



Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Facultad de Economía "Vasco de Quiroga"
División de Estudios de Posgrado

***Emprendimiento social para construir desarrollo local. El caso
de la Asociación Michoacana de Promotores de la Empresa
Social***

T E S I S

Para obtener el grado de

Maestra en Ciencias en Desarrollo Local

P R E S E N T A

Guadalupe Palacios Núñez

Directores de Tesis

Dr. Pablo Manuel Chauca Malásquez

Dr. Gabriel Jaime Vélez Cuartas

Morelia Michoacán, Febrero de 2011



Un agradecimiento muy especial a Gabriel Vélez Cuartas por su enorme dedicación, por enseñarme el valor de las Redes Sociales y por mostrarme el sentido del sinsentido.

Agradezco a las siguientes personas por el conocimiento que me aportaron, por sus fraternales muestras de solidaridad y por mostrarme que otro mundo es posible:

María Arcelia Gonzáles, José Luis Coraggio, Patricio Narodowski, Laura Collin, Luis Inacio Gaiger, Natalia Quiroga, Arturo Escobar, Daniela Soldano, Rodrigo Kataishi, Claudio Fardelli, Gabriel Yoguel, Carmen Mejía, Lourdes Cárcamo, Marcos Linares y Militza Wulschner.

Índice

Introducción	4
---------------------	---

PRIMERA PARTE. SOPORTE TEÓRICO

1. Del desarrollo al postdesarrollo	9
1.1. La construcción y deconstrucción del desarrollo	9
1.2. Cambiando el discurso, enfocando otras realidades: postdesarrollo	14
1.2.1. Cambio en la relación global/local	16
1.2.2. Cambio de sujetos	24
1.3. El rol del Estado posmoderno	26
1.3.1. Reconfiguración de las relaciones sectoriales	30
1.3.2. La importancia del Estado para el desarrollo local	32
2. La necesidad de enfocar el desarrollo desde una perspectiva estructural	35
2.1. Estructura, recursos tangibles e intangibles y su influencia estructural	36
3. La importancia de los recursos intangibles en la modificación de la estructura socioeconómica	47
3.1. Innovación social: nuevas formas de organización social que van más allá de lo local	48
3.2. Transferencia de conocimiento y mecanismos de reciprocidad: el valor de los bienes no rivales	54
4. Elementos e implicaciones del emprendimiento social	58
4.1. Empresa social desde el enfoque interorganizacional	63
4.2. Límites estructurales del emprendimiento social	72
5. Una perspectiva de la problemática del ámbito rural michoacano y sus consecuencias socioeconómicas	78

SEGUNDA PARTE. METODOLOGÍA

6. Herramientas metodológicas, fuentes de información y datos empleado	82
---	----

TERCERA PARTE. RESULTADOS

7. Descripción del estudio de caso	88
8. Emprendimiento social y desarrollo local	100
8.1. Construcciones sociales endógenas, el postdesarrollo como práctica social	101
8.2. Redes intersectoriales para el desarrollo: entre la reciprocidad, la redistribución y el mercado	106
8.2.1. Identificación de redes de innovación y transferencia de conocimiento	112
8.2.2. Reciprocidad como condición para la existencia de redes solidarias	121
8.3. Entre la rentabilidad y la misión social, implicaciones del estudio de caso para el emprendimiento social	125
8.3.1. Isomorfismo institucional ¿fortaleza o debilidad del emprendimiento social?	133
8.4. Capacidades para el desarrollo, el valor del emprendimiento social	140
Conclusiones	144
Bibliografía y otras referencias	148

Introducción

Las estrategias de desarrollo a lo largo de la historia han adoptado diferentes enfoques y escalas de acción. Después de años de aplicación de recetas para el desarrollo, hoy más que nunca se hace visible su incapacidad de lograr cambios estructurales significativos, en beneficio de los más desfavorecidos (Escobar, 1996). Los cambios socioeconómicos vertiginosos exigen una constante reestructuración de las formas como se analiza el desarrollo. Una de las grandes tareas en materia de desarrollo es poder determinar cómo se detona y funciona, con el fin de tomar acciones para potenciarlo.

El enfoque postestructural hace visible que no hay modelos replicables para solucionar problemas sociales. De ahí la importancia de lo local, pues se hace imperativo abordar el desarrollo como un proceso de construcción desde abajo, con el fin de no omitir condiciones únicas del contexto y de los sujetos. Esto lleva a la necesidad de utilizar enfoques teórico-metodológicos versátiles, desde la multidisciplina y desde la combinación de métodos cuantitativos y cualitativos, que permitan abordar el desarrollo local en contextos socioeconómicos diversos. Mostrar que esa versatilidad y flexibilidad puede obtenerse desde el enfoque del emprendimiento social, coadyuvado por otras disciplinas de las ciencias sociales, que profundizan en las diversas dimensiones de la estructura socioeconómica, es el propósito de la presente investigación. La intención es generar una propuesta para abordar el proceso de desarrollo, que permita visualizar los modelos construidos desde lo local¹. Esto dará la posibilidad a las instituciones encargadas del desarrollo de intervenir en cada contexto específico para potenciar las acciones de los sujetos locales.

Los sujetos en los que nos concentraremos serán los que pertenecen al tercer sector, por ser éste donde se ubica al emprendimiento social, y por considerarlos como actores con gran capacidad de modificar las macroestructuras en pro del desarrollo local. Nuestro interés en el tercer sector, no solo se debe a que se enfoca en las acciones creativas que realizan los sujetos de la sociedad civil, también a su capacidad de sinergizar a los diferentes sectores para distribuir recursos mediante la combinación de mecanismos de reciprocidad, mercado y redistribución. Dado que el Emprendimiento Social (ES) permite visualizar esa capacidad del tercer sector, se utiliza como una de las principales referencias teóricas para analizar el proceso de desarrollo local. Para mostrar el potencial de análisis que posee la combinación de métodos de

¹ Planteamiento del problema

investigación y de teorías multidisciplinarias para el desarrollo abordaremos un caso de estudio del ámbito rural michoacano. El caso de estudio no solo intenta respaldar la propuesta, también es el centro de análisis de la presente investigación, debido a que muestra formas innovadoras de organización.

Aunque nos centraremos en el rol de los actores del tercer sector, esto no quiere decir que se dejen de lado los actores de los otros sectores, ya que los sujetos construyen la estructura socioeconómica en interacción. En otras palabras, no se debe perder de vista que cada sujeto pertenece a organizaciones de diferentes sectores, cada una con intereses y funciones específicas, pero que se sinergizan para lograr objetivos en común. Estas pertenencias nos permiten identificar relaciones interorganizacionales e intersectoriales. Bajo este esquema se posibilita obtener estructuras fotografiadas a partir de la graficación de las relaciones, y describir interacciones en términos de intercambio de recursos entre las organizaciones, a través del análisis de redes sociales.

En este sentido, el caso de estudio muestra que las relaciones intersectoriales entre universidad, empresa, gobierno y tercer sector, han generado procesos de transferencia de conocimiento y tecnología. Esto ha permitido desarrollar capacidades en el sector rural michoacano. Aunque el análisis se hace desde un enfoque interorganizacional, se rescata al sujeto porque las organizaciones están conformadas por sujetos con capacidad de construir el desarrollo desde su autocomprensión de la realidad. Entonces se hace necesario considerar tanto su parte subjetiva como cognitiva, ya que los activos se asimilan de diferente manera dependiendo del contexto en el cual están embebidos los sujetos. Por tal motivo, uno de los ejes de análisis de la presente investigación es el papel de la información y el conocimiento para el desarrollo, sin dejar de lado el contexto cultural de los actores. La intención de analizar cultura y conocimiento en combinación es doble. Por un lado, se pretende resaltar el potencial de los activos intangibles para modificar las posiciones estructurales de los actores en desventaja; y por el otro rescatar la importancia de considerar la parte subjetivo-cultural de los procesos².

Cabe mencionar que la estructura teórica, metodológica y analítica del presente trabajo de investigación parte de la premisa de que el desarrollo local es un constructo social multidimensionalidad y como tal debe ser abordado desde un enfoque multidisciplinar (economía, sociología económica, antropología económica, geografía, ciencias políticas y

² Es importante recalcar que no se profundizará en el análisis de la combinación de estas dos variables (conocimiento y cultura). La intención es solo visibilizar su impacto a la hora de planear estrategias de desarrollo local.

administración). La compilación multi-teórica utilizada como soporte teórico pretende lograr un análisis integral de las relaciones estructurales en los diferentes niveles de complejidad que implica la estructura socioeconómica. Simultáneamente se intenta visualizar como esas relaciones dan pie a que emerja y evolucione el proceso de desarrollo³.

Con este fin, se ha estructurado este documento de la siguiente manera. El apartado uno contiene cinco temas que conforman el marco teórico. El tema uno, que lleva por título del desarrollo al postdesarrollo, tiene como finalidad exponer lo que se está entendiendo por desarrollo local. En este apartado se hace un análisis de las diferencias en la concepción del desarrollo de la modernidad y el desarrollo de la posmodernidad, rescatando los elementos que se consideran de mayor relevancia en la aplicación de estrategias de desarrollo: territorio, sujetos y Estado. La intención es clarificar como estos elementos, al concebirse de diferente modo desde la posmodernidad, dieron paso a las estrategias de desarrollo desde abajo.

El tema dos, se enfoca en la propuesta de analizar el desarrollo local desde un punto de vista estructural. Esto es porque se parte de la definición de desarrollo local como un proceso de transformación socioeconómico, que requiere del uso eficiente de recursos tangible e intangibles mediante una acción decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos locales, públicos y privados (Pike et al. 2006). Dado que son diferentes tipos de recursos y actores los que se conjugan en este proceso, para generar un campo de acción socioeconómico en constante transformación, se hace necesario analizar como circulan los recursos a través de las diferentes posiciones estructurales. Así mismo, al hablar de sujetos creadores de su propio desarrollo, es decir, de sujetos indeterminados capaces de influir en la estructura, se hace imperante abordar el desarrollo desde la complejidad de la dualidad estructural.

El tema tres, tiene como finalidad exponer el potencial de los activos intangibles (información y conocimiento) para modificar la estructura socioeconómica y generar desarrollo. Esto es porque estos activos tienen un costo de producción cero, por lo cual son susceptibles de transmitirse por redes de solidaridad, para generar capacidades entre los actores en desventaja. El caso de estudio demuestra que la transferencia de conocimiento e información están generando sinergias

³Objetivo general: Analizar el proceso de construcción del desarrollo local para esbozar una propuesta teórico- metodológica para abordarlo. Los objetivos específicos son: 1) Mostrar la utilidad de los análisis multidisciplinarios y la combinación de metodologías para el desarrollo. 2) Mostrar el potencial del Análisis de Redes Sociales para el desarrollo. 3) Mostrar la versatilidad del emprendimiento social como enfoque teórico para abordar los procesos de desarrollo desde abajo. 4) Demostrar, con el caso de estudio, el potencial que el emprendimiento social tiene para generar desarrollo. 5) Resaltar la importancia de la transferencia de conocimiento para el sector rural y su potencial para modificación la estructura socioeconómica.

intersectoriales y desarrollo en el ámbito rural. Más aun, las capacidades que se crean en los actores a partir de este tipo de activos, permiten potenciar los procesos de emprendimiento social y productivo, dándoles sustentabilidad en el largo plazo.

Después de exponer que se entiende por desarrollo local, así como sus implicaciones y una propuesta para abordarlo, en el tema cuatro se establecen los elementos del Emprendimiento Social (ES), que nos permitirán usarlo como enfoque para visualizar el proceso de desarrollo desde abajo. Una de las razones por las que se utiliza el ES como enfoque es porque nos permite hablar de desarrollo entendido como la generación de valor social, por las capacidades humanas que ayuda a crear y no como crecimiento económico. En otras palabras, es un desarrollo que es inherente a las vidas humanas que ayuda a mejorar. Los elementos que conforman el ES también nos posibilitan hacer una conjugación de diversos sujetos intersectoriales, que se relacionan de manera novedosa para transmitir recursos tangibles e intangibles. Las formas de relacionarse y las posiciones estructurales de los actores nos muestran las potenciales del tercer sector para generar desarrollo, teniendo como vinculador a la empresa social. La empresa social es otra forma de hacer negocios y de resolver problemas sociales, ante las falencias del mercado y del Estado, ya que combina mecanismos de reciprocidad, redistribución y mercado. Estas formas de relacionarse entre sectores generan innovación social, que da paso a otras formas de hacer economía, de resolver necesidades humanas básicas, y de organizar la sociedad.

En el tema cinco damos una mirada a la problemática del ámbito rural michoacano y sus consecuencias socioeconómicas, con el fin de contextualizar los problemas que dieron origen al emprendimiento social de nuestro estudio de caso y ver lo que se intenta resolver. En el tema seis se exponen la metodología que se utilizó y las razones de la combinación de métodos cualitativos y cuantitativos. En éste mismo apartado se propone el uso del Análisis de Redes Sociales (ARS) para el desarrollo local, por ser un instrumento con gran capacidad para estudiar los sistemas socioeconómicos. La forma de la red, la cantidad de conexiones y el tipo de recursos que circulan por ésta, ayuda a determinar las posiciones estructurales de los actores, los sectores a los que pertenecen, sus potencialidades en materia de desarrollo, así como sus limitaciones o constricciones. El énfasis que hacemos en el uso del ARS, como propuesta teórico-metodológica para abordar el proceso de desarrollo, es porque brinda la posibilidad de realizar análisis multidimensionales.

Con esto se pretende resaltar la idea de que el proceso de desarrollo no sólo puede ser visto a partir de otro tipo de modelos, sino que deben serlo. Esto permite el hallazgo de nuevos problemas y la construcción de salidas más creativas para el posicionamiento del desarrollo local. Visualizar las tendencias de la estructura relacional permitirá generar algunas conclusiones importantes sobre el proceso de desarrollo desde abajo. Esto facilitará que las instituciones encargadas de promover el desarrollo incidan para mejorar el desempeño estructural. En otras palabras, mejorar la eficiencia del sistema para ponerse de acuerdo frente a la relevancia de las acciones para el desarrollo y generar tendencias positivas en términos de adopción de relaciones que fomenten el mismo.

Finalmente, en el tema siete se hace una descripción del estudio de caso y en el tema ocho se realiza el análisis de la información. Cabe hacer la advertencia de que la presente tesis pretende esbozar la complejidad del desarrollo y no es una investigación exhaustiva de las áreas que se abordan. Por lo tanto, su utilidad podría radicar en señalar posibles campos y aristas de investigación, según sea el interés de cada investigador social y desde la disciplina a la que se prefiera dar mayor énfasis. Así mismo, pretende ser una sugerencia o una invitación a ver la riqueza explicativa que hay en la investigación multidisciplinaria, así como en el análisis de redes sociales como poderoso método de análisis en las ciencias sociales. En otras palabras, es una demostración general de las potencialidades de la combinación de metodologías y la hibridación de teorías para abordar las dimensiones del desarrollo local.

PRIMERA PARTE. SOPORTE TEÓRICO

1. Del desarrollo al postdesarrollo

Al hablar de postdesarrollo evidentemente se habla de un cambio de paradigma. El cambio de paradigma en materia de desarrollo trajo consigo cambios en lo que se debía entender por desarrollo, así como en la manera de concebir el proceso mediante el cual se consigue éste. Pero, ¿Cómo es que se llega a hablar de postdesarrollo? ¿En qué momento lo local se convierte en un elemento importante a la hora de concebir el territorio? ¿Por qué ahora cobran peso los agentes locales y pasan de ser objetos a ser sujetos que emprenden acciones para generar su propio desarrollo? Es posible encontrar las respuestas a estas preguntas revisando el discurso desarrollista que imperó durante la segunda mitad de siglo XX, sus implicaciones, críticas y caída de sus supuestos, es decir, su deconstrucción; para finalmente abordar el concepto de postdesarrollo.

Al dar respuesta a estas preguntas se pretende clarificar la importancia de lo local para el desarrollo, la reconfiguración de las relaciones de los actores de los diferentes sectores (empresa-gobierno-sociedad civil)⁴, pero sobre todo, la importancia que cobra el sujeto que emprende socialmente para realizar un cambio en sus condiciones de vida. Desde esta lógica, estaríamos abordando el desarrollo como una construcción social desde abajo. Así mismo, se pretende recalcar que el cambio de sujeto del desarrollo conlleva una modificación del rol del sector gubernamental y toda modificación ocasiona la alteración de la distribución de poder en la estructura.

1.1. La construcción y deconstrucción del desarrollo

Durante la Segunda Guerra Mundial la imagen de lo que sería el Tercer Mundo, desde la mirada de occidente, estaba determinada por consideraciones estratégicas, por el acceso a las materias primas y la integración de tales regiones a la estructura política y económica naciente. Se presentaba una reorganización de la estructura del poder mundial. El periodo de 1945-1995 vio

⁴ A lo largo del desarrollo de la tesis se pasa simultáneamente del análisis micro, al meso y macro; por lo cual, cabe mencionar que los niveles no son abordados por separado o secuencialmente, ya que se considera que los actores están inmersos en organizaciones, a las cuales pertenecen y representan. Las relaciones entre los actores son consideradas como vínculos entre los sectores, de ahí que no haya contraposición o exclusión entre el nivel micro y macro.

la consolidación de la hegemonía estadounidense en el sistema capitalista mundial. En 1948 se estableció un programa masivo de ayuda económica a Europa, que culminó con la formulación del Plan Marshall, el cual trajo grandes implicaciones en materia de desarrollo para el Tercer Mundo. Durante ese periodo, al Tercer Mundo se le pidió que privilegiara el capital privado, doméstico y foráneo, lo que implicaba crear “el clima adecuado”, incluyendo un compromiso con el desarrollo capitalista y el control del nacionalismo, la izquierda, la clase trabajadora y el campesinado.

La premisa básica de tal concepción de desarrollo era la creencia del papel de la modernización como única fuerza capaz de destruir supersticiones y relaciones arcaicas, sin importar el costo social, cultural y político. Solo mediante el desarrollo material podría producirse el progreso social, cultural y político. Esta opinión determinó la creencia de que la inversión de capital era el elemento más importante del crecimiento y el desarrollo. Pero se consideraba que estos países estaban atrapados en un “círculo vicioso” de pobreza y falta de capital, de tal modo que buena parte del “anheladísimo” capital tendría que llegar del extranjero (Escobar, 1996).

La guerra fría fue sin duda uno de los factores individuales más importantes durante la conformación de la estrategia del desarrollo. A finales de los cuarenta, la lucha real entre Oriente y Occidente se había desplazado al Tercer Mundo; el desarrollo se convirtió en la gran estrategia para promover tal rivalidad, y al mismo tiempo, impulsar los proyectos de civilización industrial. Desde la teoría del desarrollo económico de los años cincuenta hasta el “enfoque de necesidades humanas básicas” de los años setenta, que ponía énfasis en crecimiento económico per se como en décadas anteriores, la mayor preocupación de teóricos y políticos era la de los tipos de desarrollo a buscar para resolver los problemas sociales y económicos del “Tercer Mundo”. El desarrollo se había convertido en una certeza en el imaginario social. La realidad había sido colonizada por el discurso del desarrollo. Además de las luchas anticoloniales de Asia y África, y del creciente nacionalismo latinoamericano, existieron otros factores que dieron forma al discurso del desarrollo; entre ellos se hallaban la necesidad de nuevos mercados, el temor del comunismo, la superpoblación, y la fe en la ciencia y la tecnología (Escobar, 1996).

Producir más era la clave para la paz y la prosperidad, y la clave para producir más residía en una aplicación mayor y más vigorosa del conocimiento técnico y científico moderno. El desarrollo sería posible gracias a la industrialización y ésta se lograba con la ayuda exógena del Estado o la ayuda brindada por otros países. Se pensaba que nada impedía que las trayectorias de los

países convergieran hacia una estructura interna similar, se trataba de que los últimos alcanzasen a los primeros importando sus conocimientos técnicos y calificaciones (Narodowski, 2009).

A finales de la década de los ochenta, cuando se generaron grandes transformaciones políticas y sociales en el mundo, se manifiesta una promesa no cumplida que rompe con los paradigmas que habían predominado desde finales de la segunda guerra mundial y se inicia una reestructuración importante en la forma como el pensamiento analiza la sociedad presente (Ramírez, 2003). Esto ocurre cuando se hace evidente que la brecha entre los países que concentran el saber- hacer y los que dependen de ella es cada vez más grande. El discurso y la estrategia del desarrollo produjeron lo contrario: miseria y subdesarrollo masivo, explotación y opresión sin nombre. Basta una mirada superficial a los paisajes biofísicos, económicos y culturales de la mayor parte del Tercer Mundo para darse cuenta de que el desarrollo está en crisis, y que la violencia, pobreza y deterioro social y ambiental crecientes son el resultado de cincuenta años de recetas de crecimiento económico, "ajustes estructurales", macroproyectos sin evaluación del impacto, endeudamiento perpetuo, y marginamiento de la mayoría de la población de los procesos de pensamiento y decisión sobre la práctica social (Escobar, 1996:13).

Tras el desencanto del desarrollo, en la década de los noventa, desde la academia crítica, se hace la severa afirmación de que ha llegado la hora de redactar la esquila de defunción del desarrollo, lo cual trajo como resultado la producción de trabajos dirigidos a deconstruir el concepto y las prácticas de éste. En 1996 Escobar, uno de los principales críticos del desarrollo, señala que, para tal fin, analizar el sistema de relaciones recíprocas del desarrollo permite ver la creación sistemática de objetos, conceptos y estrategias. Dichas relaciones establecidas entre las instituciones, procesos socio-económicos, formas de conocimiento, factores tecnológicos, etcétera, definen las condiciones bajo las cuales pueden incorporarse al discurso objetos, conceptos, teorías y estrategias. Es decir, el sistema de relaciones establece una práctica discursiva que determina las reglas del juego: quien puede hablar, desde que punto de vista, con qué autoridad y según que calificaciones. En ese sentido, Naciones Unidas detentaba la autoridad moral, profesional y legal para nominar objetos y definir estrategias, junto con los organismos financieros internacionales que ostentaban los símbolos del capital y del poder. Esos principios de autoridad también concernían a los gobiernos de los países pobres con la autoridad política y a la posición de liderazgo de los países ricos que poseen el poder, el conocimiento y la experiencia para decidir lo que debía hacerse.

Dado que, como menciona Escobar, las relaciones de poder definen las condiciones bajo las cuales pueden incorporarse al discurso objetos, conceptos, teorías y estrategias, es importante recalcar que la propuesta de desarrollo como crecimiento económico se vinculaba de manera directa con el discurso de modernidad que venía elaborándose en las ciencias sociales. En esta concepción moderna del desarrollo, donde el positivismo, con diversos matices, continuaba impulsando una visión unilineal y homogeneizadora de las formas de organización social cada vez más ajustadas y dirigidas a la lógica racionalizadora eurocentrista, no había espacio para la diversidad de posibles caminos a seguir. En el discurso desarrollista se crean divisiones y clasificaciones que no sólo fortalecen el ejercicio del poder sino su diferenciación espacial, todo ello a través de la clasificación de primer y tercer mundo (Rosales, 2007).

Desde la lógica racionalizadora eurocentrista, los "problemas" del tercer mundo eran identificados progresivamente creando numerosas categorías del "cliente" (como "iletrados", "subdesarrollados", "malnutridos", "pequeños agricultores" o "campesinos sin tierra"), para tratarlas y reformarlas luego. Estos enfoques habrían podido tener efectos positivos como alivio de las restricciones materiales, pero ligados a la racionalidad desarrollista se convirtieron en instrumento de poder y control. Una vez que un problema era incorporado al discurso tenía que ser categorizado y especificado; es decir, algunos se especificaban en determinado nivel, como el local o regional, y se ejercían diversas formas de poder en cuanto clase, género, raza y nacionalidad; todo ello formaba parte de la teoría y la práctica del desarrollo. Empero, la exclusión más importante era lo que se suponía era el objeto primordial del desarrollo: la gente. El desarrollo era y sigue siendo en gran parte, un enfoque de arriba hacia abajo, etnocéntrico y tecnocrático que trataba a la gente y a las culturas como conceptos abstractos, como cifras estadísticas que se podían mover de un lado a otro en las gráficas del "progreso". El desarrollo nunca fue concebido como proceso cultural (la cultura era una variable residual, que desaparecería con el avance de la modernización), sino más bien como un sistema de intervenciones técnicas aplicables más o menos universalmente con el objeto de llevar algunos bienes "indispensables" a una población objetivo (Escobar, 1996).

Los aspectos que vinculan desarrollo y modernidad sirven para explicar su conexión con el territorio: la categoría de desarrollo materializa en la sociedad y en el territorio la posibilidad de alcanzar el metarrelato universal de igualdad, y por lo tanto de homogeneidad, que promueve la promesa modernizadora del capitalismo. El objetivo de la modernidad sería el de construir un mundo nuevo, que se daría sobre las bases de un contrato de igualdad entre los seres humanos, independientemente de su realidad social y territorial, sustentado en la necesidad de erigir un

mundo homogéneo, en donde no existan diferencias sociales y espaciales al interior de las naciones. La homogeneidad se entiende en este caso como un proceso tendencial de integración y subordinación de sociedades y territorios a los dictados del modelo capitalista de reproducción económica y reproducción social, que imperó en el mundo desde el siglo XVIII. En este sentido, se percibe la insistencia por erradicar las diferencias regionales que existían entre los países y al interior de ellos (Ramírez, 2003). El modelo de desarrollo desde sus inicios contenía una propuesta históricamente inusitada desde un punto de vista antropológico: la transformación total de las culturas y formaciones sociales de tres continentes de acuerdo con los dictados del primer mundo (Escobar, 1996).

Sin embargo, la modernidad, que sin duda se refiere al capitalismo, se implantó en América Latina con un retraso mayor que en los países desarrollados y bajo parámetros de dependencia y subordinación a las lógicas que los países del norte marcaban. La modernidad como promesa universal de transformación y el desarrollo entendido como el orden del progreso, tienen significados y realidades diferenciadas, dependiendo del momento en el que se instalan en un territorio dado, el tipo de país o región que lo adoptan y de las sociedades que las componen en su interior. La modernidad tiene contextos diferentes que es preciso tomar en cuenta, ya que no es lo mismo hablar de desarrollo diferencial entre naciones que del que se presenta entre regiones. Sin embargo, pareciera que éste se impuso bajo los mismos criterios de industrialización y progreso científico en los países sureños, copiando los criterios y parámetros de los norteros. La categoría desarrollo fue el medio por el cual el progreso sería subsumido al orden (Ramírez, 2003).

