFINGER, R. E. Reputation and reality in the study of "community power". *American Sociological Review* 25(5):636-644. 1960. ✓

APENDICE I

Motivación

Motivación para Iniciar la Entrevista

Saludo y presentación en forma cordial y hacer una breve exposición del objetivo de la entrevista, que se regirá en todos los casos en la forma que sigue:

Soy un técnico del Ministerio de Agricultura y Cría, del Servicio de Extensión, programa que ustedes habrán podido conocer a través de la Agencia de Extensión Agrícola de Carrasquero.

Actualmente estoy iniciando un estudio en Carrasquero que consiste, en la determinación de las personas de mayor influencia (hombres o mujeres) en el pueblo y sus alrededores. Me refiero a aquellas personas que por su influencia y por sus dotes de buenos ciudadanos, ayudan y promueven el desarrollo del pueblo y de sus habitantes.

Los resultados del estudio permitirán a varias organizaciones que vienen trabajando en el pueblo de Carrasquero, intensificar su labor en base firme, haciendo que su ayuda a ustedes, sea positiva y a más corto plazo.

Contando con su colaboración y siempre con su consentimiento me permitiré hacerle algunas preguntas.

APENDICE II

Cuestionario para los Jueces y para las
Personas Citadas por los Jueces

CUESTIONARIO PARA LOS JUECES Y PARA LAS PERSONAS CITADAS COMO
LIDERES POR LOS JUECES

ENTREVISTA Nº _____

<u>Visitas</u>	<u>Fecha</u>	<u>Hora</u>	<u>Completado</u>
----------------	--------------	-------------	-------------------

Primera visita _____

Segunda visita _____

Tercera visita _____

OBSERVACIONES: _____

I. IDENTIFICACION

Nombre del entrevistado _____

Edad _____ Sexo _____ Estado Civil _____

Cómo se llama este lugar _____

II. PREGUNTAS SOCIOMETRICAS

1. a) Qué personas cree Ud. (hombres o mujeres), consideran las demás personas de Carrasquero, tienen mucha influencia sobre los demás, por el cargo oficial que desempeñan en la comunidad. Cite cinco personas por favor.

b) Ahora coloque en orden de mayor influencia a menor influencia a estas cinco personas citadas por usted.

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

2. a) Qué personas cree Ud. (hombres o mujeres) tienen mucha influencia sobre las demás personas del pueblo por ayudar a solucionar los problemas de la comunidad. Cite cinco personas por favor.

b) Ahora coloque en orden de mayor a menor influencia a estas cinco personas citadas por usted.

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

3. a) Qué personas cree Ud. (hombres o mujeres) tienen mucha influencia sobre las demás personas del pueblo por el éxito que han alcanzado en su trabajo (en su empleo o en su negocio particular). Cite cinco personas por favor.

b) Ahora coloque en orden de mayor a menor influencia a estas cinco personas citadas por usted.

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

4. a) Qué personas influyentes por su prestigio en la comunidad (hombres o mujeres) escogería usted, para formar una comisión que represente a la población de Carrasquero, ante el Gobernador del Estado, para conseguir algunas mejoras para el pueblo. Cite cinco personas por favor.

b) Ahora coloque en orden de mayor a menor influencia a estas cinco personas citadas por usted.

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

5. a) Qué personas cree Ud. (hombres o mujeres), tienen mucha influencia sobre las demás personas del pueblo por su personalidad. Cite cinco personas por favor.

b) Ahora coloque en orden de mayor a menor influencia a estas cinco personas citadas por usted.

1

2

3

4

5

APENDICE III
Cuestionario para los Líderes

CUESTIONARIO PARA LOS LIDERES

ENTREVISTA Nº _____

<u>Visitas</u>	<u>Fecha</u>	<u>Hora</u>	<u>Completado</u>
Primera visita	_____	_____	_____
Segunda visita	_____	_____	_____
Tercera visita	_____	_____	_____

OBSERVACIONES: _____

I. IDENTIFICACION

Nombre del entrevistado _____
Edad _____ Sexo _____ Estado Civil _____
Cómo se llama este lugar _____

II. INSTRUCCION

Qué grado de instrucción tiene usted? (año alcanzado).

Primaria _____
Secundaria _____
Universitaria _____
Especiales _____

III. STATUS OCUPACIONAL

Cuál es su ocupación actual? _____

IV. PARTICIPACION FORMAL

A cuáles organizaciones, clubes, sociedades cívicas o religiosas, etc. pertenece usted, en el pueblo o fuera del pueblo?

Nombre de la Organización	Lugar donde se reúnen	Miembro 12 meses	Asistió con frecuencia	Pagó cuotas		Directivo	
				SI	NO	SI	NO

V. COMUNICACIONES1. Comunicaciones formales:

Con qué regularidad tiene usted comunicaciones formales con las siguientes personas; en reuniones o conversaciones con comerciantes, finqueros, agricultores, autoridades gubernamentales o combinaciones de éstos, ya sea entre dos personas o varias personas; para tratar asuntos de negocios o problemas de la Comunidad.