Esta necesidad de representar el mundo como una imagen moderna implicó una manera sin precedentes de objetivarlo. Los años ochenta presenciaron algunas reflexiones exhaustivas sobre los orígenes y evoluciones del campo de la economía del desarrollo. La declaración de la defunción del desarrollo y su replanteamiento están ligados sin duda a la defunción del nekeynesianismo y al ascenso del neoliberalismo en el mundo entero, lo cual generó un cambio estructural (Escobar, 1996).

El cambio estructural se da a nivel mundial en la manera de producir y también en las relaciones entre los actores entre sí y con el Estado. Se trata de una nueva fase de reestructuración tecnológica y organizativa que afecta tanto a las formas de producción y gestión empresarial como a la propia naturaleza del Estado y de la regulación socioinstitucional, así como al funcionamiento eficiente de cualquier tipo de organizaciones públicas o privadas. Es un proceso

de profundo cambio social, institucional y cultural que exige identificar las innovaciones radicales. Estos cambios estructurales son producto de la transición tecnológica, desregulación financiera, mayor apertura externa de todas las economías, bloques geoeconómicos, necesidad de ampliar los mercados y neoproteccionismo (Alburquerque, 1996).

1.2. Cambiando el discurso, enfocando otras realidades: Postdesarrollo

Con el cambio estructural y el rompimiento de paradigmas surge como concepto opuesto la posmodernidad, que no se erigió como una teoría unificada y coherente ante su oposición, sino que se presenta como un conjunto de posturas diversas que se dividen en dos posturas, donde una adopta un sentido pesimista de la modernidad donde esta no fue y se acaba; y otra optimista que argumenta una modernidad inconclusa que necesita ser replanteada; empero, ambas guardan una vinculación estrecha con concepciones sobre el territorio y las regiones. La posmodernidad, a diferencia de la modernidad, deja de lado el concepto de homogeneidad y considera la diferencia, prioriza el espacio sobre el tiempo, pone énfasis en el individuo más que en la sociedad y se preocupa por el aquí y el ahora, más que por el llegar a ser. La globalización, que comienza a verse como una consecuencia de la modernidad, también se divide en dos grandes posturas: la que se basa en las concepciones neoliberales de los hiperglobalistas y los políticos que tienen una concepción no espacializada; y la que intenta crear un nuevo proceso basado en el supuesto de que solo a través de una integración nacional y regional se puede hacer una sociedad más equitativa, construida a partir de una territorialización de los proyectos (Ramírez, 2003).

Dentro de la segunda postura se puede ubicar el análisis postestructuralista, que pone de manifiesto las formas de exclusión que conllevaba el proyecto de desarrollo, en particular la exclusión de los conocimientos, las voces y preocupaciones de aquéllos a quienes, paradójicamente, deberían beneficiarse del desarrollo: los pobres de Asia, África y Latinoamérica. Esta serie de análisis, más la evidencia del creciente descontento con el desarrollo en muchas partes del llamado Tercer Mundo, fue lo que dio lugar a que algunos teóricos sugirieran la idea del postdesarrollo. La deconstrucción del desarrollo, en otras palabras, llevó a los postestructuralistas a plantear la posibilidad de una "era del postdesarrollo". En ésta visión el desarrollo no toma lugar "únicamente bajo la mirada de Occidente", sino que se da una re-valoración de las culturas vernáculas y la necesidad de depender menos de los conocimientos de expertos, dando mayor importancia a los intentos de la gente común de construir mundos más humanos, cultural y ecológicamente sostenibles. La idea del postdesarrollo se refiere a la

necesidad de multiplicar centros y agentes de producción de conocimientos –particularmente, hacer visibles las formas de conocimiento producidas por aquéllos quienes supuestamente son los “objetos” del desarrollo para que puedan transformarse en sujetos y agentes (Escobar, 2005).

Para el postdesarrollo, la globalización no es la última etapa de la modernidad capitalista, sino el comienzo de algo nuevo. Es una era en la cual la acción y la reflexión individual son respaldadas por acciones colectivas. El desarrollo pasa a ser un proceso mediante el cual los sujetos pueden lograr mayor autonomía sobre la forma en que son representados y la forma en que pueden construir sus propios modelos sociales y culturales de modos no tan mediatizados por una espíteme y una historicidad occidentales (Escobar, 1996).

Sin embargo, como toda propuesta teórica metodológica, el postdesarrollo también tiene sus críticos, los cuales señalan que los postestructuralistas, al enfocarse demasiado en el discurso y la cultura, pasan por alto las condiciones materiales de la realidad social, tales como la pobreza, el capitalismo y otros. Aunado a esta crítica, se les imputa a los postestructuralistas el cargo de romantizar lo local y los movimientos sociales; con su posición romántica, neo-ludita y relativista. Así mismo, se considera que los proponentes del postdesarrollo no entienden el poder, pues tanto marxista como liberales consideran que el poder yace en lo material y la gente, no en el discurso. Para los críticos del postdesarrollo, las necesidades de la gente se ponen en juego al enfocarse en el análisis teórico (Escobar, 2005).

No obstante, para los postestructuralistas estos no constituyen argumentos válidos, ya que estos argumentos (marxista o liberal) se basan en la suposición que el discurso no es material y dicha suposición no alcanza a ver que la modernidad y el capitalismo son simultáneamente sistemas de discurso y de prácticas. Así mismo, al desdeñar la importancia de la cultura se habla “en nombre de la gente” desde la distancia de la academia o las ONG del desarrollo. Para los postestructuralistas y los críticos culturales, el comentario de “romantizar lo local” refleja el realismo crónico de muchos académicos que invariablemente tildan de romántica cualquier crítica radical de Occidente o cualquier defensa de “lo local”. Los proponentes de ésta nueva visión consideran que a la insistencia de muchos movimientos en cuanto a objetivos aparentemente más intangibles, yace una indicación de que la defensa de lo local y lo localizado no es sólo una búsqueda ingenua y romántica. Al decir los críticos del postdesarrollo que las necesidades se ponen en juego, demuestran la noción realista del cambio social que subyace al comentario.

En otras palabras, se habla de las “necesidades reales” de la “gente” como si esos términos no fueran problemáticos, como si el teórico supiera a priori lo que la gente necesita y desea. Pero aun las “necesidades materiales”, como lo plantearían los antropólogos, son culturalmente construidas, son asuntos de sentido, ya que hay una vasta diferencia entre satisfacer las necesidades materiales a través de una economía de mercado capitalista y hacerlo a través de prácticas e instituciones no-capitalistas. (Escobar, 2005).

Lo relevante para los propósitos de ésta investigación es destacar que el debate sobre el postdesarrollo ha ayudado a crear un ambiente que ha animado aproximaciones más eclécticas y pragmáticas. Si algo ha resultado claro de los debates en torno al postdesarrollo en la década del noventa, es una mayor disposición por parte de muchos autores de adoptar constructivamente elementos de diversas tendencias y paradigmas. Este es el caso particularmente en torno a una serie de cuestionamientos que incluyen los siguientes aspectos: la impugnación del desarrollo en espacios locales; la reconceptualización de movimientos sociales desde la perspectiva de redes y articulaciones locales/globales; un nuevo acercamiento entre economía política y análisis cultural en lo que concierne a asuntos de desarrollo (es decir, el hecho que algunos economistas políticos de orientación marxista también han comenzado a pensar la cultura como variable importante en sus análisis); y, el análisis de la relación entre desarrollo y modernidad como un modo de profundizar y llevar a cabo en mayor detalle las críticas culturales de los postestructuralistas sin pasar por alto las contribuciones de las críticas liberales y marxistas. Estas tendencias están produciendo un nuevo entendimiento en cuanto a cómo funciona y se transforma el desarrollo (Escobar, 2005).

1.2.1. Cambio en la relación global/local

En el estudio de la relación entre economía y territorio, durante muchas décadas predominó la propuesta de la economía espacial, la cual incorporaba al espacio como un problema de distancia entre el lugar de origen de la producción y los mercados, idea que continuó reproduciendo el concepto de economías de aglomeración. A finales de la década de los ochenta el estudio de los distritos industriales italianos, con base en la revisión de los trabajos de Marshall, inicio una nueva forma de analizar el crecimiento económico-territorial. Los trabajos de investigación de Piore y Sabel, resaltaron el carácter particular que las relaciones sociales espacialmente construidas en un contexto histórico-cultural proporcionan a la construcción de redes de producción industrial. En donde las relaciones sociales y la confianza han contribuido grandemente en la organización industrial de regiones “ganadoras” y existe un equilibrio entre

competencia y cooperación. En este sentido, cambia el énfasis de lo funcional a lo territorial, analizando la interrelación entre las instituciones, cultura, valores y relaciones sociales. El tema de la innovación entra de lleno con el GREMI con una perspectiva que rebasa el ámbito de la empresa para analizar el ámbito de la innovación como producto de un continuo intercambio y discusión de la información promovida por la cercanía espacial y cultural de las interrelaciones sociales históricamente integradas. Esta red de relaciones sociales es la responsable de la generación de un ambiente de confianza en donde los riesgos y los beneficios son compartidos por los miembros que la integran (Rosales, 2007).

El énfasis recae sobre las soluciones basadas en pequeñas empresas territorialmente localizadas y una esfera pública local, fundada sobre una cultura de identificación y sobre la confianza, para estimular la reorganización de las actividades antes realizadas por firmas multinacionales a partir de unidades semiautónomas, insertas en un contexto favorable. Por eso se afirma que la especialización flexible alienta la concentración geográfica de la actividad productiva, esto es, confía en el resurgimiento de economías regionales localmente integradas alrededor de sus especializaciones en productos particulares. Con la especialización flexible se reemplazaba al fordismo y se pretendía una reversión de las geografías de producción fordista tradicionales, las cuales estaban basadas en la jerarquía de comando nacional e internacional y en la distribución de tareas que asignan solamente funciones parciales a localizaciones individuales. La era de la producción flexible, en contraste, prometían un retorno a las autosuficientes economías regionales basadas en PyMEs, generando un nuevo equilibrio interregional virtuoso (Narodowski, 2009).

Sin embargo, las nuevas concepciones del territorio y las políticas que trataban de incidir en su aplicación no pudieron ser implementadas con éxito y por igual en los diferentes contextos territoriales del mundo. Esto se debió a la falta de consideración de la diversidad territorial, con contextos diferentes y realidades diferentes que es preciso tomar en cuenta; tal como lo señalan las críticas enumeradas por Amin en 1999, las cuales hacen hincapié en el hecho de que el planteo sólo diferencia por tamaño y tiene un escaso interés por los procesos sociales (Narodowski, 2009).

Aunado a esto, la concepción en la que se tenía al Tercer Mundo influía en las políticas de desarrollo que se dirigían a éste. Tal fue el caso de la *teoría del desarrollo económico* de Schumpeter, la cual se conocía en inglés desde 1934, y cuya influencia sorpresivamente pequeña se debió al énfasis de Schumpeter en el rol del empresario privado, pues, desde la

mirada de occidente, parecía impedir su aplicación a los países pobres, donde la capacidad empresarial se creía casi inexistente, a pesar de algunos argumentos contrarios. La supuesta falta de capacidad empresarial estaba influida por la percepción de los pueblos del Tercer Mundo como atrasados y hasta perezosos (Escobar, 1996).

Todo esto contribuyó a que las políticas públicas comenzaran a interesarse en las nuevas formas de conformación de la ciudadanía, no solamente restringida al ámbito político sino a todas las esferas de la acción social en donde los actores locales se encuentran en continua construcción de su entorno (Rosales, 2007). De esta manera, el análisis de las regiones nace como una categoría referente a una realidad que se manifestaba con visos de diversidad, que no estaban contemplados en los objetivos y las tendencias de generalización de grandes relatos de homogenización que la ciencia impérate buscaba (Ramírez, 2003).

La posmodernidad parte de una postura filosófica que supone la readecuación del tiempo y del espacio. Los posmodernistas reivindican la existencia de los otros que no aparecieron en la modernidad, favoreciendo la importancia de lo micro y dando énfasis a las diferencias, deconstruyendo la homogeneidad que prevaleció en los tiempos pasados de la modernidad. En la actualidad, las diferencias que se originan en las regiones, tanto en lo económico como lo político, social o cultural, constituyen el objeto mismo de la investigación regional. Es el posmodernismo el que pone en la punta de la lanza el análisis de las diferencias territoriales, lo cual impacta al entender los procesos territoriales, en la medida que es una metodología que da prioridad al análisis del espacio como elemento clave para comprensión de los acontecimientos o de los objetos que interpreta. La multiplicidad de componentes en el espacio, permite concebirlo como un elemento multidimensional, abierto y cambiante que redefine constantemente procesos y relaciones. El espacio y el poder son construcciones que pasan por la mediación de imaginarias representaciones, deseos y esperanzas. Se cambia de un discurso en el que el estudio de las relaciones se limitaba a la concepción marxista moderna basada en la sobredeterminación económica a una culturalista (Ramírez, 2003).

Sin embargo, aunque se resalta la importancia de lo local y lo cultural del territorio, se vuelve de suma importancia tomar en cuenta la relación entre lo local y lo global en el contexto de la existencia de una cultura mundializada que configura un "patrón" civilizatorio. En tanto mundialidad, engloba los lugares y las sociedades que componen el planeta tierra. Empero, como su materialización presupone la presencia de un tipo específico de organización social, su manifestación es desigual. Una cultura mundializada a traviesa las realidades de los diversos

países de manera diferenciada (Ortiz, 1996). En este sentido, a la hora de concebir el territorio y los elementos que lo componen, lo que más cuenta es investigar la articulación de las conversaciones locales con las "céntricas" (dominantes), incluyendo la relación entre las inscripciones del pasado y las prácticas del presente, entre el texto céntrico y las voces marginales. El centro y la periferia emergen entonces no como puntos fijos en el espacio, externos uno al otro, sino como zonas en continuo movimiento en la cual las prácticas de hacer conversaciones y economías se entremezclan, cambiando siempre sus posiciones relativas (Escobar, 1996).

Ramírez (2003) señala que se llega a un punto donde es preciso tener en cuenta que la modernidad tiene una forma concreta de adoptarse en el espacio y en el tiempo que no es igual para todos los países, naciones o regiones; por lo tanto se sostiene un referente territorial importante que es preciso tomar en cuenta en su introducción, y que tienen maneras de manifestarse específicamente. Dicho de otro modo, existen modos variados de transición a la modernidad que dependen del tiempo y la forma de adopción de las diferentes estructuras capitalistas y del carácter temprano o tardío de su establecimiento también diferencial, en espacios particulares. Existen diferentes escalas o niveles territoriales en que se organiza el desarrollo y la modernidad, que han sido estudiados como espacios independientes, pero que en ocasiones pueden y deben interrelacionarse y vincularse para conocer la dinámica propia de los procesos propios de las regiones o espacios específicos.

En este contexto, desde el análisis postestructural, los estudios de Pigg, citado por Escobar (1996), muestran los efectos de la introducción del discurso del desarrollo en lo local. Su interés es mostrar como las ideologías de la modernización y el desarrollo cobran eficacia en la cultura local, pese a que, el proceso no puede ser reducido a una simple asimilación o apropiación de modelos occidentales. Pigg muestra que por el contrario, lo que ocurre es una complicada hibridación de los conceptos del desarrollo, muy propio de la historia y cultura del país. La gente se mueve así entre dos sistemas de construir la identidad local: uno marcado por distinciones locales de edad, casta-etnia, género, propiedad y similares, y otro constituido por la sociedad nacional, con sus centros, periferias y grados de desarrollo. Pigg señala que el encuentro con el desarrollo no debería tomarse como el choque de dos sistemas culturales sino como una intersección que crea situaciones en las cuales las personas comienzan a verse de ciertas maneras. En el proceso las diferencias sociales comienzan a representarse en nuevas formas, incluso a pesar de que las formas prevalecientes no desaparecen, sino que adquieren nuevo significado.

La circulación y los efectos de los lenguajes del desarrollo y la modernidad en distintos lugares del Tercer Mundo son específicos para cada localidad, y se da de acuerdo con la historia de su integración a la economía mundial, la herencia colonial, los patrones de inserción en el desarrollo y otros factores similares. En otras palabras, el impacto de las representaciones del desarrollo es profundo en lo local, en donde los conceptos del desarrollo y la modernidad suscitan resistencia, o se adaptan a las formas locales, o bien se transforman y presentan una productividad cultural que exige una mejor comprensión (Escobar, 1996).

Escobar (1996) señala al respecto que Latinoamérica es caracterizada por un complejo proceso de hibridación cultural reflejada en las culturas urbanas y campesinas compuestas de mezclas socioculturales difíciles de discernir. Desde esta perspectiva, las distinciones entre lo tradicional y lo moderno, lo rural y lo urbano, pierden nitidez. La hipótesis que surge ya no es la de procesos generadores de modernidad que operan sustituyendo lo tradicional por lo moderno, sino la de una modernidad híbrida caracterizada por continuos intentos de renovación, por parte de múltiples grupos que representan la heterogeneidad cultural de cada sector y cada país. Ellos revelan el tráfico ineludible entre lo tradicional y lo moderno que dichos grupos tienen que practicar.

El análisis antropológico en términos de culturas híbridas lleva a reconceptualizar numerosas opiniones de aceptación general en materia de desarrollo. Más que verse eliminadas por el desarrollo, muchas "culturas tradicionales" sobreviven mediante su relación transformadora con la modernidad. En este sentido, Escobar señala que es necesario advertir que muchas veces el rigor de las condiciones de vida reduce la hibridación a adaptaciones a las condiciones de mercado cada vez más opresivas. La reconversión económica sobredetermina reconversiones culturales que no son siempre felices. Lo esencial en estos casos es el efecto mediador de los elementos nuevos entre lo nuevo y lo familiar, lo local y lo foráneo, cada vez más cercano. Esta hibridación cultural desemboca en realidades negociadas en contextos determinados por tradiciones, capitalismo y modernidad (Escobar, 1996).

En este contexto es que se comienza a considerar que la naturaleza de las alternativas, como problema de investigación y práctica social, puede vislumbrarse mejor desde sus manifestaciones específicas en lugares concretos. Se considera que "lo alternativo" siempre está allí, en el nivel local, que deben interpretarse mediante sentidos, herramientas y teorías nuevas. La traducción en términos teóricos y prácticos del Tercer Mundo tiene que encarar el reto de ver la teoría como un conjunto de formas de conocimiento en disputa, originadas en diversas

matrices culturales, y simultáneamente lograr que dicha teoría fomente intervenciones concretas por parte de los grupos en cuestión. La crisis de los regímenes de representación del Tercer Mundo exigió y aun exige nuevas teorías y estrategias de investigación. Las culturales híbridas o minoritarias son importantes porque de ellas pueden surgir otras formas de construir economía, de asumir las necesidades básicas, de conformarse como grupos sociales. La dispersión de las formas sociales producidas por la desterritorialización de la economía de la información dificulta las formas modernas de control. Esto brinda oportunidades inesperadas para que los grupos marginales construyan prácticas y visiones innovadoras desde lo local. Si bien es cierto que los modelos locales no existen en estado puro, sino en complejas hibridaciones con los modelos dominantes, ello no significa negar, sin embargo, que los pueblos modelan su realidad de modos específicos. Los modelos locales son constitutivos del mundo de la gente, lo que quiere decir que no pueden ser observados fácilmente por medio de la ciencia positivista objetivante (Escobar, 1996).

Las dimensiones territoriales regionales, nacionales y locales, más que estar contrapuestas son parte de la necesidad que se tiene de desagregar el territorio para conocer su especificidad y de ahí integrar nuevamente el todo que los une. El término local se usa para caracterizar unidades territoriales con escalas diferentes. La acepción económica está referida a que local se constituye en el ámbito que permite generar una estrategia para orientar un nuevo paradigma industrial o productivo a otra escala (Rosales, 2007). No solo hay que abandonar la idea de un modelo económico universal, sino que es necesario reconocer que las formas de producción no son independientes de las representaciones ("modelos") de la vida social en cuyo marco existen. Los postestructuralistas consideran que la reconstrucción del desarrollo tiene que comenzar, entonces, por un examen de las construcciones locales, en la medida en que constituyen la vida y la historia de un pueblo, esto es, las condiciones del cambio y para el cambio (Escobar, 1996).

Empero al hablar de construcciones locales, tenemos aquí una confrontación entre el poder local y el global, entre el conocimiento científico y el conocimiento popular. Escobar, en la *Invenición del Tercer Mundo*, señala que existen entonces dos niveles, dos vectores que deben considerarse al repensar el desarrollo desde la perspectiva económica. El primero se refiere a la necesidad de explicitar la existencia de una pluralidad de modelos económicos. Esto implica situarse en el espacio de las construcciones locales. Pero no es suficiente con ello. Aun si llegara a darse voz a las comunidades locales en el proceso de diseñar el desarrollo (¡hasta instancias del mismo Banco Mundial!), el proceso de inscripción no se detiene. Debe agregarse un segundo nivel. Hay que contar con una teoría de las fuerzas que impulsan la inscripción y mantienen en

su sitio el sistema de inscripción. Lo que es necesario estudiar en estos niveles son los mecanismos mediante los cuales el conocimiento y los recursos locales son absorbidos por fuerzas mayores (mecanismos como el intercambio desigual y la extracción de excedentes entre centro y periferia), y, en contraposición, los modos en que las ganancias e innovaciones locales pueden preservarse como parte del poder económico y cultural local (Escobar, 1996).

Visto desde la perspectiva local, ello significa investigar como las fuerzas externas- el capital y la modernidad, en general-son procesadas, expresadas y reformadas por las comunidades locales. Se requiere de un análisis de la dinámica capitalista que circunscribe a las construcciones culturales locales, que debe explicar tanto las nuevas formas de acumulación de capital como los discursos y practicas locales mediante las cuales se organizan necesariamente las formas globales. La persistencia de modelos híbridos y locales muestra como las comunidades locales aportan sus recursos materiales y culturales para resistir su choque con el desarrollo y la modernidad. Hace visibles las construcciones locales y al mismo tiempo proporciona criterios generales para construir órdenes alternativos del desarrollo dentro de la economía capitalista mundial (Escobar, 1996).

Pero entonces, ¿Cómo se debe entender un desarrollo basado en lo local? Entre las diversas definiciones, una característica esencial es la participación de la sociedad civil en la toma de decisiones a través de las cuales se definen los objetivos, los instrumentos, los medios y los compromisos de los sujetos implicados en la promoción del desarrollo de un territorio. El desarrollo local es una vía intermedia entre una orientación de política territorial y un sistema de gestión del poder local orientado al desarrollo del territorio. Aunque lo local se identifica con el territorio, sus límites no son datos, se trata del lugar como espacio de planificación, con modalidades distintas de acuerdo con sus tradiciones histórico políticas. Se dice que lo local corresponde a un recorte territorial cualquiera, delimitado a partir de una característica electiva que define la identidad de ese recorte; el recorte de lo local depende tanto de una visión subjetiva como de los criterios de agregación (Rosales, 2007).

En el posicionamiento en escalas o jerarquías, los agentes-procesos diferenciados tienen cada uno una ubicación específica en el territorio en donde se insertan. La ubicación de agentes-procesos es mucho más que en un problema de óptica o de localización, de acercamiento o alejamiento, ya que se considera un elemento metodológico en su identificación, que sin duda tiene connotaciones analíticas, estratégicas y políticas. Cada escala se presenta como el punto de vista a partir del cual podemos abordar un proceso determinado dentro de un conjunto

(Ramírez, 2003). Es importante recalcar que dentro de la visión del desarrollo local no existe una oposición inmanente entre local/nacional/global; ya que la mundialización de la cultura, y en consecuencia del espacio, debe ser definida como transversalidad, pues tanto lo nacional como lo mundial sólo existen en la medida en que son vivencias. La mundialización de la cultura nada significaría si existiesen apenas como ideologías, eso es, como concepciones del mundo articulado exclusivamente a los intereses políticos y económicos. Para tornarse cultura (en la cual están inscritos esos intereses), debe materializarse como cotidianeidad. Lo cotidiano, no el tributo al "Ser" local idealizado muchas veces como sinónimo de auténtico, es el presupuesto de la existencia de cualquier cultura. La modernidad-mundo sólo se realiza cuando se "localiza", y confiere sentido al comportamiento y la conducta de los individuos. En este sentido, la oposición entre mundial/nacional/local es un falso problema, lo cual queda aclarado con la idea de transversalidad (Ortiz, 1996).

Una primera implicación de la idea de transversalidad está en la constitución de "territorialidades" desvinculadas del mundo físico. Si se toma el vector de la mundialización en su articulación interna, es posible discernir un conjunto de reajustes espaciales que ya no se circunscriben a los límites de la nación o las localidades. Comportamientos, en relación con el consumo y la manera de organización de la vida, son análogos en los diferentes países. El concepto de desterritorialización nos obliga a enfocar el espacio independientemente de las restricciones impuestas por el medio físico. Sin embargo, es necesario entender que toda desterritorialización es acompañada por una re-territorialización. Pero no se trata de tendencias complementarias o congruentes; estamos ante un flujo único. La desterritorialización tiene la virtud de apartar el espacio del medio físico que lo aprisiona, la reterritorialización lo actualiza como dimensión social, lo "localiza" (Ortiz, 1996).

Local, nacional y mundial deben ser vistos en atravesamiento. El lugar sería entonces el entrecruzamiento de diferentes líneas de fuerza en el contexto de una situación determinada. Se entrelazan de formas diversas, determinando el cuadro social de las espacialidades en su conjunto. Situación que varía según los contextos y, sobre todo, en función de la prevalencia, o no, de determinados requisitos tecnológicos y económicos. Tanto lo nacional y como lo local están penetrados por la mundialización, pero como la base material de la modernidad-mundo es desigual, y la expansión de la cultura debe obligatoriamente tener en cuenta la diversidad de los pueblos, su conjunción sólo ocurre de modo diferencial. La importancia de lo local estriba en que el lugar es el espacio de esa diferencialidad (Ortiz, 1996).

Finalmente, es importante rescatar que a la hora de concebir el espacio, la modernidad es quizá la primera civilización que hace de la desterritorialización su principio. Es des-centrada, lo que no significa decir fragmentada. La fragmentación implica ausencia de un orden colectivo, el descentramiento señala otro tipo de orden social y privilegia la deslocalización de las relaciones sociales. La movilidad de la fuerza de trabajo, de los individuos, de las informaciones, de las mercancías, implica que los individuos poseen referencia pero no propiamente raíces que los fijen físicamente al "milieu". La posmodernidad-modernidad radicalizada- subvierte las jerarquías reconocidas hasta entonces. Integración, territorialidad, centralidad, como premisas, difícilmente pueden ser reproducidas del modo en que fueron postuladas anteriormente. A partir de la globalización, la propia noción de espacio se transforma. Se construye así un circuito, un conjunto de símbolos, que unifica grupos y conciencias separados por las distancias y las nacionalidades (Ortiz, 1996). Este hecho genera la posibilidad de emprender nuevas formas de desarrollo desde lo local, en un mundo globalizado. Hoy la relación local-nacional/global exige una transformación profunda en la subjetividad de los actores, en su capacidad de abrirse al mundo y en la re-contextualización de sus relaciones.

1.2.2. Cambio de sujetos

A lo largo del análisis posestructuralista sobre la bibliografía del desarrollo que Escobar realiza en *La Invención del Tercer Mundo*, queda evidenciada la perpetuación de la idea hegemónica de la superioridad de occidente, para la cual existe una verdadera subjetividad subdesarrollada en los individuos dotada con rasgos como la impotencia, la pasividad, la pobreza y la ignorancia, por lo común de gente oscura y carente de protagonismo como si se estuviera a la espera de una mano occidental (blanca), y no pocas veces hambrienta, analfabeta, necesitada, oprimida por su propia obstinación, carente de iniciativa y de tradiciones. Esta imagen también universaliza y homogeniza las culturas del Tercer Mundo en una forma ahistórica. Sólo desde una cierta perspectiva occidental tal descripción tiene sentido; su existencia constituye más un signo de dominio sobre el Tercer Mundo que una verdad acerca de él. El despliegue de este discurso en un sistema mundial donde occidente tiene cierto dominio sobre el Tercer Mundo tiene profundos efectos de tipo político, económico y cultural, que se han hecho evidentes. La producción de discurso bajo condiciones de desigualdad en el poder es lo que Mohanty y otros denominan "la jugada colonialista". Jugada que implica construcciones específicas del sujeto colonial/tercermundista en/ a través del discurso de maneras que permitan el ejercicio del poder sobre él (Escobar, 1996).

En la actualidad, después de hacer evidentes estos erróneos supuestos desarrollistas, cuando se ha pasado de la concepción de desarrollo como crecimiento económico a la propuesta de las capacidades humanas, se parte de un marco filosófico en donde se recupera la perspectiva ética de convivencia humana, concibiendo a las personas no como medios para alcanzar el desarrollo sino como fines en sí mismos, de esta forma se ha dado la apertura de la construcción de los mecanismos de participación social para promover el desarrollo así como la creciente consideración de elementos subjetivos, en oposición a los estudios cuantitativos (Rosales, 2007).

Son ahora los actores como sujetos individuales los que pueden cambiar las tendencias y los caminos de su propia vida, si actúan con eficiencia y orientados hacia la demanda de la globalización. Para que diferentes actores sean identificados con el sujeto del proceso mediante formas diferentes que adoptan al interior de su desarrollo es necesario recuperar la importancia de los diferentes agentes y agencias que intervienen a nivel del territorio nacional, y la del Estado como agente que liga diferentes actores, el cual, es un tema importante para eliminar la neutralización del proceso y dar una concepción espacial más comprensiva (Ramírez, 2003). Es así que el término *agency*, tan usado en la actualidad, pretende destacar la capacidad de obrar de los seres humanos, enfatizando que no son receptores pasivos de una acción sino sus creadores; esto es, los agentes de la acción bajo estudio (Gough, 2003).

En el postdesarrollo el papel del sujeto no es el mismo que se tenía bajo las concepciones desarrollistas vinculadas al crecimiento económico. La principal diferencia respecto a los actores reside en que para el desarrollo local se trata del crecimiento y la especialización de las capacidades humanas, mientras que para el desarrollo económico el foco está en la acumulación y el progreso técnico. Ahora, el territorio es considerado como una construcción social, que lo hacen poseedor de características únicas (Rosales, 2007). La sugerencia de tener en cuenta los propios modelos de la gente no es solamente políticamente correcta. Por el contrario, constituye una alternativa filosófica y políticamente acertada. Filosóficamente, obedece al dictamen de la ciencia social interpretativa de tomar a los sujetos como agentes de autodefinition cuya práctica está determinada por su autocomprensión (Escobar, 1996: 197). De ahí que el emprendimiento social, que se abordará más adelante en éste texto, sea tan importante en materia de desarrollo en la actualidad.

1.3. El rol del Estado posmoderno

La política social latinoamericana, desde una perspectiva histórica, en las últimas décadas del siglo XIX fue “el Estado clásico”, seguido de un “Estado social” o desarrollista con sesgos corporativistas. En la década de 1990 surge el “Estado neoclásico”, como consecuencia de la atribución de la crisis de los 80 al agotamiento del modelo desarrollista cepalino, que incluía una fuerte y amplia presencia estatal. La nueva misión del Estado latinoamericano consistiría en reducir su peso fiscal y financiero relativo, y transferir responsabilidad y liderazgo a las fuerzas civiles y del mercado. Aquello que podía ser eficientemente gestionado por los actores privados debía ser transferido a éstos a través de cuasimercados, sustituyendo servicios públicos por servicios privados con regulación estatal. Otros servicios puntuales debían gestionarse de modo asociado con fuerzas civiles y gobiernos locales, presuponiendo que la transferencia de la política social a los gobiernos subnacionales y al tercer sector aumentaría su eficiencia y transparencia. De este modo se amortiguarían los impactos indeseados de la reconversión macroeconómica (Andrenacci, et al 2006).

Este hecho encuentra sus bases materiales en dinámicas ya muy conocidas: una fuerte oleada de transformaciones técnicas y tecnológicas lanzadas como salida de la crisis de rentabilidad de los años setenta; un proceso de sobrecapitalización productiva llevada a cabo limitando los procesos de redistribución social; una relocalización de los elementos productivos de las plantas industriales a lo largo de todo el planeta y, a la vez, la flexibilización de la propia estructura espacial y organizacional de las empresas, utilizando disposiciones en red o de máxima descentralización. Estos procesos de flexibilización tecnológica han venido acompañados de flexibilización jurídica y social que apunta a una reconstrucción de los modos de regulación y reproducción social. Estos modos de regulación postfordistas/postmodernos generan lógicas de actuación e imaginarios sociales cada vez más particulares y específicos para los distintos grupos sociales, ya que con el proceso de reconstrucción productiva y las empresas flexibles de contornos muy desdibujados, el capital no acepta las restricciones que le impone el Estado social a la acumulación. Esto, aunado a lo anterior, lleva al Estado a reestructurarse y cambiar su papel, lo cual hace reformándose a nivel mundial (Alonso, 1999).

La forma más completa del reformismo político fue, en los países centrales del sistema mundial, el Estado de Bienestar y, en los países periféricos y semiperiféricos, el Estado desarrollista. Si durante la vigencia del reformismo, el Estado fue el sujeto de la reforma y la sociedad su objeto, ahora que el Estado se ha convertido en objeto de reforma ¿Quién es el sujeto de la reforma?

¿Será que la reforma del Estado deshace la distinción hasta ahora vigente entre Estado y sociedad? La cuestión gira en torno a la función que puede desempeñar el llamado tercer sector en la reforma del Estado, en términos de ingeniería institucional (Santos, 2003). En este sentido, cabe destacar tres elementos clave de las reformas de política social de los últimos veinte años: la desestatización, la descentralización y la focalización bajo la lógica de proyectos. La desestatización implicó la transferencia parcial o total de responsabilidades del Estado a actores privados (empresas y organizaciones no gubernamentales y comunitarias); la descentralización produjo una reorganización de los servicios públicos y sociales que favorecen el crecimiento de la responsabilidad relativa de los Estado subnacionales; y la focalización implicó un cambio de objetivo de la política social, del ciudadano como receptor por derecho, al grupo o zona de riesgo como receptor por derecho y como receptor estratégico (Andrenacci, et al 2006).

Empero, ésta “descentración” del Estado significa no tanto su debilitamiento como sí un cambio en la naturaleza de su fuerza. El Estado pierde el control de la regulación social, pero gana el control de la metarregulación, es decir, de la selección, coordinación, jerarquización y regulación de aquellos agentes no estatales que, por subcontratación política, adquieren concesiones de poder estatal. La naturaleza, el perfil y la orientación política del control sobre la metarregulación se constituyen así en el principal objeto de la actual lucha política. Esta lucha se produce en un espacio público mucho más amplio que el espacio público estatal: un espacio público no estatal del que el Estado no es sino un componente más, si bien destacado. Las luchas por la democratización de este espacio público tienen así un doble objetivo: la democratización de la metarregulación y la democratización interna de los agentes no estatales de la regulación. En esta nueva configuración política, la máscara liberal del Estado como portador del interés general cae definitivamente. El Estado se convierte en un interés sectorial sui generis cuya especificidad consiste en asegurar las reglas del juego entre los distintos intereses sectoriales. En cuanto sujeto político, el Estado pasa a caracterizarse más por su emergencia que por su coherencia. De ahí que pueda concebirse como un “novísimo movimiento social” (Santos, 2003).

Estos cambios en la manera de relacionarse del Estado traen consigo la tendencia realmente compleja de reconstruir ciudadanías locales tanto en el ámbito ciudadano como en el nivel región, precisamente porque la globalización absoluta genera una falta de identificación y una desprotección social, que hace que se refugien las demandas ciudadanas en elementos políticos e institucionales más próximos, como pueden ser las regiones. La nueva regionalización de la condición ciudadana produce que los resultados concretos de cada situación social dependan más de las ventajas económicas y políticas conseguidas por los territorios y ciudades en

competencia supranacional, que de los elementos de unificación nacional derivados de los modelos de ciudadanía social pública. La globalización no sólo tiene, por tanto, efectos económicos o competitivos en las puras estrategias mercantiles de las empresas, también posee efectos reales sobre la estructura de clases y sobre su equilibrio político en territorios concretos. Lo anterior conlleva un vaciamiento del Estado en cuanto a sus posibilidades reales de actuación. Contemplamos una severa transformación en las políticas de intervención del Estado contemporáneo. Así, estamos pasando de una preponderancia de políticas de intervención abiertamente desmercantilizadoras⁵ a políticas estatales remercantilizadoras, generadoras de las bases y los medios de rentabilidad para el sector privado (Alonso, 1999).

Ahora bien, como se mencionó anteriormente, ésta descentración del Estado va acompañada de la desestatización y la focalización, lo cual dio una recomposición de los vínculos del Estado, el mercado y la sociedad civil, generado por un nuevo arte de gobernar mejor conocido por el nombre de Desarrollo Humano materializado en las políticas sociales adoptadas a partir de los noventa. Estas políticas de desarrollo tratan de promover mecanismos que fortalecen capacidades por medio del incentivo a la participación, la capacidad para la gestión y el reforzamiento de las redes primarias de convertir "activos" (recursos del grupo objetivo) en satisfactores de sus necesidades. Esto requiere de una revalorización y economización de las relaciones de reciprocidad no mercantiles, menos institucionalizadas a nivel local, como la autoayuda, por medio de un proceso de asignación de valor económico a estos vínculos, denominados en el sistema discursivo del Desarrollo Humano como capital social. Por ello se promueve la comunidad como lugar de su realización. A la par, la desgubernamentalización se da cuando se produce un desplazamiento del control ejercido por las instituciones estatales hacia las instituciones denominadas, justamente, no gubernamentales. Lo que antes era público estatal pasa a ser privado y transferido a las "energías solidarias" de la sociedad civil (Álvarez, 2002).

Con la desestatización cambia el papel que juegan los antes receptores pasivos de las políticas de desarrollo, pues con la participación que promueve el desarrollo humano de los noventa, la representación de los pobres cambia. Ahora se valoran sus "potencialidades" y algunos comienzan a ser considerados creativos e inteligentes para generar recursos y subsistir de forma autogestionada (emprendimiento social). La participación ahora es percibida como un

⁵Cabe aclarar que, en la teoría del Estado, la desmercantilización se refiere al grado en que ésta permiten a la gente que sus niveles de vida sean independientes de las puras fuerzas del mercado. Se produce cuando se presta un servicio como asunto de derecho y cuando una persona puede ganarse la vida sin depender del mercado (Esping-Andersen, 1993).

instrumento de mayor "eficacia". Se dice que permite mayor conocimiento de los problemas locales y que sirve como insumo para los técnicos nacionales e internacionales y que genera redes de relaciones "esenciales" para el éxito de los programas, viabilizando la cooperación a nivel local para brindar la necesaria sustentabilidad de la autoayuda (Álvarez, 2002).

Lo anterior trajo como consecuencia que desde finales de los años setenta se produjera un renacer del tercer sector o de la economía social. Este tercer pilar de la regulación social de la modernidad occidental consigue deshacer la hegemonía que los otros dos pilares, el principio del Estado y el del mercado, venían compartiendo con los distintos pesos relativos según el periodo histórico. En otras palabras, al cobrar peso el tercer sector se da una reconfiguración de fuerzas, por lo cual, al abordar el fenómeno del tercer sector se parte de la consideración de que lo que está en juego es la nueva forma política del Estado. Su resurgimiento está ligado a la crisis del Estado de bienestar, cuando los derechos humanos de la tercera generación-los derechos económicos y sociales conquistados por las clases trabajadoras después de 1945-empiezan a ponerse en tela de juicio, su sostenibilidad a cuestionarse y su recorte a considerarse inevitable. Entonces, la importancia del tercer sector se deriva de que éste tiene potencialidades en la construcción de la regulación social y políticas más solidarias y participativas (Santos, 2003).

En este contexto, la lucha del tercer sector consiste en estabilizar mínimamente entre las clases populares aquellas expectativas que el Estado dejó de garantizar al perder el control de la regulación social. Esta estabilización exige una nueva articulación entre el principio del Estado y el de la comunidad, una articulación que potencie sus isomorfismos. Solo la simultánea reforma del Estado y del tercer sector, mediante la articulación entre democracia representativa y democracia participativa, puede dar efectividad el potencial democratizador de cada uno de ellos. En los países democráticos, la otra gran vía de creación de un espacio público no estatal está en la complementariedad entre el tercer sector y el Estado. Conviene, sin embargo, no confundir complementariedad con sustitución.

Esta última se asienta sobre una diferenciación entre las funciones del Estado: las exclusivas, por un lado, y las no exclusivas (o sociales), por otro. Esta diferenciación pretende, en última instancia, dar a entender que cuando el Estado demuestra no disponer en el ejercicio de las funciones no exclusivas de una ventaja comparativa, deben sustituirlo instituciones privadas de carácter mercantil o pertenecientes al tercer sector. Del análisis de la génesis del Estado moderno se desprende que ninguna de las funciones del Estado le fue originalmente exclusiva: la exclusividad de las funciones fue siempre el resultado de una lucha política. Si no hay

funciones intrínsecamente exclusivas tampoco hay, por lo tanto, funciones intrínsecamente no exclusivas (Santos, 2003). La cuestión central aquí es determinar la función que el tercer sector puede desempeñar en las políticas públicas. Esta función puede limitarse a la ejecución de políticas públicas, pero también puede abarcar la selección de prioridades políticas e incluso la definición del programa político. Por otro lado, esta función puede desempeñarse desde la complementariedad o desde la confrontación con el Estado. Existen tres posibles tipos de relación en los que el tercer sector puede convertirse en: 1) instrumento del Estado, 2) amplificador de los programas estatales o 3) asociado en las estructuras de poder y coordinación. Lo cierto es que las relaciones entre el Estado y el tercer sector son complejas e inestables (Santos, 2003).

1.3. 1. Reconfiguración de las relaciones sectoriales

Como se vio en el apartado anterior, el Estado tuvo que reformarse para adaptarse a la reconversión macroeconómica. La reforma trajo consigo cambios en la manera de relacionarse del Estado con los otros sectores, lo cual se refleja en las políticas sociales adoptadas a partir de ésta. Las políticas sociales se convierten en una forma particular de vínculos sociales recíprocos entre el Estado, el mercado y las comunidades para integrar a las poblaciones, tras la creciente desigualdad social que generó la caída del nekeynesianismo. La presión por resolver la desigualdad social llevó al Estado a nuevos modos de gestión de la pobreza, mediante políticas descentralizadas (responsabilidad de gestión en el ámbito local), autogestionarias y participativas, incorporando a la "sociedad civil" en diversos grados y funciones. Estos cambios modificaron las relaciones sociales, lo que constituyó nuevas articulaciones entre los distintos actores e instituciones intervinientes, generando un juego de intereses en lucha por imponer la igualdad jurídica, social y política. Es así como se van transmutando las relaciones de los sistemas de reciprocidad entre el Estado, el mercado, la familia y la comunidad; entre lo que es público y lo que es privado; entre lo que en algún momento se constituyó en derechos y garantías y que en otros pasan a ser cuestiones morales o éticas y comienzan a inscribirse en sistemas institucionales o comunitarios (Álvarez, 2002).

El ejemplo más significativo de esto lo constituye la idea de capital social y su institucionalización mediante la política social, ya que esto permitió hablar de habilidades como activos. Esto hizo posible estudiar las capacidades en términos de recursos sumados a los capitales que la gente posee, sobre todo los vínculos no mercantiles y los denominados activos intangibles (Álvarez, 2002). El retomar a la sociedad como unidad de observación-intervención permite recuperar el

carácter esencialmente social del ser humano negado por aquel ser atómico, egoísta y aislado que nos plantea la economía utilitarista liberal. Lo que se busca construir a partir de políticas solidarias (inclusivas) es una sociedad que viabilice un intercambio basado en la reciprocidad entre ciudadanos. La ética que subyace a este proyecto social se encarna en el tipo de individuo que incluye a los otros en su propia concepción de bienestar (Minteguiaga, et al 2005).

Este tipo de institucionalización de las prácticas sociales comunitarias, a través de la política social, pueden ser vista como favorables si lo que se quiere es favorecer los isomorfismos comunidad- Estado. Un Estado más capaz no implica ni requiere, se sabe hoy como parte de las promesas no cumplidas del neoliberalismo, una sociedad civil más debilitada, sino todo lo contrario. El camino hacia un fortalecimiento conjunto de Estado y sociedad, que habrá de implicar también nuevas pautas y arreglos institucionales para un mejor funcionamiento del mercado, pasa necesariamente, aunque no exclusivamente, por la política por su importancia democrática. Toda política destinada a construir desarrollo debe ser entendida como espacio para la negociación y el entendimiento entre partes con intereses e ideologías en conflicto, y no meramente como un atributo decorativo de decisiones basadas en la presión tecnocrática o miradas unidimensionales de los "ganadores coyunturales" (Andrenacci, et al 2006).

Estas transformaciones son tan profundas que, bajo la misma denominación de Estado, está surgiendo una nueva forma de organización política más vasta que el Estado; una organización integrada por un conjunto híbrido de flujos, redes y organizaciones donde se combinan e interpenetran elementos estatales y no estatales, tanto nacionales, como locales y globales, del que el Estado es el articulador. Esta nueva organización política no tiene centro, la coordinación del Estado funciona como imaginación del centro. La regulación social que surge de esta nueva forma política es mucho más amplia y férrea que la regulación protagonizada por el Estado en el periodo anterior, pero como es también más fragmentaria y heterogénea, tanto por sus fuentes como por su lógica, se confunde fácilmente con la desregulación social. Este es un nuevo Estado, es un Estado posliberal, que puede acometer la desestabilización de la regulación social posliberal (Santos, 2003).

Pero ésta tarea solo puede realizarla mediante la política social, la cual tiene dos caras, ya que puede muy bien ser un medio para sostener y para salvar el sistema capitalista, pero al mismo tiempo es también un cuerpo extraño susceptible de entorpecer el dominio del capital. En otras palabras, la política social es un caballo de Troya que puede penetrar en la frontera entre capitalismo y socialismo (Esping-Andersen, 1993). Si bien es cierto que hay constreñimientos

económicos y tecnológicos que inciden sobre la evolución de la desigualdad, estos constreñimientos están mediados por las políticas públicas y por las interacciones entre los grupos sociales, de modo que los resultados en términos de equidad son inciertos y pueden cambiar de dirección (Reygadas, 2008).

1.3.2. La importancia del Estado para el desarrollo local

La necesidad de abordar el papel del Estado en el nuevo paradigma del desarrollo radica en que el Estado es un recurso de poder, no solo es un mecanismo que interviene en la estructura de la desigualdad y posiblemente la corrige, es un sistema de estratificación en sí mismo, es una fuerza activa en el ordenamiento de las relaciones sociales (Esping-Andersen, 1993). La búsqueda no regulada de la ganancia no tiene la capacidad de satisfacer las necesidades humanas, los mercados no regulados no pueden, aún en las sociedades más ricas, ofrecer a todas las personas "títulos de derecho" para los satisfactores de necesidades básicas, solamente el Estado puede garantizar a las personas estos títulos de derechos fuertes; aunque esto no requiere que provea directamente los satisfactores en cuestión-puede regular, legislar, subsidiar y en otras palabras, asegurar que otras instituciones, incluyendo las privadas, lo hagan. La capacidad productiva, desempeño productivo, regulación del capital, condiciones materiales generales de infraestructura, políticas económicas y sociales, necesitan un Estado respaldado por poderes coercitivos y con legitimidad territorial (Gough, 2003).

El Estado es la culminación y el producto del lento proceso de acumulación y concentración de diferentes tipos de capital: capital de fuerza física, política o militar; capital económico y capital cultural o informacional. De tal modo, el Estado está en condiciones de ejercer influencia determinante sobre el funcionamiento del campo económico. El campo económico está habitado más que cualquier otro por el Estado, que contribuye en todo momento a su existencia y persistencia, pero también a la estructura de relaciones de fuerza que lo caracteriza. Cosa que hace, especialmente, por medio de las diferentes políticas más o menos circunstanciales que lleva a la práctica de manera coyuntural (Bourdieu, 2000).

El nuevo paradigma en materia de desarrollo ha requerido la reformatión y reinención del Estado. Empero, bajo el mismo calificativo de "reinención del Estado" caben dos concepciones diametralmente opuestas: el "Estado-empresario" y el "Estado como novísimo movimiento social". El Estado-empresario plantea dos recomendaciones básicas: privatizar todas las funciones que el Estado no debe desempeñar con exclusividad y someter la administración pública a los criterios de eficiencia, eficacia, creatividad, competitividad y servicio a los

consumidores propios del mundo empresarial. Subyace aquí el propósito de encontrar una nueva y más estrecha articulación entre el principio del Estado y el del mercado, bajo el liderazgo de este último. La segunda concepción, la del “Estado como novísimo movimiento social”, parte de la idea de que ni el principio del Estado ni el de la comunidad pueden garantizar aisladamente, vista la hubris avasalladora del principio de mercado, la sostenibilidad de las interdependencias no mercantiles; propone una nueva y privilegiada articulación entre los principios del Estado y de la comunidad, bajo el predominio de este último. Si la primera concepción potencia los isomorfismos entre el mercado y el Estado, esta segunda potencia los isomorfismos entre la comunidad y el Estado (Santos, 2003).

Empero, en esta “reinención del Estado” cabe una tercera posibilidad además de las dos anteriores, y surge la pregunta: bajo las condiciones de la posmodernidad ¿Hay una tercera vía? La respuesta de varios politólogos es “sí”, puesto que las diferentes formas de capitalismo coexisten en el mundo moderno a pesar de la profundización de las relaciones capitalistas en todas partes. La necesidad común del capital es generar ganancia, pero las estructuras institucionales y los modelos de políticas que contribuyan a satisfactores específicos pueden cambiar, y de hecho lo hacen. Los Estado de bienestar, definidos como derechos públicos a satisfactores de las necesidades humanas, pueden aumentar la competitividad de los capitales nacionales. La necesidad es la otra cara de la capacidad, y de las buenas políticas sociales aumentan las capacidades individuales y colectivas de las personas y así, su desempeño económico.

Los sistemas de protección social exhiben tanto compatibilidades como incompatibilidades, tanto impactos positivos como negativos sobre diferentes resultados económicos. La adaptabilidad de los sistemas de bienestar a contextos competitivos cambiantes e internacionales varía de acuerdo a sus contextos nacionales. El efecto de la política social sobre la competitividad es dependiente de las instituciones del Estado nacional y de su lugar en la economía global. Es decir, continúan coexistiendo diferentes formas de capitalismo, la convergencia hacia una única forma de marco institucional no ha tenido lugar. Esto es porque la propiedad, los mercados y las empresas están integrados en relaciones sociales más amplias. Las formas de integración son distintas en el mundo (Gough, 2003). Los capitales buscan en todas partes expandir sus ganancias y, dado que en todas partes esto requiere apoyo estatal específico, esto no quiere decir que las estructuras institucionales y los modelos de políticas vayan a confluir. Las formas en las que el valor y la ganancia se pueden expandir son muchas y variadas. El ideal europeo de “capitalismo social” es precisamente que los negocios mismos incluirán intereses más amplios,

inspirados socialmente, no como un acto de altruismo, sino porque les permitirá alcanzar mejor sus propias metas. Así se promoverá un marco institucional cooperativo de largo plazo para las empresas. El capitalismo corporativista integra a las fuerzas del mercado con otros dos modos de coordinación-intervención estatal y negociación pública-. De esta manera el capitalismo corporativo tiene el potencial de superar las fallas de mercado y del Estado en el terreno material, y de sostener algunas formas de democracia dialógica en el plano de los procedimientos. Los resultados esperados favorecen más al bienestar humano que al "capitalismo casino" (Gough, 2003).

Los derechos sociales y los niveles de bienestar humano están mejor garantizados por formas de desarrollo económico guiadas por una autoridad pública eficaz, que garantiza derechos civiles y políticos para todos y está, así, dispuesta a presionar por la movilización política efectiva en la sociedad civil. En éste sentido, el concepto de bienestar se refiere a la forma combinada, interdependiente en que el bienestar es producido y situado entre el Estado, el mercado y la familia. La respuesta debe ser alguna forma de control de capital. Diferentes regímenes de bienestar muestran diferentes clases de efectos sobre el capital y la competitividad. Sin embargo, encontrar un punto de equilibrio es complicado, pues el Estado de bienestar es una unidad contradictoria, que incluye, simultáneamente, tendencias para mejorar el bienestar social, para desarrollar el poder de los individuos, para ejercer control social sobre el juego ciego de las fuerzas del mercado; y tendencias a reprimir y controlar a las personas, para adaptarlos a los requerimientos de la economía capitalista (Gough, 2003).