NOMBRES	Se ha comunicado		Número de contactos en el mes.
	SI	NO	
Ciro León			
Libia de Flores			
Pedro Delgado			
Luis Granadillo			
José E. Lira			
Carmen Primera			

APENDICE IV

Tabulación para Calificación de Líderes

2. Comunicaciones informales:

Con qué regularidad tiene usted comunicaciones informales con las siguientes personas, ya sea cara a cara con buenos amigos familiares, en la calle, en fiestas, en visitas, que no sean para tratar asuntos de negocio o problemas de la comunidad.

NOMBRES	Se ha comunicado		Número de contactos en el mes.
	SI	NO	
Ciro León			
Libia de Flores			
Pedro Delgado			
Luis Granadillo			
José E. Lira			
Carmen Primera			
Antonio Quintero Parra			
José Chiquinquirá Meleán			
Víctor Eraclio Acevedo			
Rafael Mayor			
María Meleán			
Riquilda Labarca			
Felipe Urdaneta			
Romer Parra			
Valentín Sulbarán			
Ada Meleán			
Ciro Meleán			
Armando Abreu			
Rebeca Ríos de Mayor			
Amedé Brün			
Alberto Santander			
Antonio Ramón Semprún			
Zenaida de Delgado			
Rafael Ortiz			
Angel Flores			
Arnoldo Granadillo			

NOMBRES	Se ha comunicado		Número de contactos en el mes.
	SI	NO	
Gerardo Díaz			
Israel Villalobos			
Avilio Mayor			
Jesús Omar Beltrán			
Isabel de Beltrán			
José A. Mayor			
Gabriel Larreal			
Luis A. Ferrer			
Eduardo Parra			
Hugo Villalobos			
Jesús Delgado			
Ciro Bermúdez			
Manuel Leal			
María Ch. Mejías			

3. Comunicaciones escritas, formales e informales:

Con qué regularidad tiene usted comunicaciones escritas, formales e informales, con las siguientes personas, para tratar asuntos de negocios o problemas de la comunidad o simplemente para tratar asuntos familiares o de amistad.

NOMBRES	Se ha comunicado		Número de contactos en el año.
	SI	NO	
Ciro León			
Libia de Flores			
Pedro Delgado			
Luis Granadillo			
José E. Lira			
Carmen Primera			
Antonio Quintero Parra			
José Chiquinquirá Meleán			
Víctor Eraclio Acevedo			
Rafael Mayor			

NOMBRES	Se ha comunicado		Número de contactos en el año.
	SI	NO	
María Meleán			
Riquilda Labarca			
Felipe Urdaneta			
Romer Parra			
Valentín Sulbarán			
Ada Meleán			
Ciro Meleán			
Armando Abreu			
Rebeca Ríos de Mayor			
Amedé Brün			
Alberto Santander			
Antonio Ramón Semprún			
Zenaida de Delgado			
Rafael Ortiz			
Angel Flores			
Arnoldo Granadillo			
Gerardo Díaz			
Israel Villalobos			
Avilio Mayor			
Jesús Omar Beltrán			
Isabel de Beltrán			
José A. Mayor			
Gabriel Larreal			
Luis A. Ferrer			
Eduardo Parra			
Hugo Villalobos			
Jesús Delgado			
Ciro Bermúdez			
Manuel Leal			
María Ch. Mejías			

4. Medios de información:

De los siguientes medios de información cuáles utiliza usted para comunicarse con las personas o para obtener información sobre los problemas que a usted le interesan en su vida diaria.

Artículos en periódicos	_____
Revistas	_____
Radio	_____
Televisión	_____
Cartas	_____
Publicaciones técnicas	_____
Conversaciones en grupos	_____
Conversación individual	_____
Películas	_____

VI. INGRESOS

En forma aproximada cuántos son sus ingresos y de los familiares que viven con Ud. durante el mes?

VII. ACTITUDES E INTERESES

1. En qué actividades de mejoramiento de la comunidad participa usted?

2. Qué lugares, además de donde vive, visita con mayor frecuencia durante el año?

3. Con qué frecuencia sale Ud. de la comunidad?

Rara vez	<u> </u>
1 vez al mes	<u> </u>
1 vez a la semana	<u> </u>
Casi todos los días	<u> </u>

4. Cómo interviene usted en los problemas de la comunidad?

En comisiones	<u> </u>
Directamente	<u> </u>
Comisiones y Directamente	<u> </u>
No interviene	<u> </u>

APENDICE IV
Tabulación para Calificación de Líderes

APENDICE Nº 4

NOMBRE: _____

C / _____ /

ENCUESTA		PREGUNTA Nº					TOTAL
Nº	Nombre	Uno	Dos	Tres	Cuatro	Cinco	
1	José E. Lira	4	-	4	4	-	12
2	Angel Flores	4	-	-	3	-	7
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20	Obdulio Zeledón	-	-	-	-	-	
	TOTAL	8		4	7		19