Los sistemas de bienestar pueden satisfacer las necesidades del capital, o las necesidades de las personas o alguna combinación de ambas. Pero mientras permanezcan contradictorios hay esperanzas de que las necesidades del capital no ahoguen a las necesidades de las personas. Existe más de un resultado al compromiso negociado entre las necesidades del capital y las necesidades de las personas (Gough, 2003: 52). El problema de compatibilidad describe la condición casual y fuerza motriz de la innovación en planificación social. Los desarrollos e innovaciones de la política social estatal pueden concebirse no como la causa de concretas situaciones o cambios sociales, sino solamente como iniciadores de interacciones conflictivas, cuyo resultado es abierto y ambivalente precisamente porque se encuentra determinado por la relación estructural de poder y la constelación de intereses (Offe, 1991).

En el nuevo escenario del desarrollo, es necesario analizar los tipos de articulaciones entre el Estado y el tercer sector, y las nuevas constelaciones políticas de carácter híbrido que pueden construirse en torno a cada uno de los bienes públicos. Las condiciones varían para cada bien público, pero en ninguno de ellos puede la complementariedad o la confrontación resolverse como sustitución, toda vez que sólo el principio del Estado puede garantizar un pacto político de inclusión basado en la ciudadanía. Desde el punto de vista de la nueva teoría de la democracia, resulta tan importante reconocer los límites del Estado en el mantenimiento efectivo de ese pacto como su insustituibilidad en la definición de las reglas del juego y de la lógica política que debe inspirarlo. Los caminos para una política progresista se perfilan hoy en día en la articulación virtuosa entre la lógica de la reciprocidad propia del principio de comunidad y la lógica de la ciudadanía propia del Estado. El Estado como novísimo movimiento social es el fundamento y el cauce de la lucha política que transforma la ciudadanía abstracta, fácilmente falsificable e inconducente, en un ejercicio efectivo de reciprocidad (Santos, 2003).

2. La necesidad de enfocar el desarrollo desde una perspectiva estructural

Las críticas, propuestas y aportes posmodernos del desarrollo logran avanzar en la subjetividad de éste y, por ende, en la manera de hacer política pública para conseguirlo. Es en el desarrollo local donde comienzan a categorizarse los recursos no convencionales y formas de capital intangible, que antes no eran consideradas como recursos para el desarrollo. Después de incluir los recursos no convencionales, el desarrollo en la actualidad ha pasado a ser concebido principalmente como un proceso de activación y canalización de fuerzas sociales, de avance en la capacidad asociativa, de ejercicio de la iniciativa y de la inventiva. Por lo tanto, se trata de un proceso social y cultural, y sólo secundariamente económico (Boisier, 2003).

Se considera que el desarrollo se produce cuando en la sociedad se manifiesta una energía, capaz de canalizar, de forma convergente, fuerzas que estaban latentes o dispersas. El proceso de desarrollo va reuniendo propiedades emergentes, resultantes de las interacciones que transforman una colección de elementos incoordinados en un sistema coherente y funcional; es decir, el desarrollo es el resultado de las sinergias que se producen al entrar en contacto elementos anteriormente inconexos (Boisier, 2003). Así, la realidad se presenta ante nuestros ojos como un todo articulado, pero en esa articulación, diferentes elementos y partes, visiones, miradas y sujetos se conjugan para generar procesos de transformación y de cambio que se dan a partir de relaciones de muchos tipos entre todos ellos (Rosales, 2007).

Las nuevas concepciones del desarrollo, basadas en nuevos enfoques teóricos, han ido acompañadas de nuevos enfoques metodológicos. A la hora de abordar el desarrollo como un proceso, privilegiar un enfoque y una metodología sobre otros puede dejar de lado aspectos importantes de los fenómenos políticos y sociales, ya que diferentes tradiciones de investigación suelen fundamentarse en una serie de supuestos y métodos que no siempre son compatibles. En este sentido, se propone que las agendas de investigación más prometedoras son aquellas que buscan tender puentes entre diferentes tradiciones de investigación, además de combinar elementos teóricos y sustantivos que pueden capturar tanto los aspectos macro (estructuras y sistemas) como micro (motivaciones y mecanismos individuales) de los fenómenos sociales y políticos (Remes, 2001).

Más aún, en una era postdesarrollo, donde se critica fuertemente la predominancia de los sistemas de conocimiento de occidente, cuyo resultado ha sido el marginamiento y descalificación de los sistemas de conocimiento no occidentales, los autores, los investigadores, y activistas postestructurales proponen encontrar racionalidades alternativas para orientar la acción social con criterios diferentes a las formas de pensamiento economicista y reduccionista. En este sentido, si se da un proceso de deconstrucción y desmantelamiento del desarrollo, se deberá acompañar por otro análogo destinado a construir nuevos modos de ver y de actuar (Escobar, 1996). Para este fin, la presente investigación propone abordar el desarrollo desde el punto de vista estructural, ya que las estructuras de relaciones tienen gran potencial explicativo por proporcionar una plataforma muy adecuada para el análisis económico, puesto que permite reintroducir 'lo social'. El siguiente apartado tiene como fin desarrollar esta propuesta.

2.1. Estructura, recursos tangibles e intangibles y su influencia estructural

Si abordamos el desarrollo como un proceso que da como resultado un sistema coherente y funcional, producto de las interacciones de todos los elementos, es menester abordar la forma estructural del sistema que arroja como resultado el proceso de desarrollo. La estructura son relaciones sociales y para poder analizarlas tenemos que admitir tanto una dimensión sintagmática, la del diseño de las relaciones sociales en un espacio-tiempo que incluye la reproducción de prácticas situadas, como una dimensión paradigmática que incluye un orden virtual de <<modos de articulación>> implicados de manera recursiva en aquella reproducción. La Estructura denota en el análisis social propiedades articuladoras que consisten en la <<ligazón>> de un espacio-tiempo en sistemas sociales (Guiddens, 1995).

La estructura son las reglas y recursos, o conjunto de relaciones de transformación que se organizan como propiedades de sistemas sociales. No es posible conceptualizar reglas aparte de recursos. Reglas implican procedimientos de interacción social en la contextualidad de encuentros situados. Las reglas son procedimientos de acción, aspectos de una praxis. Las reglas de la vida social son técnicas o procedimientos generalizables que se aplican a la escenificación/reproducción de prácticas sociales. Los tipos de reglas más significativos para la teoría social se alojan en la reproducción de prácticas institucionalizadas, o sea, prácticas sedimentadas a la mayor profundidad en espacio-tiempo. Las reglas tienen tanto propiedades constitutivas como sancionadoras. La estructura denota no solo reglas implícitas en la producción y reproducción de sistemas sociales, sino también recursos; ambos envueltos recursivamente en instituciones (Giddens, 1995).

A su vez, los sistemas sociales son relaciones reproducidas entre actores o colectividades, organizadas como prácticas sociales regularizadas, son en cierta forma prácticas reproducidas en escenarios de interacción. En este sentido, analizar la estructuración de los sistemas sociales significa estudiar los modos en que esos sistemas, fundados en las actividades inteligentes de los actores situados, que aplican reglas y recursos en la diversidad de contextos de acción, son producidos y reproducidos en interacción. Las propiedades estructurales de los sistemas sociales son tanto un medio como un resultado de las prácticas que ellas organizan de manera recursiva. La estructura no es externa a los individuos: en tanto huellas mnémicas, y en tanto ejemplificada en prácticas sociales, es en cierto aspecto más interna que exterior a las actividades de ellos, por lo tanto, no existe con independencia del saber que los agentes poseen sobre lo que hacen en su vida cotidiana. Así mismo, la estructura es a la vez constrictiva y habilitante, lo cual le confiere propiedades estructurales que expresan formas de dominación y de poder, donde son los agentes los que producen las propiedades estructurales (Giddens, 1995).

Si la estructura son reglas y recursos implícitos en la producción y reproducción de los sistemas sociales, ambos envueltos recursivamente en instituciones, se debe investigar la forma en que las prácticas institucionales y los discursos profesionales coordinan e interpretan los distintos niveles de las relaciones sociales en materia de desarrollo, es decir, el modo en que las relaciones entre los distintos actores se tienen en cuenta únicamente a través de un conjunto de categorías originadas en el discurso profesional. La categoría en particular debe mencionarse como un rasgo fundamental de las organizaciones. Estas categorías son esenciales para el funcionamiento de las instituciones que tratan los problemas del Tercer Mundo (el "Tercer

Mundo" es en sí una categoría). Las categorías no son para nada neutrales; antes bien, incorporan relaciones concretas de poder e influyen en las categorías con las que pensamos y actuamos. La validez de las categorías se convierte así en asunto no de objetividad sustantiva sino de habilidad para usarlas eficazmente en la acción, como denominaciones que definen parámetros de pensamiento y de conducta, que estabilizan espacios y que establecen esferas de competencia y áreas de responsabilidad. Así la catalogación forma parte, mediante sus operaciones, del proceso de crear la estructura social. Las categorías determinan el acceso a los recursos, de modo tal que la gente tiene que ajustarse a la categorización para tener en sus relaciones éxito con la institución (Escobar, 1996).

Las prácticas documentales forman parte de las reglas y no son inocuas en absoluto, están inmersas en relaciones sociales externas y se hallan profundamente implicadas en los mecanismos de poder. A través de ellas los procesos internos de las organizaciones quedan ligados a relaciones sociales externas que involucran a los gobiernos, las organizaciones internacionales, las corporaciones y las comunidades. Toman parte en la dirección y el ordenamiento de las relaciones entre los grupos, y deben ser vistas como elementos importantes de las relaciones sociales, a pesar de que el texto parezca desligado de las relaciones sociales que contribuyen a organizar. Lo que hay que analizar es la forma en que el mundo del campesino queda organizado mediante un conjunto de procesos institucionales. Un mecanismo clave que opera aquí es que toda la realidad de una persona queda reducida a un único rasgo o característica. Así toda la dinámica de la pobreza rural queda reducida a una categoría. Lo local debe reproducir el mundo tal como lo ven las instancias superiores, por lo tanto, es en el nivel local donde más resalta la discordancia entre las necesidades de las instituciones y las de la gente (Escobar, 1996).

Si se dice que la estructura es a la vez constrictiva y habilitante, por el manejo de las reglas y los recursos, que se expresan en formas de dominación y de poder, necesariamente existen relaciones asimétricas en la estructura, es decir, desigualdad. Al respecto, Reygadas (2008) señala que la construcción social está formada por procesos en los que las relaciones de poder se decantan en configuraciones estructurales asimétricas, que son a la vez productoras y productos de las acciones e interpretaciones de las personas. En otras palabras, las configuraciones estructurales son el resultado complejo de procesos de apropiación-expropiación de recursos moldeados por construcciones simbólicas y relaciones de poder en contextos históricos específicos. La desigualdad es una cuestión de poder y está inextricablemente vinculada con las asimetrías en la distribución de recursos y capacidades, así como con las

relaciones de poder que se establecen sobre la base de esas asimetrías; donde Mercado, Estado y sociedad civil en constante interacción produce la estructura (Reygadas, 2008). Ahora bien, analizar la estructura, haciendo énfasis en la articulación de los factores económicos, políticos y simbólicos que producen asimetrías en los distintos planos del poder social requiere de la integración de la sociología y la economía. La mejor forma de contribuir a la integración o hibridación de la sociología y la economía, es decir, entre el orden de lo económico, regido por la lógica eficiente de mercado y destinada a las conductas lógicas; y el orden incierto de lo social, habitado por la arbitrariedad “no lógica” de la costumbre, las pasiones y los poderes; sólo se puede reunificar una ciencia social artificialmente dividida si se toma conciencia del hecho de que las estructuras y los agentes económicos son construcciones sociales indisociables del conjunto de las construcciones sociales que constituyen un orden social (Bourdieu, 2000).

Los agentes crean el espacio, esto es el campo económico, que sólo existe por los agentes que se encuentran en él y que deforman el espacio próximo a ellos confiriéndole una estructura determinada. En la relación entre los diferentes agentes se genera el campo y las relaciones de fuerza que lo caracterizan. Son los agentes definidos por el volumen y la estructura de capital específico que poseen los que determinan la estructura del campo que a su vez los determina, creando un estado de fuerzas que se ejercen sobre el conjunto de los agentes. El peso asociado a un agente, que padece el campo al mismo tiempo que lo estructura, depende de todos los otros puntos y de las relaciones entre todos los puntos, es decir, de todo el espacio. La fuerza asociada a un agente también depende del tipo de capital que posee: capital simbólico, cultural, financiero, social, comercial. A su vez, la estructura de la distribución del capital determina la estructura del campo, es decir, las relaciones de fuerza (Bourdieu, 2000).

Las prácticas tienen valores muy diferentes según el agente que las realiza y su posición en la sociedad. Esto quiere decir que las prácticas no tienen valor en sí, sino que encuentran su valor en el conjunto de relaciones que determinan su sentido. Es para aprehender el valor de los diferentes elementos del análisis de cada caso que se hace necesario reconstruir las disposiciones que sustentan éste conjunto de relaciones. La noción de campo es el instrumento de ésta reconstrucción. La estructura y la dinámica del campo, en última instancia, es fundamentalmente un conjunto de relaciones sociales. El concepto capital, en el sentido utilizado por Bourdieu, no designa una sustancia, no señala algo que se tiene, sino que se tiene algo que da una cierta capacidad de influir en un campo determinado y en un momento dado, modificando las relaciones en el seno del campo. Esto que se tiene puede ser la libre disposición sobre ciertos bienes, que pone a distancia las limitaciones materiales (capital económico), un cierto

modo de relacionarse con la cultura legítima (capital cultural), una cierta posibilidad de relacionarse de cierto modo con un tipo de agentes (capital social), etcétera. Se trata de un espacio en movimiento, movimientos reales y movimientos virtuales, es decir no solamente posibles, sino actuantes en su virtualidad. La aparición de un nuevo agente eficiente modifica la estructura del campo, modifica las posiciones relativas y el rendimiento de todos los tipos de capital en el poder de los demás. Al utilizar la noción de campo y de capital se pretende superar la idea interaccionista, pues si bien se trata de relaciones entre agentes, y de su dimensión simbólica, esas relaciones no son todas siempre relaciones en presencia. En la red de relaciones que constituye el campo, la referencia a la topología no es sino una manera coherente de tratar de darse los medios de pensar relacionamente lo social, saliendo del empirismo matemático cuantitativo e inductivo, del fetichismo de la estadística, y del empirismo ideográfico de la monografía de caso (Martínez, 2007).

Debido a que la lógica económica del interés y el cálculo es indisoluble de la constitución del cosmos económico en que se genera, el cálculo estrictamente utilitarista no puede dar completa razón de prácticas que permanecen sumergidas en lo no-económico; y no puede explicar, en particular, lo que hace posible el objeto del cálculo, es decir, la formación del valor con referencia al cual hay motivo para calcular o -lo que es igual- la producción de la *illusio*, la creencia fundamental en el valor de las apuestas y del juego mismo. Tal es el caso de campos como el religioso, donde los mecanismos sociales de producción de intereses no "económicos" obedecen a leyes que no son las del campo económico (Bourdieu, 2000). A partir de las críticas posmodernas a las grandes teorías y, en especial, al marxismo por sus limitaciones para incorporar en su cuerpo teórico dimensiones como la subjetividad, la cultura y el comportamiento cotidiano de los sujetos, se hace evidente la necesidad de incorporar conceptos que hagan visibles los nexos entre elecciones individuales y estructuras sociales (Hintze, 2004).

Cuando se habla de estructuras sociales se debe tener presente que el mundo social es historia acumulada, y por eso no puede ser reducido a una concatenación de equilibrios instantáneos y mecánicos en los que los hombres juegan el papel de partículas intercambiables. Para evitar una reducción semejante, es preciso reintroducir el concepto de capital, y junto con él, el de acumulación de capital, con todas sus implicaciones. Bourdieu señala que es imposible dar cumplida cuenta de la estructura y funcionamiento del mundo social a no ser que reintroduzcamos el concepto de capital en todas sus manifestaciones, y no sólo en la forma reconocida por la teoría económica; ya que el concepto científico-económico de capital reduce el universo de las relaciones sociales de intercambio al simple intercambio de mercancías, el cual

está objetiva y subjetivamente orientado hacia la maximización del beneficio, así como dirigido por el interés personal o propio. Al constituirse y justificarse una ciencia económica tan estricta, se ha evitado el nacimiento de una ciencia general de la economía de las prácticas que trate el intercambio mercantil como un caso particular entre las diversas formas posibles de intercambio social. Una ciencia económica general de las prácticas debe procurar incluir el capital y el beneficio en todas sus manifestaciones, así como determinar las leyes por las que los diferentes tipos de capital (o poder) se transforman unos en otros (Bourdieu, 2001). Más aun, Bourdieu considera que el capital social no puede ser desligado- y mucho menos autonomizado- del capital económico, a cuya reproducción contribuye; por lo tanto se le debe relacionar con atributos del capital en el sentido convencional: acumulación, inversión, mantenimiento, rendimiento, movilización, concentración (Hintze, 2004).

Bourdieu (2001) señala que el capital puede presentarse de tres maneras fundamentales: capital económico, capital cultural y capital social. La forma concreta en que se manifiesta dependerá de cuál sea el campo de aplicación correspondiente, así como de la mayor o menor cuantía de los costos de transformación, que constituyen una condición previa para su aparición efectiva. Así, el capital económico es directa e inmediatamente convertible en dinero, y resulta especialmente indicado para la institucionalización en forma de derechos de propiedad; el capital cultural puede convertirse bajo ciertas condiciones en capital económico y resulta apropiado para la institucionalización en forma de títulos académicos; el capital social, que es un capital de obligaciones y relaciones sociales, resulta igualmente convertible, bajo ciertas condiciones, en capital económico.

El capital cultural incorporado es una posesión que se ha convertido en parte integrante de la persona, en *habitus*. No puede acumularse más allá de las capacidades de apropiación de un agente individual. Como las condiciones sociales de su transmisión y adquisición son menos perceptibles que las del capital económico, el capital cultural suele concebirse como capital simbólico. De esta verdadera "lógica simbólica" resulta que la posesión de un gran capital cultural es concebida como "algo especial", que por tanto sirve de base para ulteriores beneficios materiales y simbólicos. Quien dispone de una competencia cultural determinada obtiene, debido a su posición en la estructura de distribución del capital cultural, un valor de escasez que puede reportarle beneficios adicionales (Bourdieu, 2001). "El capital social está constituido por la totalidad de los recursos actuales o potenciales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos. Expresado de otra manera, se trata aquí de la totalidad de los recursos basados en la

pertenencia a un grupo" (Bourdieu, 2001:148). El capital total que poseen los miembros individuales del grupo les sirven a todos, conjuntamente, como respaldo. Las relaciones de capital social sólo pueden existir sobre la base de relaciones de intercambio materiales y/o simbólicas, y contribuyendo además a su mantenimiento. Pueden asimismo ser institucionalizadas y garantizadas socialmente. Este capital asume así una existencia cuasi-real, que se ve mantenida y reforzada merced a las relaciones de intercambio. En estas relaciones de intercambio, en las que se basa el capital social, los aspectos materiales y simbólicos están inseparablemente unidos, hasta el punto de que aquellas sólo pueden funcionar y mantenerse mientras esta unión sea reconciliable. Por eso nunca pueden reducirse totalmente a relaciones de proximidad física (geográfica) objetiva ni tampoco de proximidad económica y social (Bourdieu, 2001).

De acuerdo con esto, el volumen de capital social poseído por un individuo dependerá tanto de la extensión de la red de conexiones que éste pueda efectivamente movilizar, como del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) poseído por aquellos con quienes está relacionado. El capital social ejerce un efecto multiplicador sobre el capital efectivamente disponible. Los beneficios derivados de la pertenencia a un grupo constituyen, a su vez, el fundamento de la solidaridad que los hace posibles. Esto no significa que estos beneficios sean perseguidos conscientemente. La red de relaciones es el producto de estrategias individuales o colectivas de inversión, consciente o inconscientemente dirigidas a establecer y mantener relaciones sociales que prometan, más tarde o temprano, un provecho inmediato (Bourdieu, 2001).

La reproducción de capital social exige el esfuerzo incesante de relaciones en forma de actos permanentes de intercambio, a través de los cuales se reafirma, renovándose, el reconocimiento mutuo. Hay que precisar que las inversiones en cuestión aquí no están necesariamente basadas en el cálculo consciente; antes al contrario, es más probable que sean experimentadas en términos de la lógica de las inversiones afectivas, esto es, como obligación que es a la vez necesaria y desinteresada. El capital social es un capital de obligaciones útiles a largo plazo, que se produce y reproduce mediante regalos mutuos, visitas, favores y cosas similares-o sea, a través de relaciones de intercambio que excluyen explícitamente cálculos y garantías, y comportan así el riesgo de la "ingratitude". Y es que siempre existe el riesgo de que se niegue el reconocimiento de una obligación debida, presuntamente surgida de una relación de intercambio no contractual (Bourdieu, 2001).

Podemos no estar de acuerdo con la idea de poder que conllevan las definiciones de capital de Bourdieu, pero el poder está presente, esa es la gran diferencia con los otros autores, eso es lo que lo lleva a diferenciarse nítidamente de Granovetter y Putnam, quien en 1993, es el primero en usar el término de "capital social" del modo en que se utiliza actualmente, retomando la preocupación alrededor del vínculo entre el desarrollo económico y las relaciones interpersonales. La tesis central de Putnam era que cuando existen redes densas de interacción social, se reducen los incentivos para el oportunismo y la corrupción, esas redes se convierten en un factor clave para comprender el desarrollo. Este enfoque macro del capital social ha tenido un fuerte impacto en el debate sobre el desarrollo, fundamentalmente porque con este planteamiento el capital social funciona como factor que hace al "gap" entre distintos resultados sociales (Narodowski, 2009).

Putnam califica como capital social las redes sociales y las normas de reciprocidad asociadas a ellas, porque, al igual que el capital físico y humano (las herramientas y el conocimiento), crean valor, tanto individual como colectivo, y podemos <<invertir>> en construir una red de relaciones. Para éste autor, los correlatos de la felicidad (la expresión técnica aceptada es <<bienestar subjetivo>>) nos indica que el capital social podría ser, en realidad, más importante para el bienestar de la humanidad que los bienes materiales. Según Putnam, dado que el capital social aumenta el bienestar, existen maneras de incidir para incrementarlo, tal es el caso de las nuevas tecnologías que tienen un sin número de efectos en el capital social, pues incrementan la capacidad de las redes sociales incluso a enormes distancias. Otra fuerza que influye en las reservas de capital social de una nación es el emprendedor social. El liderazgo es importante, porque los líderes crean instituciones que permiten la germinación y el crecimiento del capital social, del mismo modo el Estado influye en el capital social (Putnam, 2003). Sin embargo, como bien señala Narodowski (2009), en este enfoque sólo se valoran las redes sociales horizontales que vinculan a los individuos dotados del mismo estatus y del mismo poder, ya que ellas son las que favorecen la confianza, la cooperación y el desarrollo.

Por su parte Granovetter, desde una concepción micro, habla de un actor que no es frío ni está aislado, que arma sus vínculos y actúa dentro de los mismos a partir de un conjunto de dimensiones: racionales, emocionales y expresivas. Los vínculos de los que se habla, son establecidos por un individuo atravesado por contingencias de todo tipo, incluso afectivas. En este esfuerzo, utiliza el concepto de capital social como sinónimo de ese conjunto de relaciones surgidas de la dinámica social y no sólo del interés privado. Por eso, supuestamente se niega el principio de racionalidad de la ortodoxia y el principio de self-interest; además para Granovetter,

dada la complejidad de la interrelación entre las dimensiones económicas y sociales, es necesario abandonar todo tipo de modelización en ese sentido, cosa que no hicieron sus propios seguidores. Lo que no queda del todo claro es cómo se supone que se comporta el individuo que usa esas relaciones, para hacer negocios. En este punto hay controversias, en algunas interpretaciones de Granovetter, la racionalidad influye, sólo que en la explotación de vínculos ya existentes, es decir, los agentes se comportan movidos por las mencionadas dimensiones al hacer el vínculo, pero como un individuo racional, al usarlos con fines económicos. De este debate ha surgido un conjunto de teóricos preocupados por el análisis cuantitativo de las redes y en posiciones más racionales (Narodowski, 2009).

Granovetter parece querer distanciarse de estas versiones justamente por racionalistas, profundizando en la idea de que algunos tipos de recursos (gratificación, aprobación social, identificación de grupo) se le escapan a quienes los buscan y también cuando los usan intencionalmente. Granovetter se preocupa por los procesos de construcción social que no pueden representarse como producto de la acción racional en ningún caso. Lo que queda entonces es analizar qué lazos constituyen el capital social y cómo estos se construyen. En este sentido, es fundamental el concepto de "embedded ties" (lazos enraizados o radicados), vínculos no-jerárquicos que pueden producir cooperación, generados aún en ausencia de incentivos económicos. En términos de Granovetter, el análisis de las relaciones horizontales parte de considerar el problema de la confianza y de la solidaridad. Las relaciones verticales (jerárquicas) son diferentes, en cuanto vehículo de poder más que de solidaridad y confianza" (Narodowski, 2009).

Por otro lado, para Granovetter es central la intensidad del lazo, ya que considera que no son eficaces los lazos fuertes, definidos como relaciones muy estrechas que, por eso, no constituyen puentes, son redes por las que circula información ya conocida, producen cohesión local pero también fragmentación. Son más eficientes las relaciones superficiales, donde las personas simples que se conocen entre sí generan cadenas largas que permiten penetrar en ambientes nuevos, generan nuevas oportunidades para el individuo y para la comunidad. En síntesis, no hace falta un individuo racional, tampoco uno comprometido, hacen falta actores dispuestos a aprovechar vínculos débiles, horizontales. Lo que no queda para nada claro, de nuevo, es cómo se constituyen unos y otros lazos y como es la ecuación definitiva de poder en ambientes determinados (una empresa, un territorio), o en qué medida los lazos horizontales son predominantes. Como se observa, el enfoque desde este punto de vista, deja muchas cuestiones sin resolver (Narodowski, 2009).

Cada autor merece un tratamiento diverso, sin embargo, a pesar de las diferenciaciones que se intentan, algunos límites del concepto de capital social parecen comunes a toda la literatura. En realidad a los enfoques descritos (Putnam y Granovetter) les cabe la crítica de tautológicas, ya que nunca queda demasiado claro el origen de los vínculos horizontales, al menos en un contexto capitalista en que los sujetos tienen distinto lugar en las jerarquías económicas y de toda índole, donde las relaciones horizontales son sólo una parte ínfima de los lazos, pues los lazos en general están fuertemente condicionados objetiva y subjetivamente. Estas diferencias sociales se traducen en poder y en la existencia de asimetrías en las ganancias que se auto-reproducen, es decir, en la cadena de valor o en el territorio, generalmente hay un cierto control jerárquico que no debe perderse de vista (Narodowski, 2009).

En este sentido, es importante abordar el capital social desde el punto de vista de Bourdieu, quien hace visible que las asimetrías estructurales y, por lo tanto, el poder que confiere cada posición, en materia de desarrollo se debe, en parte, al volumen de capital que poseen los actores. La perspectiva de Bourdieu pone el acento en los recursos disponibles por los actores sociales, derivados de su participación en las redes (acceso a información, obligaciones de reciprocidad, aprovechamiento de normas sociales cooperativas), lo cual deja en claro que el capital social no es algo natural, ni tampoco “algo dado socialmente”, sino que por el contrario (del mismo modo que el capital convencional) es resultado de una construcción, que supone importantes inversiones materiales, simbólicas y de esfuerzos que implican otros gastos (Hintze, 2004).

El capital hace que los juegos de intercambio de la vida social, en especial de la vida económica, no discurren como simples juegos de azar en los que en todo momento es posible la sorpresa. La acumulación de capital, ya sea en su forma objetivada o interiorizada, requiere tiempo. El capital es una fuerza inscrita en la objetividad de las cosas que determina que no todo sea igualmente posible o imposible (Bourdieu, 2001).

Finalmente, es necesario mencionar que a la hora de realizar un análisis estructural del desarrollo, no hay que elegir entre una visión puramente estructural y una visión estratégica, pues las estrategias más conscientemente elaboradas sólo pueden llevarse a cabo en los límites y las direcciones que les asignan las restricciones estructurales. Al abordar el desarrollo local desde la lógica relacional del campo económico y los diferentes tipos de capital, utilizados por Bourdieu, se puede visualizar la estructura como los diferentes tipos de relaciones sociales que se van tejiendo entre los diferentes sectores que hacen posible el proceso de desarrollo. Esto es

sí se parte de la idea de que el desarrollo local es un proceso dinámico, o política que se centra en territorios específicos, en la valorización de los recursos locales y en los esfuerzos por parte de la sociedad local, con el objeto de mejorar su calidad de vida y el bienestar de la comunidad; donde la escala local está sujeta a una "geometría variable" que implica múltiples dimensiones, así como la referencia a recursos que no solo son tangibles (naturales) y económicos, sino también aquellos de tipo cualitativo e intangibles (Rosales, 2007).

Los vínculos se generan a partir de relaciones políticas, económicas y culturales, ya que la cultura, al igual que la economía y la política, están territorializadas. La diferencia la hace el espacio, en una interacción con los agentes y con el tiempo, a pesar de la aparente permanencia de espacios construidos a largo plazo. En otras palabras, las relaciones generan lazos en muy diferentes niveles, dando origen a una concepción multidimensional del espacio, en donde las relaciones se desarrollan para vincularse agentes con procesos. Esto lleva a una concepción dinámica del territorio, en donde el reconocimiento de los procesos en movimiento se da a partir de evidenciar las interconexiones y vínculos que unen al agente con la gente como individuos, como grupos y asociaciones o como miembros de instituciones. Las relaciones permiten construir especificidad del territorio y del proceso, si las identificamos en su relación abierta y dinámica. A través de la territorialización de los procesos se pueden encontrar su especificidad y diferencias. Para territorializar los procesos es necesario reconocer momentos y formas de relaciones diferentes que se traslapan en uno o diferentes espacios, evidenciando cómo lo global podría afectar a lo local (Ramírez, 2003).

En éste sentido, abordar el desarrollo local desde un punto de vista relacional permitirá comprender la dinámica de éste desde el concepto de heterarquía, que se refiere a la situación de interdependencia que existe entre niveles o subsistemas diferentes, en los cuales se desarrollan procesos distintos de forma simultánea. Esta modalidad de interacción no excluye situaciones en las que los subsistemas de mayor complejidad determinan parcialmente a los de menor complejidad, a este último tipo de relaciones se refiere el concepto de jerarquía. Lo anterior subraya el hecho de que en un subsistema cualquiera coexisten las modalidades de interacción a las que hacen referencia los conceptos de jerarquía y heterarquía. Dicho de otro modo, la dinámica de interacción en un sistema dado involucra relaciones tanto jerárquicas como heterárquicas (Rosales, 2007). En el caso de las heterárquicas no existe un único subsistema gobernante; por el contrario, cada subsistema ejerce cierta influencia sobre los demás. La dinámica de interacción de un sistema sólo puede comprenderse cuando se utilizan ambos conceptos (jerarquía y heterarquía) de manera complementaria. La heterarquía es un sistema

dinámico jerárquico, en el cual una acción en un nivel revela simultáneamente acciones en otros niveles. Cada modo de interacción da lugar a una particular topología de red y su dinámica. De ahí que al pensar el desarrollo desde un punto de vista relacional se intenta no caer en la trampa de proponer un best way, pues cada lugar de vida es diferente del otro. Los caminos hacia el desarrollo local son múltiples, tan numerosos como las posibles combinaciones e interacciones dinámicas que van construyendo los sujetos (Rosales, 2007).

3. La importancia de los recursos intangibles en la modificación de la estructura socioeconómica

Los avances logrados en materia de desarrollo se deben al énfasis que el enfoque postestructural hace en la parte subjetiva de los agentes. A la hora de considerar la parte subjetiva, dos de las dimensiones del desarrollo que se vuelve necesario abordar son la parte cultural y la parte cognitiva de los sujetos. Esto es así porque, en el nuevo escenario competitivo global e intensivo en TIC, a los tradicionales factores macroeconómicos y sectoriales que constituían los elementos clave, se agregan elementos que dependen de las acciones de los agentes y de la naturaleza del ambiente socioeconómico en el que actúan. Así, se comienza a afirmar que el desarrollo de un país, una firma o un agente económico depende también de la presencia de factores intangibles, los cuales se construyen a partir del desarrollo de competencias endógenas y de la articulación con otros agentes. El resultado en materia de desarrollo ahora depende de la capacidad que se tiene para producir bienes o proveer servicios intensivos en conocimiento (Boscherini, 2000).

Así mismo, ahora se sabe que el análisis de la generación y transferencia de conocimiento debe partir de elementos más contextuales, que acepten que éste va a pasar por múltiples realidades socialmente construidas, por diferentes percepciones, decisiones y acciones de los diferentes grupos sociales. Esto hace que el factor cultural sea de suma importancia en una era donde las economías del conocimiento cobra gran peso en los nuevos modo de producción (Benkler, 2006). Lash (1994) considera que la cultura es parte y parcela de la economía porque el nuevo régimen de acumulación se está convirtiendo, progresivamente, en un régimen de significación. Es decir, una proporción cada vez mayor de todos los bienes producidos son bienes culturales. Ocurre que los medios de producción se están volviendo cada vez más culturales y que las relaciones de producción resultan cada vez más culturales. Es decir, las relaciones de producción, en la actualidad, no están mediadas con tanta frecuencia por los medios de producción materiales, sino que constituyen problemas de discurso y de comunicación entre las

partes. Pero no sólo son los modos de producción los que han cambiado, la cultura posmoderna estimula el consumo de bienes entendidos más como “valores de signo” que como valores de uso. Tanto los bienes culturales como los materiales poseen valor de uso y valor de signo. El valor de uso de los bienes materiales reside en las propiedades materiales del bien y el valor de signo en sus propiedades significantes. En los bienes culturales tanto el valor de uso como el valor de signo son inherentes a las propiedades significantes del objeto. En los bienes culturales los significantes pueden ser representaciones, símbolos e información. En este contexto, de cambio en la producción y el consumo, es conveniente hablar de mercantilización y desmercantilización según que los bienes adquieren más o relativamente menos características del tipo ideal de mercancía (Lash, 1994).

Hablar de desmercantilización en las nuevas formas de producción y consumo es conveniente porque desde los sectores más avanzados hasta los más periféricos parecen surgir relaciones no mercantiles, demostrando que una manera no mercantil de hacer las cosas puede ser más eficiente y más productiva (Linux y wikipedia). La posmodernidad hace posible que surja la economía de la información en red, donde se hace posible la creación de los bienes no rivales, que tienen un costo cero en la parte intelectual de la producción, es decir, la parte más importante del valor cuesta cero. Estos bienes no rivales tienen la posibilidad de ser productos no mercantiles y ser públicos, pues la economía del conocimiento lo permite. Pero esto tiene que ver con un cambio cultural y social, y puede apuntar a un cambio en la producción económica. Las motivaciones para estos modos de producción pueden ser otras y más poderosas que las que guían al *homo economicus*. Es posible que la economía del don o la reciprocidad esté ganando terreno en el campo económico (Benkler, 2006), dando como resultado nuevas formas de organización social. Veamos como se hacen posible esto.

3.1. Innovación social: nuevas formas de organización social que van más allá de lo local

Con la quiebra de las fronteras la movilidad intraplanetaria se tornó una realidad, que transformó las prácticas y las relaciones sociales. Este se trata de un debate que tendemos a realizar en términos casi exclusivamente tecnológicos, como determinantes causales del alargamiento de los límites geográficos, de la posibilidad de comunicación plena en el seno de una “aldea global”; constituyéndose en la base de una cultura mundializada. La desterritorialización de las culturas surge con la modernidad. La desterritorialización de los signos, imágenes y objetos echa las raíces de una cultura internacional-popular. La quiebra de las fronteras no significa su fin, pero si el diseño de nuevos territorios y límites (Ortiz, 1996).

La centralidad, en el sentido de Wallerstein, ya no es posible. Del conjunto de la interacción de los elementos resulta un poder de organización que escapa a la territorialidad de una única zona o país. La globalidad ha sido entendida en términos exclusivamente económicos. Empero, aunque el sustrato económico y tecnológico del "capitalismo flexible" es condición necesaria, el movimiento de desterritorialización se aplica no solo a la producción, sino también a la creación de lugares particulares, identidades planetarias y a una memoria "internacional-popular" constituida por imágenes-gestos transmitidas mundialmente por los mass-media. Espacios que se articulan, se mezclan y, muchas veces, determinan espacios de otra naturaleza. La mundialización de la cultura (en la que están incluidos los aspectos materiales, simbólicos e ideológicos) participa de un universo translógico, que está constituido y atravesado por fuerzas diversas (Ortiz, 1996).

El problema es entender cómo se articula esta maraña de fuerzas que solemos llamar nacionales, regionales o locales. "Nacional"/ "local", "global"/ "nacional", "global"/ "local", todo se resume a entender las interrelaciones entre ellas. La movilidad de la fuerza de trabajo, de los individuos, de las informaciones, de las mercancías, implica que los individuos poseen referencia pero no propiamente raíces que los fijen físicamente al "milieu". La posmodernidad-modernidad radicalizada- y su multiplicidad subvierten las jerarquías reconocidas hasta entonces: integración, territorialidad, centralidad. A partir de la globalización, la propia noción de espacio se transforma. Se construye así un circuito, un conjunto de símbolos, que unifica grupos y conciencias separados por las distancias y las nacionalidades (Ortiz, 1996).

La producción de tipo más fragmentado y flexible acompaña a la desorganización del capitalismo, transformándolo en <<postfordista>>, porque sucede a la era de la producción y del consumo en masa, y es, al mismo tiempo, posmoderno. El posmodernismo más que una crítica o un rechazo radicales del modernismo es su radical exageración. Es más moderno que el modernismo. El posmodernismo acentúa hiperbólicamente los procesos del giro acelerado, la velocidad de circulación y la obsolescencia de sujetos y objetos. La posmodernidad da lugar a un proceso de des-tradicionalización que <<emancipa>> cada vez más a los agentes sociales del control heterónomo o la regulación que ejercían las estructuras sociales, favoreciendo lo auto-regulador y auto-reflexivo en los individuos. En este proceso de individuación acelerada, el obrar se emancipa de la estructura, y además el propio cambio estructural de la modernización fuerza al obrar a apropiarse de capacidades que antes residían en las estructuras sociales (Lash, 1999).

Paralelo a fenómenos como la <<producción reflexiva>> y <<consumo reflexivo>>, corre el desarrollo de una reflexividad no cognitiva, sino estética. En la reflexividad cognitiva se trata de una <<regulación>> de sí, y de los roles y recursos marcados por la estructura social. En cambio, la reflexividad estética trae consigo una comprensión de sí, y la comprensión de prácticas sociales implícitas. Las estructuras sociales que existieron en el pasado tienen hoy menos poder para regular un obrar que se hace autónomo. Pero de ahí no se infiere que la explicación estructural simplemente haya tocado por así decir a su fin. Al contrario, sostenemos que los individuos reflexivos de nuestros días reconocen en efecto una base estructural. Pero no se trata de estructuras sociales, sino que se insinúa el avance omnímodo de estructuras de información y comunicación. Existe un proceso en el que las estructuras sociales, que eran de alcance nacional, son desplazadas por esas estructuras globales de información y comunicación. Estas mismas son los flujos en red, son economías de signos y espacio. Es así como flujos estructurados y acumulaciones informativas constituyen la base de una reflexividad cognitiva. Y flujos estructurados y acumulación de imágenes, de símbolos expresivos, pasan a ser la condición de una reflexividad estética proliferante (Lash, 1999).

Ahora bien, si las estructuras sociales del pasado tienen hoy menos poder para regular a los individuos reflexivos, que reconocen una estructura cada vez más basada en la información y la comunicación como consecuencia de la posmodernidad, y la estructura es considerada como un campo de fuerzas -un campo de luchas en el sentido bourdiano, un campo de acción socialmente construido donde los agentes que cuentan con recursos diferentes se enfrentan para tener acceso al intercambio y conservar o transformar la relación de fuerza vigente- esto abre ampliamente el abanico de posibilidades de transformación de la estructura y de los grupos que pueden ser beneficiados con las nuevas condiciones estructurales.

El hecho de que las estructuras estén cada vez más basadas en la información y las comunicaciones, y el individuo sea más reflexivo, no elimina las luchas sociales por conseguir el poder, esto solo modifica el juego. Lejos de estar frente a un universo sin gravedad ni restricciones, en el cual los sujetos pueden desarrollar sus estrategias a voluntad, están orientados por las restricciones y las posibilidades inscritas en su posición, y por la representación que puedan hacerse de esa posición y las de sus competidores en función de su información y sus estructuras cognitivas (Bourdieu, 2000). Empero, sí bien es cierto que las estrategias más conscientemente elaboradas sólo pueden llevarse a cabo en los límites y las direcciones que les asignan las restricciones estructurales del conocimiento práctico o explícito, siempre distribuido de manera desigual, y las <<estructuras informativas>> condicionan el flujo

de la información y la adquisición de conocimientos en sistemas productivos, es necesario recordar que los fenómenos cognitivos se caracterizan por ser intrínsecamente dinámicos y evolutivos (Rullani, 2000).

Esto es así porque el carácter contextual, experimental y evolutivo del conocimiento conduce no sólo a la generación de saberes tácitos sino también a su codificación para poder transformarlo y eventualmente transferirlo. De esta manera, el conocimiento puede circular de un contexto a otro asumiendo una forma "desterritorializada". Sin embargo, para poder ser aplicado efectivamente en otro contexto particular, el conocimiento debe ser recontextualizado. Desde el punto de vista territorial, existen dos polos en el circuito cognitivo:

- i) La dimensión global, que abarca el proceso de producción, transferencia y uso del conocimiento descontextualizado (codificado);
- ii) La dimensión local, que incluye el proceso de aprendizaje y sedimentación, cuando el conocimiento se enraíza en el territorio.

Así, la generación del conocimiento de los agentes económicos se produce en un contexto local y específico: la descontextualización y transferencia del conocimiento requieren una codificación previa que le confiere un carácter global y abstracto. Sin embargo, a escala local, ese conocimiento abstracto para ser útil requiere una recontextualización y un proceso de adaptación que hace posible la aparición del conocimiento tácito, que vincula lo local y lo global. La eficacia de las diversas formas de recontextualización (decodificación) no solo depende de la eficiencia de los códigos empleados por los distintos agentes sino fundamentalmente de las capacidades y habilidades adquiridas a partir de experiencias directas que no pueden ser expresadas en códigos estandarizados. Así, dado que mientras el conocimiento codificado se aprende en forma idéntica, el conocimiento tácito experimenta un proceso de interpretación desarrollado por el que aprende y, por tanto, difiere del conocimiento del agente que lo ha transferido. Esta discordancia entre transmitir/hacer circular y aprender le agrega algo al conocimiento: innovación y también innovación en el lenguaje (Boscherini, 2000)

Esto se exagera en el capitalismo desorganizado, donde los flujos de sujetos y objetos se sincronizan cada vez menos en el interior de las fronteras nacionales. El mundo contemporáneo es una <<sociedad del riesgo>> donde los seres humanos han creado ellos mismos problemas planetarios y se vuelven cada vez más reflexivos en la regulación de las consecuencias y la elaboración de soluciones al menos parciales para esos problemas. Este proceso de

individuación se entrama con la declinación de instituciones y la desaparición literal de muchas organizaciones axiales. La vida contemporánea exige por lo tanto la organización social de la reflexividad. El centro ya no es dominante. El capitalismo desorganizado lo desorganiza todo. Nada está fijo, ni está dado ni es seguro, sino que todo descansa en un conocimiento y una información mucho más amplios. Estas economías de signos y de espacio cada vez más descontroladas son inconcebibles en ausencia de modalidades de información, de saber y de juicio estético que se desarrollan sin cesar hasta alcanzar una complejidad extraordinaria. Las consecuencias no buscadas de la reflexividad- a saber: el efecto de un obrar reflexivo sobre una estructura cada vez más contingente- determinan a menudo una organización aun mayor (Lash, 1999).

Ahora bien, ¿Qué consecuencias tiene lo anterior para el desarrollo local y sus formas de organización? La era postfordista trae consigo nuevas formas de organización con un carácter "tecnoeconómico", que permite organizarse en redes flexibles capaces de traspasar las fronteras anteriormente impuestas por el territorio. Estas redes son constelaciones de relaciones interactivas establecidas en torno a las firmas (tanto entre ellas como entre las instituciones públicas de innovación) a través de una amplia variedad contractual y de acuerdos informacionales; y tienen la capacidad de permitir la formación de capacidades innovadoras y productivas más grandes que la suma de las capacidades tecnológicas de las firmas e instituciones individuales participantes. La creación de excedentes que proviene de la cooperación y el funcionamiento satisfactorio de las redes depende de las estrategias corporativas e institucionales de las organizaciones que han establecido acuerdos, así como de las características de la forma organizativa manifestada por la red. Estos factores determinarán el alcance de las ventajas mutuas concedidas por los miembros de la red en un acuerdo, conformándose así el nivel de confianza y reciprocidad que caracteriza en grado significativo a algunos acuerdos interfirmas e interinstitucionales (Chesnais, 2003).

Esto sugiere que el fuerte contenido relacional del nuevo régimen de producción, como ha quedado expresado por la importancia creciente de las redes económicas, implica discutirse en relación directa con la relación creada inter-firmas. La noción de un continuum entre mercado y jerarquías fracasa a la hora de capturar realidades complejas de intercambio de conocimiento y del "saber hacer", pues impide identificar con propiedad la diversidad de diseños de organización, que también incluyen una amplia variedad de instituciones públicas relacionadas con la innovación. Dado que la naturaleza acumulativa del aprendizaje y la información como activos intangibles de naturaleza colectiva hace que la única forma de transmitir tal experiencia

sea compartiendo su producción, las redes representan un mecanismo para la difusión de la innovación por medio de la colaboración (Chesnais, 2003). La innovación, vista como un proceso social que se crea y se difunde a través de las redes, se puede visibilizar al estudiar las conexiones de las organizaciones, ya que la innovación es una propiedad emergente de los sistemas complejos, resultado de la creatividad de los componentes del sistema y de un proceso de aprendizaje guiado por el reforzamiento mutuo de capacidades de absorción y conectividad de los componentes del sistema. Los resultados de la innovación pueden reflejarse en un producto, un proceso, formas de organización y formas de comercialización. Las respuestas creativas de los actores comienzan cuando los actores juegan contra las reglas del sistema. Jugar contra las reglas significa reacciones creativas e intencionales de los agentes, que amenazan las condiciones tecnológicas, organizacionales e institucionales (Yoguel et al, 2010). En materia de innovación, lo relevante para éste trabajo de investigación son las nuevas formas de organizarse, porque son respuestas creativas de los agentes locales ante una economía global.

Villasante, citado por Vélez (2002), señala acertadamente que las redes de tipo internacional y de tipo regional y/o metropolitano tienen varios problemas para consolidarse y extenderse, ya que se mueven en un medio muy adverso, el de la globalización neo-liberal. Por eso estas redes deben retroalimentarse constantemente con las redes más locales desde desarrollos alternativos, pues no podrían existir ni las redes de economías populares ni las redes alternativas internacionales si no existiesen redes de experiencias locales, que son la fuente de innovación y construcción social de cualquier otro proceso de cambio supralocal. Las experiencias locales, los microemprendimientos, las asociaciones de base, etc., muestran que, aunque el pensamiento pueda ser más global, la acción tiene que tener raíces muy locales. En el nuevo escenario internacional, el "ambiente local" y la economía global ya no son términos opuestos o antagónicos. La globalización debe su fuerza a la complejidad del conocimiento y de las sinergias que se producen en el "ambiente local", ya que los elementos tácitos tienen un fuerte componente contextual y experiencial.

3.2. Transferencia de conocimiento y mecanismos de reciprocidad: el valor de los bienes no rivales

La importancia del conocimiento para esta investigación se deriva de que el conocimiento puede ser identificado como un factor de producción con algunas peculiaridades que lo alejan claramente del análisis neoclásico, lo cual nos da amplio margen para analizar los modos de producción postfordistas, en los cuales consideramos que hay fuerte presencia de mecanismos de reciprocidad. En primer lugar, la generación de conocimiento (su producción) aumenta con su consumo, diferenciándolo claramente de los factores de producción convencionales. En segundo lugar, las sinergias generadas a partir de la generación y difusión de conocimiento pueden implicar la existencia de rendimientos crecientes en los casos de vinculaciones virtuosas entre agentes públicos y privados (Boscherini, 2000).

El esquema de Nonaka sugiere que el antídoto necesario para paliar el crecimiento de los costos cognitivos vinculados a la complejidad está representado por el desarrollo de redes globales dotadas de una fuerte capacidad de cooperación e intercambio comunicativo, que aumenta el nivel de especialización del aprendizaje sin generar inconvenientes en la integración entre los distintos especialistas (Rullani, 2000). Si la interacción es intercambio de recursos, la comunicación podría ser tipificada como intercambio de información (Vélez, 2002). Esto reafirma la idea de que a lo largo y ancho de la red circulan personas, objetos, símbolos, ideas; algunos de los cuales son mercancías que se compran y se venden, mientras que otros no tienen carácter mercantil, pero también son susceptibles de circulación y apropiación (Reygadas, 2008).

En el contexto definido por las nuevas condiciones de producción y de mercado, los procesos innovativos pasan a ser un fenómeno de carácter individual (y a menudo de naturaleza incremental) a uno de índole colectiva en el que resulta fundamental tanto la capacidad de interactuar y cooperar, como la presencia de una estructura institucional adecuada y capaz de promover y estimular las actividades innovativas de los agentes económicos. La capacidad de aprender, concebida como un proceso interactivo y embebido socialmente, y el desarrollo de competencias tanto entre los agentes, como al interior de la firma, determina el éxito económico de las empresas, regiones y países. Por lo tanto, las respuestas de las firmas que apuntan a idear, planear e implementar desarrollos y mejoras de productos y procesos, realizar cambios organizacionales, desarrollar nuevas formas de vinculación con el mercado, desarrollar procesos de cooperación y vinculación con otros agentes (redes) y /o instituciones, se tornan más importantes para la creación de ventajas competitivas. En este sentido, las firmas apuntan a

aumentar su *capacidad innovativa*, entendida como la potencialidad para transformar conocimientos genéricos en específicos, a partir de sus competencias estáticas y dinámicas derivadas de aprendizajes formales e informales (Boscherini, 2000).

¿De qué dependen los mecanismos de creación de competencias y de transformación de conocimientos genéricos en específicos, que generan innovación? En la literatura neoschumpeteriana, una característica específica del conocimiento es que no puede ser completamente explicitado y, en consecuencia, no se puede transformar ni convertir en información como un bien transable. Esta característica del conocimiento introduce fuertes especificidades en la concepción de la tecnología, que comienza a ser considerada no sólo como un acervo de maquinas y técnicas de producción sino como un sistema complejo de generación y difusión de conocimiento codificado y tácito acumulado por la firma (Boscherini, 2000).

Mientras el elemento codificado del proceso de conocimiento es básicamente transable, por ser un conjunto de saberes de tipo tecnológico y organizacional, y ser transmisible por interacción comunicativa a través del mercado (cursos, Internet, etc.), el elemento tácito es *firm specific*, no se puede comprar en el mercado y constituye un elemento clave en las diferencias tecnológicas y en las ventajas competitivas específicas de las firmas. Es por eso que el conocimiento tácito es muy significativo para el desarrollo del conocimiento embebido en redes sociales. En este sentido, se considera que aprender no es acumular más información sino reconocer comportamientos y conexiones entre las memorias, lo que depende de los conocimientos acumulados con la experiencia y de la capacidad automática que los individuos tienen para vincular experiencias a éstos. Esto también depende del tipo de interacción existente con otros agentes institucionales del campo científico y tecnológico que les pueden aportar las competencias faltantes. El grado de interrelación que alcanzan los conocimientos codificados y tácitos influye decisivamente sobre la eficiencia alcanzada en el proceso de aprendizaje de la firma (Boscherini, 2000).

La actividad de socialización de saberes, es decir, el intercambio de conocimientos a través de modalidades que no utilizan el lenguaje codificado sino que usan la imitación y las comunicaciones informales basadas en los conocimientos y las relaciones tácitas, es una característica de los procesos de aprendizaje que se desarrollan entre empresas pequeñas a escala local. Una de las condiciones que favorecen la innovación en este ámbito es la presencia de confianza recíproca. Según Lundvall, citado por Boscherini (2000), en su definición de cuatro distintas categorías de conocimiento empleado en los procesos de aprendizaje (know-what,

know-why, know-how y know-who), es el know-how el que implica la formación de relaciones sociales especiales entre los agentes involucrados y que permite acceder y utilizar sus conocimientos de una manera eficiente. Si bien Lundvall considera que los conocimientos de carácter know-how son los más internos y vinculados a las organizaciones, la dimensión social e inter-organizacional de los intercambios entre distintas topologías de conocimiento, que se desarrollan entre las empresas y entre éstas y los otros agentes locales, constituyen un factor potencial de procesos de aprendizaje (Boscherini, 2000).

Este creciente protagonismo de los procesos cognitivos en la construcción de activos tangibles e intangibles se manifiesta, entonces, no solo al interior de las organizaciones inteligentes, sino también en los ambientes en los que las firmas actúan. Así, partiendo de la idea de que el desarrollo del proceso de conocimiento constituye un proceso social, los puntos clave son las relaciones que se desarrollan tanto al interior de la firma como la dinámica entre ésta y el resto de los agentes. A su vez, en el proceso de desarrollo de competencias, los agentes pueden apropiarse y/o generar conocimientos tácitos a partir de mecanismo de cooperación que contribuyen a su circulación. Las potencialidades para el aprendizaje dependen de la pertenencia a networks. En el caso de la difusión de conocimiento tácito al interior del ambiente, el factor clave está constituido por la existencia de redes y distintos tipos de vinculación entre los agentes, teniendo un carácter sinérgico (Boscherini, 2000).

La producción de conocimiento no se puede comprender si se toman en cuenta los dos enfoques tradicionales sobre las relaciones, el jerárquico y el de mercado. La cuestión acerca de las relaciones no competitivas entre empresas pone en evidencia que la investigación, la innovación y la organización de la interdependencia requieren modalidades de interacción que se basan fuertemente en la confianza y en la inteligencia interpretativa, dos recursos que necesariamente se fundamentan en los circuitos cognitivos sociales de carácter complejo (Rullani, 2000). El recurso fundamental de la economía moderna es el conocimiento y, en consonancia, el proceso más importante es el aprendizaje. El conocimiento es un proceso social, es decir, crece, si circula. En este contexto, las redes son centrales como tecnologías sociales, las cuales implican la coordinación de las acciones humanas al menor costo, son "formas específicas de jugar el juego" (Narodowski, 2009).

Estas nuevas formas de jugar el juego se valen de los mecanismos de la reciprocidad, los cuales implican la pertenencia a redes sociales. La pertenencia a redes sociales hace que los agentes tomen decisiones sistemáticamente diferentes de las que pueden preverse a partir del modelo

económico, sea que se preocupen por actuar de conformidad con su sentido de justicia y por ser tratados de la misma forma o por que se generan vínculos sociales, es decir, se generan intereses que van más allá del interés económico, al que tiende a reducirse erróneamente cualquier clase de interés (Bourdieu, 2000).

Esto puede clarificarse más si revisamos el análisis que hace Bourdieu de la economía del don de Mauss (1971), el cual está en la base de su elaboración de la economía general de las prácticas. La novedad del análisis bourdiano de la economía del don tiene origen en su ruptura superadora del objetivismo. Si la operación de objetivación revela que existe tanto un interés en dar como en devolver, la sinceridad de la creencia de los agentes en la gratitud de los intercambios no resulta por eso desmentida, sino que forma parte también de su realidad de modo esencial. Es la *illusio*, sin la cual el sistema completo se desmoronaría. Los agentes no se equivocan al creer en él. Más aún, éste desconocimiento institucionalmente organizado y garantizado no es una particularidad extraña de las sociedades precapitalistas, sino el fundamento de todo trabajo simbólico orientado a transmutar, por la ficción sincera de un intercambio desinteresado, las relaciones inevitables e inevitablemente interesadas que imponen el parentesco, la vecindad o el trabajo, en relaciones electivas de reciprocidad. La comprensión de la *illusio* radica en ese interés desinteresado, no es una ignorancia, sino una negación, o mejor, es la producción de una creencia que se oculta como tal. La noción de interés, como Bourdieu explica ampliamente en Razones Prácticas, es un instrumento de ruptura respecto de la visión de sentido común, instrumento vinculado a la objetivación; y es también expresión de un principio de "razón suficiente" (Martínez, 2007).

El sentido que se le da a la palabra interés no siempre fue el mismo que en la actualidad. Marcel Mauss (1971) afirma que "Son justamente los romanos y los griegos quienes (...) han inventado la distinción entre los derechos personales y los derechos reales, han separado la venta del don y del intercambio, aislando la obligación moral y el contrato, y sobre todo han concebido la diferencia que existe entre los ritos, los derechos y los intereses". Esta separación, que permite concebir los intercambios económicos como tales y revela el interés propiamente económico en su desnudez, hace posible la autonomización del campo de la economía con relación a otros campos de la vida social. El adjetivo "interesado" no quiere decir aquí lo contrario de "gratuito", sino más bien de "indiferente". Se trata de un interés del cual el interés económico no es más que un caso particular.

Al hablar de mecanismo de reciprocidad, se trata de abordar una forma de compensación que no se da necesariamente en términos económicos estrictos, sino en términos de alianzas, de relaciones que pueden ser movilizadas oportunamente con fines diferentes. El intercambio mediante mecanismo de reciprocidad, es fundamento y a la vez resultado de alianzas, de vínculos sociales. Al respecto, Bourdieu señala que el economicismo es una forma de etnocentrismo que ha sido universalizado como modelo de sociedad junto con sus supuestos e ideales antropológicos. Empero, el capitalismo occidental no es más que un caso particular, universalizado, que muestra simplemente los intercambios de las sociedades occidentales. Tratar de arrancar al economicismo el monopolio de la noción de interés y de capital, poniendo en valor otras formas de inversión (es decir, otros objetivos por los que invertirse, implicarse, ponerse en juego) permite, por un lado, comprender mejor las sociedades en su originalidad y, por otro, borrar el abismo abierto por las fáciles oposiciones “tradición-modernidad” (Martínez, 2007).

Al usar las palabras interés y capital en un sentido diferente, Bourdieu recalca que “no es que la transferencia (del léxico de la economía) esté en el principio de la construcción del objeto (...) es la construcción del objeto lo que solicita y funda la transferencia”. El desplazamiento en realidad significa que el campo económico no es ni una excepción, ni menos aún el modelo de todo campo. Por el contrario, el campo económico es solamente un caso particular, pero que, porque fue históricamente el primero en autonomizarse, ha funcionado como revelador de la manera en que funcionan los campos. Si en las sociedades no capitalistas, como Mauss había visto bien, la economía está sumergida en el intercambio del honor, que constituye un fenómeno social total, lo que permanece en la raíz del intercambio es “la falsa moneda de los sueños”, es decir, una transustanciación simbólica de las cosas, que produce y mantiene los vínculos sociales (Martínez, 2007).

4. Elementos e implicaciones del emprendimiento social

Hasta aquí hemos visto lo que se entiende por desarrollo local y se ha hecho un análisis de la manera como territorio, sujetos y Estado han pasado a concebirse de diferente modo en la posmodernidad y, como consecuencia, han cambiado las formas de llevar a cabo el proceso de desarrollo. Así mismo, vimos que el enfoque estructural permite visualizar como se conjugan y dinamizan diferentes elementos para generar la estructura socioeconómica. Posteriormente se hizo énfasis en los recursos intangibles por ser la parte cognitiva el elemento de mayor relevancia a la hora de abordar el desarrollo como un constructo social desde abajo, es decir,

desde los sujetos. El desarrollo local es considerado un avance en materia de desarrollo justo por que avanza en la subjetividad del desarrollo, y los elementos culturales-cognitivos pasan a ser relevantes porque son indispensables para comprender el actuar de los sujetos. Pero ¿Cómo visualizar las interrelaciones de todos estos elementos en el proceso de desarrollo? Consideramos que al analizar al desarrollo local desde la perspectiva del Emprendimiento Social se puede dar respuesta a esta pregunta.

Comenzaremos por decir que el emprendimiento social es un constructo multidimensional que se refiere a diferentes cuestiones teóricas, donde diferentes disciplinas de las ciencias sociales, como la sociología, la psicología y la antropología, enfatizan determinado aspecto dependiendo de la dimensión del emprendimiento que es vista como la más importante, y también de los resultados que pretenden ser logrados. A pesar de las diferentes concepciones y enfoques del término, los académicos parecen estar de acuerdo en que estos resultados buscados son "tratar necesidades sociales", pero conseguir un consenso respecto al proceso para lograrlo parece ser más problemático. Pese a que en materia de emprendimiento no existe un método, código de práctica o un modelo esencial a seguir, en los últimos 30 años, los cursos de emprendimiento social comienzan a emerger en las instituciones académicas como una forma de juntar negocios con responsabilidad social y también como una forma de generar desarrollo (Roberts et al, 2005).

Con la puesta en boga del término emprendimiento social, han surgido diversas producciones dedicadas a analizar y enfatizar la diferencia entre emprendimiento social y emprendimiento comercial. Esto trae como consecuencia que no solo se tengan desacuerdos en la definición de emprendimiento social, también hay una falta de consenso entre los académicos respecto al significado de emprendedor social y empresa social, lo cual ha generado que la investigación este polarizada; por un lado, hacia los atributos personales que distinguen al emprendedor tradicional del emprendedor social, y por el otro, hacia la comprensión del modelo de negocio que funda el emprendedor social (la empresa social), el cual se basa en la integración de una red social. En ésta investigación se abordan ambas cuestiones, pues se considera que polarizar la investigación puede generar análisis parciales de una realidad que nos ha mostrado su funcionamiento sistémico.

Comencemos por analizar la cuestión del emprendedor social. Se puede decir que la diferencia principal entre emprendedores sociales y convencionales o comerciales es que los primeros evalúan y persiguen oportunidades para un cambio social y los segundos para un negocio

rentable; es decir, los emprendedores convencionales se enfocan en crear valor financiero, mientras que los emprendedores sociales se enfocan en crear valor social. Empero, tanto los emprendedores sociales como los convencionales son visionarios, tienden a ser oportunistas más que apegados a un plan o estrategia predeterminada, y se enfocan en construir alianzas y redes de contacto (Auerswald, 2009; Roberts et al, 2005).

Entre los estudios enfocados en detectar las características que un emprendedor social debe tener se encuentran los hallazgos de Charles Handy, que muestran el predominio en las entrevistas de pasión por lo que estaban haciendo, la convicción de que lo que estaban haciendo es importante, la habilidad de saltar más allá de lo lógico-racional y también tienen características negativas que son la clave de la creatividad, tales como cierta obstinación, incluso arrogancia, para mantener el sueño contra la evidencia. Drayton, fundador de Ashoka, considera que las nuevas ideas radicales son las que hacen diferente a un emprendedor social de una buena persona que simplemente participa en causas caritativas. Los emprendedores sociales tienden a comunicar su visión en términos morales, guiados por el deseo de justicia social más que por el dinero y, aunque el título de emprendedor social puede ser nuevo, este tipo de personas han estado siempre con nosotros, combinando la creatividad con habilidades pragmáticas para traer nuevas ideas y servicios a la realidad. Como activistas comunitarios, ellos tienen la determinación para perseguir su visión para un cambio social implacablemente hasta que se convierte en una realidad social extendida (Roberts et al, 2005).

La importancia de los emprendedores sociales radica en que son los protagonistas del emprendimiento social, el cual puede ser definido como un proceso de construcción, evaluación y persecución de oportunidades para un cambio social, donde la habilidad de reconocer oportunidades para crear valor social es indispensable (Roberts et al, 2005). Cabe mencionar que la diferencia entre emprendimiento social y emprendimiento comercial es que el proceso de emprendimiento comercial se basa en el reconocimiento de una oportunidad y su explotación para la creación de valor comercial. Se dice que el emprendimiento es un proceso, más que un evento, porque comienza con la búsqueda de una oportunidad, la cual es generada por un estado de insatisfacción presente y la visualización de un estado futuro deseable, cuya consecución requiere la introducción de nuevos bienes y servicios, materias primas y métodos de organización (Marijek et al, 2004).

Dado que el rol del emprendedor es central a través del proceso, es necesario tener en cuenta que el proceso es influenciado por el medio ambiente o el contexto social en el cual están

embebidos los emprendedores, ya que éste afecta el proceso de reconocimiento de una oportunidad. Al hablar de embebimiento también se hace referencia a la red social del emprendedor, la cual es considerada una fuente de las ideas, es decir, los emprendedores usan sus redes para conseguir ideas y recolectar información para reconocer oportunidades. Los casos de estudios, muestran que el emprendedor activa diferentes tipos de contacto durante los diferentes pasos del proceso de desarrollar una oportunidad. Sin embargo, la red social es solo una parte del ambiente, el proceso de reconocer una oportunidad es también influenciado por factores: socio-económicos, culturales, tecnológicos y políticos (Marijek et al, 2004).

Bourdieu da mayor claridad sobre éste asunto al señalar que son los agentes, que están situados en el campo (por distintas circunstancias, entre las que predomina la trayectoria social inusual) en "posiciones imposibles", los que son más propensos a inventar nuevas tomas de posición. El uso de las redes es necesario en este proceso porque precisamente son los que están en posiciones inferiores dentro del campo los que necesitan de la acción colectiva, por su desventaja en la posesión de recursos materiales y simbólicos. De otro modo esa desventaja hace menos probable su inversión en este verdadero trabajo social que es la lucha por cambiar las reglas de juego en el campo.

El emprendimiento puede ser considerado como una lucha por cambiar las reglas de operación organizacional porque, al perseguir objetivos diferentes a los del emprendimiento comercial y al tener como misión y visión el valor social, se está dando una lucha política, que también es lucha simbólica. En este sentido, se considera como lucha simbólica la que se enfoca en cambiar los principios de visión y de división que organizan el mundo social: hacer reconocer u hacerse reconocer como grupo con derecho a existir, instalar problemáticas, priorizar cuestiones, lograr imponer un lenguaje, la legitimidad de una manera de ver y de interpretar lo que pasa. En el fondo consiste fundamentalmente en la participación del trabajo social de construcción y reproducción de las creencias comunes que sostienen y articulan la vida social. Es modificar el campo socioeconómico (Martínez, 2007). Esto deja claro que el emprendimiento social no es lo mismo que la caridad o la benevolencia.

Ahora bien, el emprendimiento social es importante para el desarrollo porque genera nuevos modelos para organizar la actividad humana, que se considera que rompen con los modelos tradicionales, y porque genera valor social. ¿Pero qué es exactamente valor social, y como lo crean los emprendedores sociales? En el otoño de 2008 en Stanford Social Innovation Review, James A. Phillips Jr., Kriss Deiglmeier, y Dale T. Miller, ampliaron el ámbito de investigación de

emprendimiento social a innovación social, la cual se define como una novedosa solución a un problema social que es más efectiva, eficiente, sustentable, y el valor creado en las soluciones se acumula fundamentalmente para la sociedad como un todo más que para individuos privados. Este punto de vista de la creación del valor hace una gran diferencia entre problemas sociales y privados a ser resueltos, por un lado, y el valor social y privado creado como consecuencia de la solución novedosa por el otro, ya que el valor privado se crea a través de la provisión de bienes y servicios, y el valor social se refiere a la creación de valor correspondiente a las capacidades humanas y la equidad, en el sentido que lo utiliza Sen (Auerswald, 2009).

En este sentido, cuando se consideran los parámetros para analizar la creación del valor se debe tener presente que no todos los beneficios del emprendimiento funcionan a través del mercado. En muchos casos el emprendimiento puede actuar directamente mejorando las capacidades humanas, incrementando la libertad, o construyendo niveles de confianza. El trabajo de Sen se considera importante en materia de emprendimiento porque amplía el ámbito de información en el cual la determinación del valor social puede ser basado, sugiriendo métricas potenciales para la creación del valor que van más allá del valor del dinero del consumidor y que producen valor, pues la recuperación de las capacidades humanas no se compara con la compra de un bien. El emprendimiento social genera impactos no desde el intercambio de mercado, pero sí desde el valor inherente de las vidas humanas que sus acciones ayudan a preservar o mejorar (Auerswald, 2009).

4.1. Empresa social desde el enfoque interorganizacional

En el apartado anterior se intento clarificar que se entiende por emprendimiento social y por emprendedor social, ahora abordaremos la parte que corresponde a la cristalización del proceso y por medio de la cual se consigue crear valor social: la empresa social. Para comprender el modelo de negocio que se genera desde el emprendimiento social es importante partir de las tipologías de empresas que hace Massetti (2008) en la siguiente matriz.

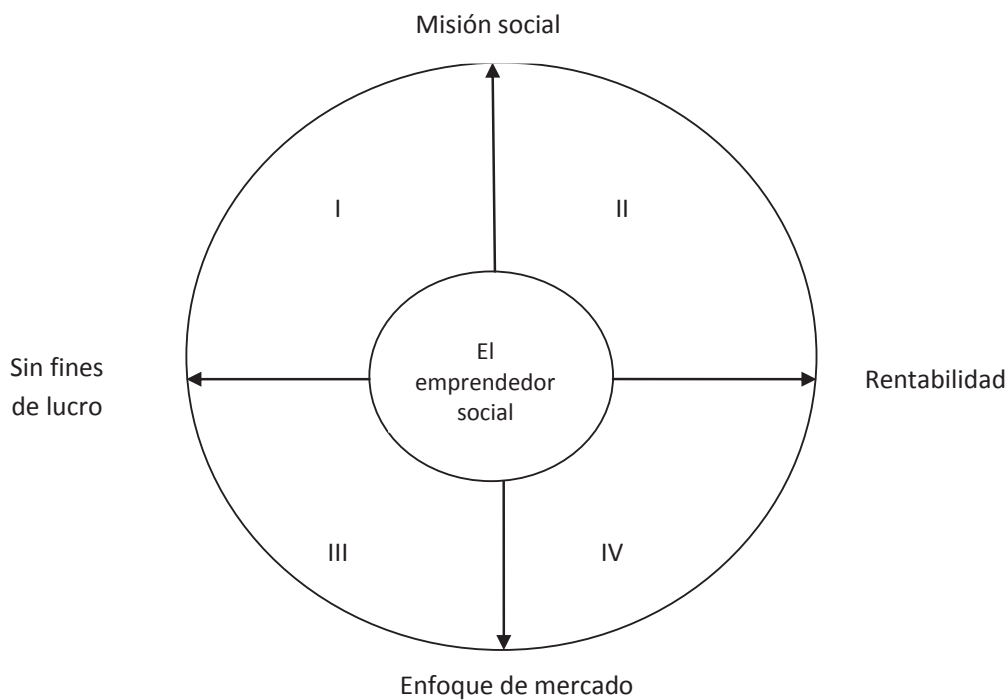


Figura1. Fuente: Matriz de emprendimiento social (Massetti, 2008)

En el cuadrante I se localiza la empresa sin fines de lucro tradicional, que se caracteriza por estar motivada por una misión social y, por lo tanto, no persigue la rentabilidad. Dado que, por su naturaleza, no paga impuestos, solo tiene que cubrir los gastos de operación. Este tipo de empresa se encarga de realiza trabajo social con grupos para atender las necesidades que el Estado y otras organizaciones no realizan, pero sin la participación activa de los beneficiarios. Las actividades son promovidas por emprendedores sociales privados y asociaciones civiles principalmente.

En el cuadrante II se encuentra la empresa lucrativa tradicional, que se caracteriza por ser una empresa orientada a un mercado y motivada por la obtención de ganancias. Sin embargo, son empresas que no solo consideran su responsabilidad para con los clientes y accionistas sino también son conscientes de su Responsabilidad Social Corporativa, es decir, tienen valores y transparencia en sus relaciones con la sociedad, brindan un sitio de trabajo seguro que ofrece respeto a los individuos, mantienen relaciones justas con proveedores, son responsables con los clientes y se distinguen por la relación con la comunidad local, acción social y trabajo voluntario.

En el cuadrante III se localiza a la organización social en transición, la cual da respuesta a las demandas de un mercado pero no está motivada por la necesidad de lograr ganancias. El financiamiento es a través de donaciones, programas gubernamentales y fondos establecidos. Más que la creación de una "empresa" su objetivo es resolver un problema social que puede o no derivar en ganancias monetarias. Dado que su objetivo es social, desarrolla relaciones cercanas y duraderas con las comunidades que le permiten comprender la dinámica social, cultural y política para ayudar en el desarrollo de programas de apoyo, prácticas de trabajo y servicios; así mismo, requiere de movilizar recursos de calidad para sobrevivir y modificar su oferta según los cambios del mercado.

En el cuadrante IV tenemos el modelo nuevo de organización social: la empresa social. Las empresas sociales se caracterizan por ser organizaciones motivadas tanto por su misión social como por la necesidad de ser lucrativas para operar y cumplir con sus metas; pues aunque utilizan los fondos tradicionales de apoyo social, reinvierten sus ganancias para financiar su operación y mantenerse independientes. Se dice que son empresas en desarrollo que prometen ser el nuevo modelo para la transformación económica y social, porque los emprendedores sociales, líderes de estas empresas, están comprometidos con el cambio social a través de asistir a las comunidades a resolver sus problemas en lugar de proporcionar ayuda directa, además promueven el desarrollo participativo al facilitar la relación entre comunidades y los programas de desarrollo socio-económico propuestos por el gobierno, ONGs y empresas privadas. Se consideran como el resultado del emprendimiento social por crear valor social, es decir, por generar capacidades, pues movilizan recursos de calidad para incrementar las capacidades técnicas, productivas y comerciales de las comunidades en desventaja socioeconómica, considerando sus condiciones regionales, sociales y culturales.

SegúnTrexler (2008) la empresa social tiene una estructura, estrategia, normas y valores significativamente diferentes a las organizaciones con fines de lucro. No se considera una empresa con fines de lucro porque busca ser rentable solo para sostenerse y crear valor. Sus operaciones tienen un alto impacto social porque son el resultado de la acción colectiva que persigue el bienestar de una comunidad a través de la auto-ayuda. La empresa social desarrolla una gran variedad de actividades – programas, servicios, diseño y comercialización de productos –con el fin de crear valor social para un grupo específico, una comunidad o una región. Como se comentó, es el emprendedor social quien las dirige, o sea que están iniciadas por ciudadanos y cuentan con una administración independiente de la participación del gobierno y las empresas privadas.

La empresa social también se caracteriza por operar en redes empresariales, a través de la implementación de aglomeraciones de empresas que buscan usar los recursos de otras empresas relacionadas e implementar innovaciones que beneficien a todos como grupo. La innovación es importante en materia de emprendimiento, pues el emprendimiento social en sí mismo se considera como un uso innovativo de los recursos para explorar y explotar oportunidades que satisfacen necesidades sociales de manera sustentable y crear un impacto social. Otro motivo por el cual las empresas sociales opera en red es porque, dado que su misión no es lucrativa sino social, están intentando hacer sustentable este modelo y ampliarlo al realizar movimientos estratégicos en nuevos mercados para subsidiar sus actividades sociales, explotando oportunidades rentables en el centro de sus actividades secundarias lucrativas o vía alianzas secundarias rentables (Mukesh et al, 2009).

En la empresa social se hacen visibles las formas de innovación que conlleva el emprendimiento social. Entre las líneas de innovación que la empresa social tiene como organización se encuentran: metas múltiples (económicas, políticas y sociales), múltiples agentes o stakeholders y múltiples fuentes de recursos, pues combina mercado, redistribución y reciprocidad socioeconómica. Las empresas sociales también se consideran innovadoras por movilizar múltiples formas de capital social, participar en la co-construcción de políticas públicas, y funcionar a través de mecanismo de reciprocidad. Y aunque los mecanismos de reciprocidad también distribuyen bienes y servicios al igual que el mercado, la diferencia es que los mecanismos de reciprocidad crean vínculos sociales y están fuertemente basados en las redes sociales.

Esto pone en evidencia que la economía es algo más que el mercado, pues no sólo influyen otros mecanismos de distribución, sino también otras motivaciones. En materia de emprendimiento social, esto es lo que ubica a los diferentes tipos de empresas dentro del círculo de la gráfica que se muestra a continuación (Nyssens, 2009).



Figura 2. Fuente: EMES (Nyssens, 2009).

Son las estrategias para conseguir recursos las que hacen que una empresa social se ubique en alguna parte del triángulo. Las estrategias para sortear las contingencias ambientales dentro de la red de interdependencias genera espacios específicos de interacción en distintos niveles en el ambiente (Vélez, 2002). Dado que las empresas sociales funcionan en red y mediante la formación de alianzas intersectoriales para conseguir su sustentabilidad, se debe abordar la dinámica de las organizaciones desde un punto de vista interorganizacional, el cual recalca que las organizaciones sobreviven en la medida que son efectivas.

La efectividad de las empresas proviene del manejo de las demandas, específicamente de las demandas de los grupos de interés sobre los cuales la organización depende de recursos y apoyo, es decir, la clave de la sobrevivencia organizacional es la habilidad de adquirir y

mantener recursos. Este problema podría ser simplificado si las organizaciones estuvieran en completo control de todos los componentes necesarios para su operación. Sin embargo, ninguna organización es completamente autosuficiente. Las organizaciones están incrustadas en un ambiente constituido por otras organizaciones, y ellas dependen de estas otras organizaciones para obtener muchos recursos que ellas mismas requieren. Las organizaciones están vinculadas al ambiente por federaciones, asociaciones, relaciones cliente-proveedor, relaciones competitivas, y aparatos sociales y legales que definen y controlan la naturaleza y límites de estas relaciones (Pfeffer et al, 1978).

En este sentido, el comportamiento organizacional, o las acciones tomadas por la organización, sólo pueden ser comprendidas conociendo algo acerca del ambiente organizacional y los problemas que crea para obtener recursos. Además de esto, describir adecuadamente el comportamiento de las organizaciones requiere atender la naturaleza de la coalición organizacional y la manera como las organizaciones responden a las presiones del ambiente. Si para éste fin nos valemos de enfoques interorganizacionales, que analizan el control externo de la conducta organizacional y en especial de la teoría de la dependencia de recursos (TDR), observaremos que las organizaciones están necesariamente en conexión con otras porque la existencia de cada conglomerado organizacional se deriva de la interacción, pues ninguna organización es autosuficiente. Al preguntar por interrelaciones desde la TDR, se está preguntando por las reacciones de las organizaciones a su ambiente y por las formas de interacción generadas con el contexto y sus actores, lo cual se perfila como una propuesta conceptual significativa para encontrar respuestas a las preguntas por la articulación interorganizacional (Vélez, 2002).

La interacción en una amplia red de organizaciones sociales es característica vital en la constitución de cada una de ellas porque requieren de recursos, a los cuales sólo se puede acceder acomodándose a las demandas del ambiente y de otras organizaciones que posibilitan su existencia (desde proveedores hasta públicos cautivos). Esto no quiere decir que el planteamiento de la naturaleza de una organización esté sujeto a revisión cada vez que se negocie un intercambio; es sólo que hay muchas formas de alcanzar un objetivo planteado y que esas formas pueden ser modificadas (inclusive algunas veces modificándose sustancialmente lo planteado en un comienzo) al interactuar con otras organizaciones, grupos o individuos. Las alianzas, las interrelaciones, las condiciones legales del mercado y del ambiente socio-político, obligan a las organizaciones a cambiar constantemente de perspectivas y formas de intervenir, alterando no sólo los propósitos iniciales, sino también en repetidas ocasiones las condiciones

materiales e ideológicas de partida (Vélez, 2002). Es por ello que Pfeffer y Salancik (1978) eligen ver las organizaciones como coaliciones de grupos e individuos que interactúan para satisfacer demandas y enfrentar las contingencias del ambiente expresadas en dependencias de recursos. Empero, aunque las organizaciones son interdependientes y la existencia de las organizaciones está regulada y controlada por el ambiente al que pertenecen, pueden crear estrategias para adquirir cierto control que les permita sobrevivir y desarrollarse. Esto es porque no sólo existe un control externo de las organizaciones, éstas también intentan afectar las condiciones del contexto para poder adquirir el control sobre los recursos que les permiten su viabilidad. Para este fin, Vélez (2002) señala que existen tres factores que determinan la influencia de una organización sobre otras: importancia del recurso para la organización, concentración del control sobre el recurso y discreción sobre el reparto y uso del recurso.

El control social de recursos está definido por el proceso de consecución y abastecimiento en el cual hay algunas organizaciones que poseen más cantidad de un recurso que otras. Las que dependen de otras organizaciones están influenciadas por aquellas que los poseen, pues quienes detentan el relativo control de estos recursos, siempre pedirán a cambio algo por ceder información, materiales, dinero o legitimidad. El hecho de que una sola organización no posee todos los recursos necesarios para desenvolverse en el mundo social permite que la organización influenciada pueda también ejercer algo de control al ofrecer un recurso del que carece la organización influenciadora.

De éste modo, influenciador e influenciado estarán en situación de interdependencia en tanto que comparten recursos para mejorar su desempeño y ser más efectivos en el cumplimiento de sus funciones. La influencia se ejerce sobre funciones, objetivos y programas, los cuales muchas veces deben ser modificados para que la organización focal pueda abastecerse de los recursos requeridos para un óptimo desempeño. De allí que el control sobre los recursos sea decisivo para establecer las diferentes posiciones en que se encuentran las organizaciones para proponer o sacar adelante proyectos sociales que de manera individual y aislada del juego generalizado de interdependencia sería imposible (Vélez, 2002).

Importancia, concentración y discreción sobre el reparto de recursos definen las posiciones de influenciador e influenciado en el juego de interdependencia y no necesariamente serán las mismas organizaciones las que cumplan con el papel de influenciadoras o influenciadas, pues dependiendo de las condiciones del ambiente organizacional y de las demandas, estas posiciones pueden cambiar en el juego de relaciones de interdependencia. La interdependencia

de resultados se puede presentar en relación simbiótica, donde los resultados de una organización pueden ser útiles para otras; o en relación competitiva, donde ambas organizaciones compiten para obtener mejores resultados. A su vez, la relación de interdependencia se puede dar en posición simétrica o asimétrica. La posición depende de la importancia del recurso para las organizaciones que son interdependientes. Si los proyectos de algunas de esas ONG están financiados completamente por el Estado, estarán en relación asimétrica, al no tener fuentes alternas de provisión de recursos. Si por el contrario, las organizaciones que intervienen han alcanzado cierta autonomía para su funcionamiento por la diversidad de fuentes de recursos, y han logrado formular reglas de interacción en donde todos puedan ser considerados pares, la relación estará en términos de simetría (Vélez, 2002).

Control sobre los recursos e intercambio en condiciones de interdependencia, están íntimamente ligados, pues ambos definen las posiciones de poder de cada organización, en la red generada a partir de las interacciones necesarias para el abastecimiento y funcionalidad del conjunto organizacional. A su vez, las posiciones de poder y las estrategias para sortear las contingencias ambientales dentro de la red de interdependencias, generan espacios específicos de interacción en distintos niveles en el ambiente, el cual, según Pfeffer y Salancik, está compuesto por tres niveles básicos: el sistema entero compuesto por los individuos y organizaciones relacionadas de alguna u otra forma en el intercambio; individuos y organizaciones con las que directamente se interactúa; y por último la percepción y representación de las organizaciones del ambiente. Estos tres niveles definen la existencia y las posibilidades de movimiento de la organización. Allí se articulan las relaciones y los juegos de interdependencia y control sobre los recursos, presentando unas características estructurales que pueden ser generalizadas a todo el juego de interacciones emprendidas por las organizaciones. En la descripción de las condiciones de existencia de la organización desde la TDR, los tres niveles juegan un papel descriptivo crucial (Vélez, 2002).

Lo anterior se debe a que la descripción del ambiente total permite observar las condiciones sociales, económicas y políticas que dan un marco de contingencia a las relaciones e interacciones organizacionales. El nivel de interacción directa describe el juego experimentado en los intercambios entre organizaciones: características de la interacción, tipos de intercambios, niveles de confianza para emprender proyectos acompañados y cooperación alcanzada, los cuales describen el ambiente organizacional concreto donde se desenvuelven las organizaciones. El nivel de las representaciones permite describir las lecturas que cada organización le da a su contexto y el origen de las estrategias emprendidas para obtener cierto

control sobre el ambiente, que genere algún nivel de certidumbre al interior de la organización. La incertidumbre juega un papel importante en la creación de estrategias dentro de las organizaciones, pues todo movimiento que involucre interacción está orientado a disminuir las condiciones en el ambiente que no permiten el óptimo desenvolvimiento de la organización en su medio. Las estrategias se construyen de esa forma para obtener control sobre recursos y alcanzar cierta seguridad temporal en su provisión (Vélez, 2002).

La conectividad del sistema, regido por condiciones de interdependencia, hace que la acción u omisión de una organización en el intento por controlar las condiciones de su ambiente, pueda afectar la totalidad de condiciones del sistema, generando cambios en las posiciones de interdependencia, y la concentración y discreción sobre el uso y provisión de los recursos. De esta manera, la conectividad se convierte en una característica de suma importancia en la descripción del accionar organizacional. Los márgenes y posibilidades de movimiento de cualquier organización no sólo quedan determinados por las decisiones tomadas al interior y la motivación para enfrentar el contexto, sino también, y principalmente, por las posibilidades de acción que el ambiente permite a cada conjunto organizacional delimitadas por la calidad de las redes ya existentes, surgidas en el tejido de relaciones estructuradas en determinado contexto social. Se puede alterar la interdependencia generada entre las organizaciones, propiciando un crecimiento de la producción, generando alianzas con otras organizaciones para ser más fuerte en el mercado, o simplemente haciendo una diversificación en la prestación de servicios que permita a la organización acceder a distintas fuentes de provisión de recursos (Vélez, 2002).

El establecer distintas formas de coordinación interorganizacional es también un recurso empleado para controlar el ambiente. La coordinación responde a la necesidad de crear asociaciones que permitan una regulación informal entre las organizaciones para equilibrar la competencia y obtener beneficios colectivos, donde de manera individual, serían menos óptimos los resultados. El control de la interdependencia a través de la ley y las sanciones sociales, se refiere a la injerencia que comienzan a ejercer las organizaciones en la formulación de propuestas legislativas y de reglamentación del mercado, y las formas de prestación de servicio. Estos son los procesos de lobbying, creación de redes para la implementación de políticas sociales y económicas, participación en campañas políticas y legitimación de las organizaciones a través de nuevas relaciones con distintos actores sociales (Vélez, 2002).

Los procesos de cooperación interorganizacional, entendida ésta no sólo como estrategias de cada organización para enfrentar el ambiente, sino como proceso constitutivo en sí mismo de redes para el desarrollo, implica observar los procesos de comunicación entre las organizaciones al compartir sus agendas y construir consensos que permitan desarrollar proyectos compartidos que, de un lado, permitan subsistir a las organizaciones, y de otro lado, enfrentar las problemáticas sociales desde procesos colectivos. Si bien las redes se deben a las condiciones de interdependencia, la forma en que se desenvuelven las interacciones y los procesos comunicativos describen de manera importante el éxito o fracaso en la construcción de éstas. Las redes de interdependencia describen no sólo la posición de la organización en el contexto social, sino también las posibilidades de interacción y desarrollo de proyectos particulares (Vélez, 2002).

En este sentido, cabe aclarar que si bien toda interacción es intercambio de recursos, no toda interacción es cooperativa. No siempre una interacción tiene el objetivo de generar acuerdos sobre un tema y renunciar a los derechos propios para lograr un bien colectivo. La interacción entendida en sentido amplio es intercambio de recursos, sean estos información, legitimidad o recursos físicos, pero no siempre estos intercambios se dan desde una intencionalidad cooperativa. Los procesos de colaboración física y generación de acuerdos son característicos de los procesos de constitución de redes entre organizaciones. El propósito general de cualquier red es generar excedentes cooperativos, que de manera individual no podrían lograrse, sean éstos conocimiento, soluciones a problemáticas complejas, aprovechamiento mayor de recursos físicos, etc.

El comenzar la construcción de estos proyectos cooperativos requiere de renunciaciones y compromisos nuevos asumidos por los integrantes de la interacción cooperativa, y en este caso la constitución de redes interorganizacionales. El asumir renunciaciones y compromisos necesariamente tiene que pasar por la evaluación de la agenda propia con respecto a las de los demás, observar potenciales beneficios, evaluar las posibilidades de lograr el cumplimiento de un objetivo de manera individual o colectiva, pero también procesos de acercamiento entre las organizaciones, generación de confianzas y adaptación a normas sociales. La articulación entre las organizaciones estaría determinada por estos factores que permitirían la formación o no de una voluntad cooperativa (Vélez, 2002).

Al tener en cuenta todos los factores mencionados, la comunicación interorganizacional en la construcción de redes quedaría definida como el proceso de intercambio de información, de

presentación y negociación de agendas, creado por la situación de interdependencia y motivado por la voluntad de llegar a situaciones cooperativas para la articulación exitosa o no de agendas alrededor de proyectos concretos; donde las interacciones están configuradas para sortear las contingencias del ambiente y que tienen que encaminar su interacción con otras organizaciones para la construcción cooperativa de soluciones a las problemáticas sociales. El observar la comunicación como configuración de espacios para el acuerdo y la coordinación será lo que permitirá medir el éxito o fracaso en el proceso cooperativo en la construcción de redes (Vélez, 2002).

Los campos de especialización de funciones dispersas entre diversos sectores sociales permiten observar formas de interdependencia que se van desarrollando entre éstas, y que en muchos casos les lleva a configurar sus relaciones con otras organizaciones de forma cooperativa para poder cumplir efectivamente sus funciones y sobrevivir como entidades vigentes en el contexto social, debido a la pertinencia de sus propuestas y su capacidad operativa. El análisis de redes cooperativas son el interés de esta investigación, ya que se puede considerar como una forma especial de interacción el relacionarse en red como nueva forma emergente de enfrentar las interdependencias en la sociedad contemporánea, pues no siempre han existido estas estructuras complejas de interacción para planear de manera participativa el desarrollo social (Vélez, 2002).

4.2. Límites estructurales del emprendimiento social

El hecho de que el emprendimiento social haya demostrado ser una forma de innovación social para resolver necesidades y solucionar problemas sociales ha ocasionado que el Estado no permanezca indiferente ante estos procesos y lo ha llevado a convertirse en agente coadyuvador del emprendimiento social. El Estado no solo ha permitido sino que ha facilitado, a través de la generación de políticas y programas de emprendimiento, la desinstitucionalización de procesos para revitalizar los esfuerzos comunitarios que pretenden cubrir las necesidades comunitarias y generar desarrollo comunitario (Wallace et al, 1999).

El apoyo gubernamental brindado al emprendimiento social se debe a que éste le conviene al Estado, ya que los emprendedores sociales proveen liderazgo y recursos a sus comunidades. Además, éstas iniciativas incorporan considerables innovaciones y experimentación en materia social. Más aun, los emprendedores son considerados como proveedores de servicios rentables, considerando el costo-efectividad que tienen las organizaciones no lucrativas, y el emprendimiento social permite al sector público enfocar su energía y atención en otros rubros

para los cuales las iniciativas privadas no están habilitadas, tales como regulación ambiental y planeación urbana (Krosec et al, 2006). Empero, para la mayoría de los emprendimientos sociales existen fuerzas que frenan su efectividad para resolver problemas sociales a gran escala. Estas fuerzas son: las presiones de la legitimidad organizacional, el isomorfismo institucional, la presión moral, la presión política y la presión estructural.

El argumento del isomorfismo se refiere a un proceso obligatorio que fuerza a una unidad en una población a parecerse a otra unidad que enfrenta el mismo escenario de condiciones ambientales, en el cual, una organización compite no solo por recursos y clientes, también por poder político y legitimidad institucional, y por salud económica y social. Esto va más allá del argumento de legitimidad, pues las organizaciones no sólo necesitan aprobación social para existir, una vez que obtienen esta aprobación, están sujetas a presión para ajustarse a los modos existentes de estructuras y operaciones. Se identifican tres mecanismos a través de los cuales el isomorfismo institucional opera: 1) isomorfismo coactivo-presiones políticas y sociales; 2) isomorfismo mimético- que responde a la incertidumbre, uno de los cuales es la imitación de la mejor práctica; e 3) isomorfismo normativo- proceso de racionalización a través estructuras profesionales. Las fuerzas del isomorfismo inhiben la efectividad del emprendimiento social, empero, hay factores que pueden mitigar estas fuerzas, aunque también pueden limitar la escala en la que opera el ES. Una de ellas es la “destrucción creativa” Schumpeteriana, que en ES opera en una amplia variedad de culturas, geografías locales y problemas sociales (Mukesh et al, 2009).

Desde el argumento moral se tiene que, dentro de la esfera económica, uno de los indicadores comunes de su condición caótica es la prevalencia continua de prácticas de negocios no éticas para lograra sobrevivir y crecer. Esperar que cualquier institución de negocios, incluso el SE, pueda proveer el liderazgo necesario para resolver los complejos, grandes, y múltiples problemas sociales es simplemente irracional, dados los requerimientos de la actividad económica. El argumento político es que hasta que sea claramente definido el fin social que está persiguiendo el ES, es imposible hacer juicios de valor acerca de los beneficios de éste. El punto es que el proceso de establecer fines sociales es político y el proceso político es confuso en valores, y estos valores pueden ser diferentes dependiendo de si son concebidos en la esfera pública o privada. Por lo tanto, a menos que el fin social perseguido haya sido determinado por un proceso político, este fin es simplemente la concepción del bien que tiene una persona. Al estar ausente algún método de investigación sobre la deseabilidad de un fin social particular, el ES está sujeto a la variabilidad de grados de aprobación y el apoyo de las entidades externas

para los emprendedores sociales. Si el apoyo general de las instituciones es limitado debido a desacuerdos con el propósito social, el ES no será tan efectivo como de otra forma podría serlo (Mukesh et al, 2009).

El argumento estructural es que la estructura económica del capitalismo trabaja contra la idea del ES, pues todos los negocios emprendidos enfrentan la cruz de la ventaja competitiva contra la responsabilidad social, así, la competencia que el mercado genera hace difícil perseguir objetivos sociales (Mukesh et al, 2009). La liberalización de los mercados financieros en los '80 y '90 ha expandido el poder estructural del capital sobre los Estado y los ciudadanos. Negocios, instituciones financieras, organizaciones de empleadores, organizaciones de intereses comerciales, industriales ricos, y otros, pueden ejercer poderosas presiones sobre los gobiernos y otros políticos, a través de canales de comunicación abiertos u ocultos. Pero además, el capital es capaz de ejercer poder sin aplicar dicha presión- poder estructural-. En este sentido, se pueden identificar cuatro fuentes de poder estructural del capital: su control sobre la inversión, su creciente movilidad en el tiempo y espacio, su rol en el financiamiento de gobiernos y su poder ideológico para determinar agendas y colonizar áreas más amplias de la vida social. A favor del ES se puede decir que, aunque la internacionalización y globalización de los circuitos del capital amplían su poder estructural, éste poder no es ilimitado, es variable y contingente según las instituciones y otros grupos; pues en un Estado posmoderno los ciudadanos se vuelven menos o más capaces para controlar el poder del capital (Gough, 2003).

Finalmente, se menciona a la legitimidad como otro de los límites del ES. La legitimidad se refiere al hecho de que la existencia de ciertos tipos de organizaciones depende del consentimiento de la sociedad en la cual están incrustadas. La legitimidad organizacional, en el contexto de este argumento, es una percepción generalizada de que las acciones de una entidad son socialmente deseables, apropiadas dentro de algún sistema socialmente construido de normas, valores, creencias y definiciones. Desde una perspectiva institucional, la legitimidad es el medio por el cual las organizaciones obtienen y mantienen recursos (Mukesh et al, 2009).

Parsons, citado por Pfeffer y Salancik, sostenía que la legitimidad era un importante concepto para entender a las organizaciones y sus relaciones con el ambiente social. En otras palabras, desde que las organizaciones consumen recursos sociales, la sociedad evalúa la utilidad y legitimidad de las actividades organizacionales. Cualquier grupo de interés, organización o individuo que está en contacto con la organización puede, y probablemente lo hará, evaluar la organización, decidiendo que actividades y resultados evaluar. La legitimidad es necesaria para

que una organización continúe sobreviviendo. Para sobrevivir, la organización necesita mantener una coalición con las partes que contribuyen con recursos y apoyo necesario para que continúe con sus actividades, actividades que por sí mismas son resultados deseables por los miembros de la coalición. Y la coalición de los intereses participantes en una organización en un punto en el tiempo define las actividades de la organización. Cuando un grupo de interés cesa de participar en la organización, la organización deja de existir o, más probable, se transforma en una organización diferente dedicándose a diferentes actividades relevantes a los intereses restantes (Pfeffer et al, 1978). El emprendimiento social es la más reciente forma de organización y, como tal, aun está buscando la legitimidad.

Dado que históricamente los mercados tienen fallas para proveer bienes y servicios, y en un contexto donde los gobiernos no han avanzado en resolver tales fallas, el sector no lucrativo ha funcionado como un vehículo para hacer que estos servicios estén disponibles para los ciudadanos, así las propuestas que se dan dentro del sector no lucrativo ganan legitimidad. Es importante estar conscientes de que el sector no lucrativo, por definición, no ha sido conducido por la rentabilidad monetaria y únicamente se preocupa por cubrir las fisuras que el sector lucrativo y el gobierno no han satisfecho. El emprendimiento social, que representa una innovación fundamental en el sector no lucrativo, difiere de las organizaciones no lucrativas en términos de sus estrategias, estructuras, normas y valores; y es considerado una alternativa racional y funcional para los fondos del sector público y para los limitados recursos filantrópicos. Así como el sector no lucrativo se originó para tratar las fallas del mercado y del gobierno, el emprendimiento social se ha formado para tratar las cuestiones en las que el sector lucrativo, el gobierno y el sector no lucrativo no responden (Mukesh et al, 2009).

El sector no lucrativo o tercer sector surgió en el siglo XIX en los países centrales, en Europa sobre todo, como alternativa al capitalismo. Aunque de heterogéneas raíces ideológicas-desde las varias caras del socialismo hasta el cristianismo social o el liberalismo- su propósito consistía en articular nuevas formas de producción y consumo que o bien desafiaban los principios de la ascendente economía política burguesa, o bien se limitaban a aliviar, a modo de compensación o contraciclo, el costo humano de la Revolución Industrial. Subyacía a todo este movimiento, al que buena parte de la clase obrera y de las clases populares se adscribió, el propósito de contrarrestar el proceso de aislamiento al que el Estado y la organización capitalista de la producción y de la sociedad sometían al individuo. La idea de autonomía asociativa tiene, en este sentido, una importancia fundamental en este movimiento. El principio de autonomía asociativa ordena y articula los vectores normativos del movimiento: ayuda mutua, cooperación,

solidaridad, confianza y educación para formas de producción, de consumo y de vida, alternativas. En este sentido, "Tercer sector" es la denominación con la que se intenta dar cuenta de un vastísimo conjunto de organizaciones sociales que se caracterizan por no ser ni estatales ni mercantiles, es decir, todas aquellas organizaciones sociales que, siendo privadas, no tienen fines del lucro y que, aunque respondan a unos objetivos sociales, públicos o colectivos, no son estatales: cooperativas, mutualidades, ONG, etc. La popularidad del sector se debe, precisamente, a su plasticidad conceptual. En Francia se suele llamar "economía social", en los países anglosajones "sector voluntario" y "organizaciones no lucrativas" y en los países del Tercer Mundo predomina el calificativo de "organizaciones no gubernamentales" (Santos, 2003).

La localización estructural del tercer sector lo distingue de los tradicionales sectores público y privado. La particularidad del tercer sector es que éste se construye mediante la combinación de características pertenecientes tanto al sector público como el privado. La motivación y la iniciativa de la acción colectiva del tercer sector lo asemejan al sector privado, pues ésta característica permite atribuir al tercer sector una eficiencia en la gestión de los recursos parecida a la del sector privado capitalista. Pero, la ausencia de afán de lucro, la orientación hacia un interés colectivo distinto del privado, la distribución de los recursos basada en valores humanos y no en valores del capital, son características que acercan al tercer sector al sector público estatal y permiten considerar que el tercer sector está capacitado para combinar la eficiencia con la equidad. En el terreno empírico, las distinciones son más complejas. Hay organizaciones que, por el tipo de servicios que prestan o los productos que ofrecen, están mucho más cerca del sector privado que del público. Otras organizaciones del tercer sector se dedican a actividades o prestan servicios que no tienen fácil traducción en términos monetarios. Se trata de organizaciones que, en la línea continua que va del sector privado al público, están más próximos al polo público (Santos, 2003).

La estructura interna de las organizaciones varía mucho en lo que a democracia interna, participación y transparencia se refiere. En los países periféricos y semiperiféricos las pautas normativas de las organizaciones se ven claramente condicionadas por las fuentes de financiamiento de sus actividades y por las exigencias de los donantes respecto a la orientación, a la gestión y a los mecanismos de responsabilidad de sus actividades. En estos casos, suele establecerse un conflicto que, debido a su persistencia, cabe calificar como estructural: el conflicto entre lo que puede denominarse responsabilidad ascendente y la responsabilidad descendente. La responsabilidad ascendente se refiere a la rendición de cuentas ante, y las exigencias planteadas por, los donantes internacionales, donantes que, en ocasiones, también

son ONG. Como la continuidad de la financiación suele depender de la satisfacción de estas exigencias, la responsabilidad ascendente se convierte en un poderoso condicionante de las prioridades y de la orientación de la actuación de las organizaciones receptoras. La autonomía frente al Estado nacional suele conseguirse así a cambio de depender de los donantes extranjeros (Santos, 2003).

La responsabilidad ascendente entra a menudo en conflicto con la descendente, es decir, con la toma en consideración de las exigencias, prioridades y orientaciones de los miembros de las organizaciones o de las poblaciones por ellas atendidas y ante las cuales las organizaciones también deben responder. Siempre que se produce un conflicto, las organizaciones deben buscar compromisos que den preferencia a una u otra de las responsabilidades. En casos extremos, la sujeción a los donantes se aparta de la organización de su público y de su base; por el contrario, una atención prioritaria a estos últimos puede suponer la pérdida de apoyo del donante. Los conflictos de responsabilidad siempre acaban condicionando, por una u otra vía, la democracia interna, la participación y la transparencia de las organizaciones (Santos, 2003).

Es claro que no todos los participantes de la coalición proveen contribuciones de igual valor, algunos valores son mayores, otros menores. Los participantes de la coalición que proveen conductas, recursos y capacidades que son más necesitadas o deseables por otros participantes organizacionales llegan a tener más influencia y control sobre la organización; uno de los incentivos recibidos por contribuir con los recursos más críticos es la habilidad de controlar y dirigir la acciones organizacionales. En este sentido, se crean organizaciones como mercados de influencia y control. Fuera de los intercambios y de la interdependencia creada por ellos emergen diferencias en poder entre las organizaciones participantes. El poder de los participantes está en función de la dependencia de otros en la organización de sus contribuciones, actividades y capacidades. El control y la influencia surgen de la interacción de los participantes organizacionales, de la valoración de las contribuciones hechas y de los incentivos demandados por cada uno. La existencia de demandas incompatibles aumenta la posibilidad de que la organización no pueda mantener la coalición necesaria de apoyo (Pfeffer et al, 1978).

Lohmann (2007) señala que el hecho de que el ES, al cual considera "economía social", entre en el tercer sector, al depender de los donadores y de los fondos del gobierno, hace muy factible la posibilidad de que los resultados financieros tienden a subsumir la misión social, sino en la mente de los emprendedores, ciertamente en los reportes requeridos por los donantes o el

gobierno. En este sentido se puede decir que si bien es cierto que el hombre es capaz de aprender y de innovar, no siempre se presentan las condiciones favorables para llevar a la práctica esta capacidad. Las instituciones, a través de acciones políticas realizadas por iniciativa propia, son las únicas que pueden romper una situación de estancamiento del ES y otras iniciativas para el desarrollo (Rosales, 2007). Por lo tanto se sugiere que el rol de las instituciones se vuelve crítico para asegurar la expansión y consolidación del ES con resultados deseables por los emprendedores, sin comprometer los esenciales bloques de construcción en los cuales ha sido basado.

5. Una perspectiva de la problemática del ámbito rural michoacano y sus consecuencias socioeconómicas

El valor del emprendimiento social para el desarrollo reside en su capacidad de resolver problemas sociales de manera creativa. Por lo tanto, para poder dimensionar la relevancia del emprendimiento social en los procesos de desarrollo, es necesario contextualizar y esbozar la problemática social que intenta resolver, lo cual es el objetivo de este apartado.

La fase agroexportadora, neoliberal excluyente, emerge de la crisis de los ochenta y se refiere al dominio de la agroindustria sobre la agricultura. El ascenso de la nueva fase productiva se da bajo ciertas condiciones, tales como la sustitución del plano nacional por el mundial como espacio de inversión, lo cual genera un debilitamiento de los estados-nación y con ello el fortalecimiento de las empresas multinacionales. Aunado a esto se tiene el cambio en la orientación del consumo en los países desarrollados, que han privilegiado las dietas basadas en alimentos naturales, el avance tecnológico en la informática, las comunicaciones y los sistemas de empaque y refrigeración, los cuales proporcionaron las condiciones para impulsar un mercado de producción en fresco para mercados lejanos, que antes resultaba excesivamente costoso. Tales elementos dieron la pauta para la emergencia de la agroindustria impulsora del sistema de frutas, flores y hortalizas frescas, como la punta de lanza de la restructuración productiva en América Latina (Rubio, 2003).

La agroindustria exportadora surge en el contexto de una fuerte concentración y centralización del capital agroindustrial en los años noventa, la cual ha traído consigo que solamente un reducido grupo de países, los llamados países emergentes, logren atraer capital extranjero, o bien generar condiciones para el impulso de empresas nativas que alcancen proyección internacional. Tal situación expresa que solamente los países más grandes, con amplia infraestructura construida, que acceden al modelo neoliberal, pueden ingresar a una fase de

recuperación productiva de la agroindustria y por ende de integración al mercado mundial. Las agroindustrias que transforman o comercializan bienes agrícolas para exportación han generado un proceso de recuperación de las grandes empresas agropecuarias, al demandar insumos orientados a satisfacer nichos de mercado en los países desarrollados, a precios elevados. De entre las agroindustrias exportadoras, son aquellas orientadas a la distribución, transformación y comercialización de flores, frutas y hortalizas, las que tienen un impacto mayor en el sector agropecuario latinoamericano, al modificar la estructura de las exportaciones e incidir en las transformaciones tecnológicas y productivas de las empresas de punta en el sector (Rubio, 2003).

La tendencia concentradora y centralizadora de este sector de agroindustrias se observa en el hecho de que solamente unas cuantas de ellas se convierten en empresas globales. Las empresas globales son aquellas cuyo rasgo esencial consiste en que utilizan la ciencia y la tecnología como medio de producción principal. Los descubrimientos científicos aplicados a la producción constituyen su principal arma de competencia. El impacto esencial que ha traído consigo el dominio de la agroindustria exportadora sobre la rama agropecuaria consiste en una profundización de la exclusión de los productores, debido a la forma de dominio e influencia que desarrolla en la producción agropecuaria de la región. La agroindustria exportadora ha impulsado la producción de las frutas y hortalizas en la región, imponiéndolas como cultivos de exportación más importantes (Rubio, 2003).

El rasgo principal de la nueva estructura exportadora que se impone en América Latina consiste en su carácter excluyente. Esto es así debido a que, en primer lugar, los cultivos que impulsa la agroindustria global se expanden en pequeñas superficies y por tanto involucran a un número reducido de productores en relación a la fase anterior, que se sustenta en cultivos de grandes superficies. En segundo lugar, las agroindustrias exportadoras imponen condiciones productivas que requieren elevados montos de capital y calidad del producto. Esta situación responde al hecho de que la demanda que satisfacen consiste en nichos de mercado de los países desarrollados que tienden a ser estrechos y saturarse continuamente. Por ello, exige de las empresas abastecedoras capacidad para generar una gran variedad de cultivos. Esta exigencia también obedece al hecho de que la producción agroexportadora está sujeta a fluctuaciones severas de la demanda, así como a los precios internacionales y a los cambios de moda en el consumo del producto, lo cual genera una gran inestabilidad productiva. En consecuencia, solamente las empresas más fuertes y flexibles pueden adaptarse a condiciones cambiantes e impredecibles, lo cual profundiza el carácter excluyente de la fase. En tercer lugar, el tipo de

mercados que abastecen las agroindustrias obliga a las empresas productoras a impulsar la nueva tecnología con el fin de obtener una elevada calidad de los productos y con ellos ganar los selectos mercados del exterior (Rubio, 2003).

Las condiciones antes mencionadas (la necesidad de elevados montos de capital, alta tecnología, capacidad de diversificar los cultivos, elevada calidad del producto) implican que únicamente los grandes empresarios pueden llenar los requisitos de las agroindustrias exportadoras, por lo que solamente un reducido grupo de empresarios se convierten en los privilegiados abastecedores de insumos para la agroindustria, y por tanto aquellos que tienen posibilidades de impulsar una producción con altos montos de rentabilidad. El hecho de que la agroindustria exportadora impulse la producción de bienes no tradicionales de exportación, en un reducido grupo de empresarios, implica un desarrollo caracterizado por una versión corregida y aumentada de los antiguos "enclaves" productivos, con elevada tecnología y vínculos con el exterior, en el contexto de una amplia producción para el mercado interno, devastada y sin posibilidad de rentabilidad para quienes se orientan a ella. Esto implica un desarrollo desigual de los sectores al interior de la rama, en el cual mientras los cultivos para el mercado interno decaen o crecen lentamente, los cultivos para la exportación se incrementan fuertemente. La exclusión que caracteriza al modelo Neoliberal y a la fase de desarrollo agroexportadora ha generado una profundización de la pobreza, la migración, la desnutrición, la concentración del ingreso y el ascenso del cultivo de estupefacientes como única posibilidad de sobrevivencia para amplios grupos rurales. El Neoliberalismo, genera el hambre, la guerra, la peste, la miseria. Es sin lugar a dudas, una de las fases más depredadoras del capitalismo (Rubio, 2003).

La restructuración productiva ha venido acompañada de reformas políticas que han traído consigo la fragilización del campo mexicano. La acción política neoliberal más relevante al respecto es la llevada a cabo mediante la reforma del artículo 27 constitucional, cuyo fin era eliminar los obstáculos para el libre mercado de tierras, el flujo de la inversión privada y el cambio tecnológico a partir de las economías de escala. Las dos variables de la ecuación neoliberal que terminaron por someter a los agricultores a un desplome de la rentabilidad del sector fueron la apertura comercial indiscriminada, previa incluso al TLCAN, y el abandono gubernamental de sus funciones de fomento agropecuario. La fragilización económica se refleja principalmente en el desplome de la rentabilidad en la mayoría de los productos y en el deterioro de la infraestructura productiva por la reducción de la inversión pública en el campo. La falta de capacitación y la regresión tecnológica en el medio rural, junto a la pérdida de conocimiento campesino, son resultado de la fragilización tecnológica. La fragilización social e institucional del

medio rural se expresa en conflictos agrarios y la pérdida de autosuficiencia alimentaria local y regional, así como en la nula participación de la sociedad rural en el diseño de políticas públicas. El campo vive un proceso de desagriculturización que incrementa la emigración a destinos nacionales e internacionales y la feminización de la pobreza (Ramírez, 2003).

Los graves problemas socioeconómicos del ámbito rural sin duda hablan de la necesidad de un nuevo diseño de políticas para el desarrollo rural regional de nuestro país, que debe enfrentar cinco grandes desafíos: el de la equidad, el de la sustentabilidad, el del empleo rural, el de la competitividad y el de la reconstrucción del tejido social. Lo anterior implica, a decir de los expertos, dotar a las instituciones públicas locales de instrumentos y recursos adecuados, hacer efectiva la descentralización y profundizar la federalización, para garantizar la autonomía de las instituciones locales. En este sentido, las nuevas políticas deben de regenerar y ampliar la infraestructura productiva local, con base a diagnósticos regionales que evalúen el estado de la infraestructura productiva para establecer prioridades de inversión y reactivar las economías locales. Otra política debe de enfocarse en acrecentar el potencial humano regional y preservar y acrecentar el capital social, es decir, restituir las relaciones sociales que permitan acciones colectivas en el medio rural. También, se deben contemplar políticas para reactivar el financiamiento rural en las regiones, diseñando modelos flexibles y apropiados de financiamiento a las actividades rurales con un componente de asistencia técnica que contribuya a su viabilidad. La política para elevar la competitividad debe concentrarse principalmente en el saneamiento de los canales de comercialización y la rearticulación regional de las cadenas productivas. Y por último, la política para la gestión pública de la emigración debe enfrentar y minimizar sus impactos desarticuladores (Ramírez, 2003). En la tercera parte de éste documento veremos como el emprendimiento social ha detectado estos problemas y de qué forma intenta resolverlos.

SEGUNDA PARTE. METODOLOGÍA

6. Herramientas metodológicas, fuentes de información y datos empleados

El hecho de que el desarrollo local sea un constructo social multidimensional, que parte de diferentes elementos, visiones y sujetos, que se conjugan para generar procesos de transformación, a partir de relaciones y motivaciones de muchos tipos entre todos ellos, hace necesario explicitar la existencia de una pluralidad de modelos económicos. La forma como se ha abordado esa multidimensionalidad y pluralidad estructural en esta investigación ha sido combinando de herramientas metodológicas cualitativas y cuantitativas.

El uso de herramientas cualitativas se hizo necesario por el enfoque postestructuralista del desarrollo que se ha manejado en esta investigación. Este enfoque propone tener en cuenta los propios modelos de la gente, no desde la rigurosidad de la ciencia económica, sino desde la ciencia social interpretativa, que toma a los sujetos como agentes de autodefinición cuya práctica está determinada por su autocomprensión. Por tal motivo, se hizo uso de instrumentos etnográficos, con el fin de revisar la coherencia del discurso de los actores y revelar los significados que sustentan las acciones e interacciones que constituyen la realidad social del grupo estudiado. Para este fin, se recurrió a la observación participante y se asumió un papel activo en sus actividades cotidianas durante seis meses, observando lo que ocurría, y pidiendo explicaciones e interpretaciones sobre las decisiones, acciones y comportamientos.

Durante la observación participante se desarrolló un diario de campo, el cual incluye categorías que sirvieron tanto a la investigación cualitativa como cuantitativa, basadas en el marco teórico: problemática rural, el proceso de emprendimiento social, emprendedor social, estructura de la empresa social y su funcionamiento, actores intersectoriales, objetivos sectoriales, construcción de alianzas interorganizacionales, reglas organizacionales, recursos tangibles e intangibles, mecanismos de transferencia de recursos, capital social, transferencia de conocimiento, autocomprensión del modelo propuesto, acciones solidarias y capacidades creadas para el desarrollo local. Estas categorías no solo fueron usadas para registrar información en el diario de campo, también se usaron a la hora de recabar información documental y de las bases de datos de la empresa. Aunado al diario de campo se realizaron entrevistas a profundidad a los fundadores de la asociación, a los líderes de los grupos y a los representantes de los clubes de migrantes. Dichas entrevistas se realizaron a partir de un cuestionario abierto semiestructurado

diseñado para cada tipo de actor. El número de entrevistas estuvo determinado por el "punto de saturación", es decir, aquel momento en que una nueva entrevista no aporta mayor información. También, se dialogó con informantes claves para la caracterización y reconstrucción del proceso. Aunado a esto, se realizó revisión bibliográfica de documentos que dieran cuenta de los procesos históricos y socioeconómicos de la organización. El periodo analizado fue de 1999, como punto de partida del análisis de emprendimiento social, hasta octubre de 2010, fecha en la que se cerró la investigación de campo. La información se complementó con la recolección y almacenaje de fotos y grabaciones de audio. Todo esto con el fin de rescatar la memoria organizacional.

Otra técnica que se aplicó fue la investigación documental, específicamente se analizaron convenios de colaboración entre AMPES y las organizaciones de los diferentes sectores. En esta parte de la investigación se puso especial atención a los objetivos del convenio y al tipo de recursos compartidos. En lo que respecta al trabajo metodológico cualitativo, cabe mencionar que durante la recolección de datos no hubo ningún tipo de limitación de acceso a la información o a los procesos, lo cual permitió recabar la información prevista en su totalidad. La etnografía permitió la adaptación a circunstancias inesperadas y brinda la posibilidad de incluir datos de manera más flexible.

En la parte metodológica cuantitativa se hizo uso del Análisis de Redes Sociales. Se puede decir que puntos y líneas son los conceptos más simples de la metodología; trasladados a un análisis social, estos puntos representan actores y las líneas intercambios. Vélez (2002), al proponer la aplicación del análisis de redes sociales y las teorías interorganizacionales al desarrollo local, señala que los actores están representados por organizaciones gubernamentales, organizaciones de la sociedad civil y organizaciones del mercado con sus múltiples variaciones. En una visualización de la red y la descripción de su morfología se pueden descubrir bloques de organizaciones con similares o equivalentes objetivos que ocupan posiciones distintas dentro de una estructura específica de intercambio.

Con respecto a las líneas, su equivalencia social serían los intercambios de recursos: económicos, de información y de legitimidad. Estos intercambios visualizados son los que realmente permiten observar las posiciones estructurales de los distintos actores involucrados en la realización de propuestas para el desarrollo. Cada recurso constituye redes distintas. En este sentido, la estructura de intercambios económicos puede ser distinta a la de intercambio de información y conocimiento o una red de intercambio de legitimidad. Los recursos económicos se

evidencian fácilmente en relaciones de abastecimiento a través de la financiación, el flujo de materias primas e inclusive capital cultural. La información y el conocimiento son un poco más complejos de materializar en tanto existen dos clases de conocimiento fundamentales: el explícito y el tácito. El explícito no tiene dificultad porque puede observarse a través de producción de publicaciones, patentes, intercambios formales de investigadores, pasantías, etc.; el tácito es mucho más difícil de materializar debido a que el flujo se presenta en condiciones de informalidad. Con respecto a la legitimidad habría multiplicidad de formas de materializarla: una forma simple es observar las pertenencias a múltiples o pocos espacios de articulación; si la legitimidad es definida por el reconocimiento que una organización tiene entre otras, el que una organización sea invitada a un espacio de articulación o tenga gran capacidad de convocatoria a estos espacios, denota un aspecto importante de la legitimidad de ésta con respecto a la estructura (Vélez, 2002).

La visualización de estas redes permite observar la posición general de una organización con respecto a la estructura, en tanto permite observar: su capacidad de acción por los recursos económicos materiales disponibles; el aislamiento o centralidad de una organización con respecto a la información y el conocimiento, que fluyen por una estructura determinada para la toma de decisiones; y su capacidad de acción con respecto a su posición en la acción colectiva. En este contexto, el desarrollo local estaría constituido por multiplicidad de sistemas especializados, los cuales a su vez tienen múltiples redes de intercambio. Desde una visión estructural de desarrollo, el diagnóstico de sus posibilidades tendría que pasar por la elaboración de mapas interorganizacionales en los cuales se pueda revisar el papel y alcances del gobierno, la sociedad civil y el mercado, de acuerdo a sus posiciones estructurales generadas por la interdependencia. La conexión o desconexión entre estos sistemas estaría dada por la densidad y morfología de la red misma, las cuales no hablarían sólo de estas posibilidades de desarrollo, sino también de la formas en que la sociedad prioriza o no ciertos sectores o campos de intervención, así como sus posibilidades y limitaciones (Vélez, 2002).

La centralidad de las organizaciones y sectores organizacionales, tanto como la centralidad en el flujo de recursos puede ser vista de dos formas: (1) de un lado para el sector social quienes concentran la capacidad para financiar programas, afectaran de forma directa los objetivos organizacionales de quienes dependen de estos recursos para su funcionamiento. Sin embargo, las organizaciones, construyen multiplicidad de estrategias para evitar la cooptación o negociación de sus propósitos. (2) Con respecto a las organizaciones productivas, estas necesitan no solo de materias primas, sino también de conocimiento y tecnología para operar en

óptimas condiciones. Tanto las redes de información como las de recursos materiales definirán la posición de estas organizaciones con respecto a su desarrollo económico y la habilidad para relacionarse con quienes pueden proveer de ciertas tecnologías o conocimiento tecnológico y materias primas más baratas y de mejor calidad.

Quienes posean un conocimiento más avanzado en el desarrollo de ciertos productos o puedan acceder a proveedores más confiables y con una mejor oferta, podrán definir la vocación productiva de una región. Estas medidas de centralidad y centralización (capacidad de intermediación con respecto a fuentes de recursos, cercanía o grado) permiten observar la conformación de pequeñas elites que acaparan gran parte de los flujos de recursos materiales o información y conocimiento. Estos subgrupos son de vital importancia en la formulación de perspectivas de desarrollo que van desde la definición de políticas públicas, hasta la configuración de vocaciones económicas locales y regionales (Vélez, 2002).

Sin embargo, Vélez (2002) recalca que la definición de estos núcleos no es suficiente para determinar quienes tienen el control, pues además de acaparar flujos de recursos, deben tener espacios de articulación de perspectivas, es decir, no basta con fuertes y diversas relaciones entre organizaciones más o menos cercanas, sino también su capacidad de articularse en torno a temas comunes. Para poder detectar la articulación en torno a temas comunes basamos el análisis en una red de 2-modos, la cual vincula actores con eventos, a diferencia de las redes de un modo que vinculan actores con actores. Esto nos permitió relacionar organizaciones (actores) con objetivos (eventos), para visualizar la convergencia en torno a temas comunes que generan cohesión y sinergias para el desarrollo.

Este desarrollo que pasa de un paradigma de análisis del todo social al abordaje de procesos cooperativos, no sólo tiene que ver con asuntos metodológicos en el abordaje de la realidad por parte de investigadores; también tiene que ver con nuevos procesos que se comienzan a dar en el marco de la acción política y social. Entre ellos, la pérdida del mercado y el Estado como referentes para la construcción del todo social, lo que lleva a la constitución de solidaridades y formas cooperativas entre las organizaciones para enfrentar diferentes problemáticas. Desde el análisis interorganizacional, la pertenencia de las organizaciones a espacios de articulación, como federaciones, grupos de trabajo, asociaciones, comités, redes, etc. no da cuenta de los niveles de cohesión de un sistema o una red particular, pero denotan niveles de inclusión o exclusión de espacios de negociación, y también las jerarquías mismas de estos espacios en cuanto a su capacidad de convocatoria, no solo de cualquier organización sino de aquellas con

mayor capacidad de conexión con el resto de la red (Vélez, 2002). Ahora bien, para poder recabar los datos para el ARS se rediseñó un instrumento anteriormente utilizado en un estudio de triple hélice realizado en Medellín, Colombia, por la Red de Investigación Continental de Economía del Conocimiento (Vélez, 2008). El instrumento rediseñado se aplicó a AMPES y a una subred de 23 sociedades de producción rural afiliadas a AMPES, de un total de 228. Los criterios de selección de esta subred se determinaron con base a sus características, a saber: periodo de existencia, motivos de su surgimiento, su rol dentro del proceso y situación actual. Esta subred es el resultado de los procesos productivos emprendidos desde 1999, ha crecido y se ha mantenido como resultado del trabajo conjunto con AMPES, es la más consolidada de los grupos de productores afiliados a AMPES y es considerada la más representativa del proceso de emprendimiento social. La encuesta aplicada se centró en la detección de relaciones interorganizacionales por tipo de recurso compartido, con especial énfasis en los tipos de información y conocimiento que circulan por la red, tanto codificado como tácito.

Las encuestas, las bases de datos de la organización y la investigación cualitativa fueron sistematizadas y clasificadas en una base de datos. Esta base de datos sirvió de plataforma para llevar a cabo el mapeo y análisis de la estructura de relaciones intersectoriales haciendo uso del software Pajek. La encuesta tuvo que ser complementada con la observación participante para poder detectar a cabalidad los mecanismos de transferencia de conocimiento y los diferentes tipos de recursos. Esto fue necesario porque al aplicar la encuesta a la subred de 23 sociedades de producción rural se detectó que los productores no tienen registro de las instituciones que les brindan asesoría y capacitación. Los productores identificaban a AMPES como la organización de la cual recibían información y conocimiento, es decir, no relacionaban a los asesores y técnicos con sus respectivas instituciones (gobierno y universidad). El hecho de que los productores identificaran a AMPES como su principal fuente de información, condujo la investigación hacia las relaciones que AMPES tejía con otras instituciones en materia de información y conocimiento.

Otro de los motivos por los cuales se tuvo que complementar la encuesta con la observación participante fue porque se detectó un gran flujo de transferencia de conocimiento tácito al interior de la red y, pese a que la encuesta estaba diseñada para detectar redes personales, no detectaba el tipo de conocimiento tácito que circulaba por la subred. La encuesta contiene dos apartados en materia de transferencia de conocimiento, una para detectar la transferencia de conocimiento codificado entre las organizaciones, y otro apartado cuyo fin era detectar la red de relaciones personales de los actores focales. Este segundo apartado partía del supuesto de que

el hecho de mencionar relaciones de cercanía con determinados actores de la red indicaba a estos como fuentes de información, por el grado de propensión a comunicarse. Empero, se detectó que por las redes personales había intercambio de información técnica, comercial, de gestión de recursos o simplemente de amistad.

Con la observación participante fue posible detectar los tipos de conocimiento tácito que circulaba y las capacidades para el desarrollo que se generaban, pero además, permitió detectar las normas tácitas que hacían posible su circulación. Dado que estas normas no están escritas en ninguna manual organizacional, solo pudieron ser detectadas con la observación participante. El resultado fue que los productores comparten el know-how por dos razones. En primer lugar porque hay fuerte presencia de mecanismos de reciprocidad, lo cual implica solidaridad, y en segundo lugar porque hay corresponsabilidad en la producción. Esta corresponsabilidad se manifiesta desde el momento en el que compran insumos en conjunto para acceder a mejores precios, exportan juntando sus volúmenes producción, y todos asumen las pérdidas en caso de contingencias.

Finalmente podemos decir que la necesidad de utilizar simultáneamente métodos cualitativos y cuantitativos para la investigación en ciencias en desarrollo local es porque en los momentos actuales necesitamos que la generación de conocimiento parta de conceptos más críticos, más humanos, más contextuales. Es necesario que se acepte que al transmitir un conocimiento generado en un lugar determinado, este va a pasar por múltiples realidades socialmente construidas, por diferentes percepciones, decisiones y acciones de los diferentes grupos sociales de una misma cadena productiva, de una misma región, y que la estrategia de transferencia de tecnología en forma lineal y formal, rígida y jerárquica, está fuera de lugar en un sistema tan complejo, dinámico e interconectado (ecológica, social, económica, política e institucionalmente); pero sobre todo en un estado tan heterogéneo como es Michoacán (Muñoz et al, 2004).

TERCERA PARTE. RESULTADOS

7. Descripción del estudio de caso

Considerar al emprendimiento social como un proceso facilita su análisis porque se posibilita partir de los elementos microsociales que lo detonan hasta los macroelementos que lo consolidan y lo hacen posible. Se considera como parte de los microelementos del análisis al sujeto, el cual es movido por un estado de insatisfacción ante el escenario social y emprende la búsqueda de oportunidades para resolver problemas sociales. Esta solución implica la introducción de nuevos bienes y servicios a la sociedad, más aun, el proceso conlleva nuevas formas de organización. Veamos como ocurre tal proceso en nuestro caso de estudio.

La experiencia inicia con el trabajo pastoral que a finales de 1999 comienza a realizar en Atacheo de Regalado el presbítero Marcos Linares. Atacheo de Regalado es una localidad ubicada a 16 Km. en el NE del municipio de Zamora, en el estado de Michoacán, la cual era una comunidad marginada, carente de obras de infraestructura social, sin oportunidades laborales y, como consecuencia, con un alto índice de emigración. En el año 2000, Atacheo era una población de 1,500 habitantes en el pueblo y un poco más de 4,000 en Estados Unidos de Norteamérica, concentrados éstos básicamente en el Estado de California, específicamente, en los condados de Los Ángeles, Oxnard y Napa. La población que radicaba en el pueblo se componía de mujeres, ancianos y niños, de los cuales, el 99% profesaban la religión "católica" (Neira, 2007).

El presbítero, al cual identificamos como el emprendedor social, narra que detectó que la causa de la pobreza y marginación de Atacheo no era la falta de recursos si no el egoísmo y la envidia. Este tipo de actitud manifestaba la cultura individualista de la comunidad y era lo que los tenían en constante conflicto y no les permitía cooperar para resolver sus problemas. La primera acción del emprendedor para resolver esta situación fue buscar un proyecto comunitario que hiciera posible la convergencia y la unión de los pobladores, para lo cual realizó un sondeo comunitario. El resultado fue que a una amplia mayoría les parecía importante realizar la construcción de la torre del templo. A pesar de la desconfianza y el egoísmo, se logró finalmente llevar a cabo la construcción solidaria de la torre, con un valor de 1,350 dólares, los cuales fueron donados por un pequeño grupo de migrantes residentes en Napa, California. La construcción de la torre marcó el inicio del trabajo comunitario en el pueblo, porque despertó progresivamente la

confianza de la gente y el interés por las obras comunitarias. En los siguientes seis años de la estancia del presbítero Linares en Atacheo (de 1999 a 2005), las generosas donaciones de los migrantes sirvieron para realizar 56 obras, con una inversión de más de 6 millones de dólares, cuatro millones con participación directa de los migrantes y dos millones con participación del gobierno mediante el programa 3x1 (SEDESOL). Entre las obras se encuentra la construcción de una planta tratadora de aguas residuales, las oficinas parroquiales, baños públicos, techo del templo, biblioteca, museo, centro de cómputo, auditorio, calles, drenaje, alumbrado, plaza principal y salones de clase.

Aunado a esto, miembros de la comunidad en coordinación con un grupo de profesores de la SEP (misión cultural) impartieron durante 4 años talleres de formación integral a la población: costura, cocina, danza, música, carpintería, alfabetización, manualidades, belleza, deportes, computación, e inglés. La sede parroquial fue convertida en un centro de formación humana y comunitaria, al ser el punto de reunión para el desarrollo de estas actividades. Los avances conseguidos en infraestructura comunitaria durante este periodo fueron el resultado de la movilización de las redes de capital social de los migrantes. Los primeros trabajos comunitarios fueron impulsados con la participación de 30 migrantes, invitados directamente por el presbítero a colaborar, los cuales a su vez motivaron a otros paisanos migrantes a participar.

Pese a que después de tres años Atacheo había logrado grandes avances en infraestructura comunitaria, el presbítero y la población detectaron que la migración continuaba siendo el principal problema social que les aquejaba. Esto dio origen a la idea de hacer proyectos productivos generadores de trabajo como una alternativa para no migrar. Los emprendimientos productivos también fueron apoyados por los migrantes y el gobierno mediante el programa 3x1, implementado por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), el cual apoya las iniciativas de los mexicanos que viven en el exterior y les brinda la oportunidad de canalizar recursos a México en obras de impacto social que benefician directamente a sus comunidades de origen. El programa funciona con las aportaciones de clubes o federaciones de migrantes radicados en el extranjero, la del gobierno Federal, y la de los gobiernos Estatal y Municipal. Por cada peso que aportan los migrantes, los gobiernos Federal, Estatal y Municipal ponen 3 pesos; por eso se llama 3x1.

Las remesas se utilizaron para arrancar 5 proyectos productivos en el 2003: un invernadero de flores, una fábrica de muebles acústicos (de bocinas), cría y engorda de pavos de doble pechuga, un modulo con 650 cabras lecheras y la producción de jitomate en invernadero.

Lamentablemente los proyectos, pese a iniciarse y convertirse en ejemplo de organización comunitaria y modelo para el uso de remesas a nivel local y regional, no duraron mucho. Problemas de planeación, falta de asería técnica, mal manejo de recursos, desvíos de recursos, mala administración, así como una serie de imprevistos propios de todo proyecto productivo, entre otros aspectos, le pusieron fin a los emprendimientos productivos a tres años de haber comenzado, para el 2005 los proyectos no recibieron más apoyo gubernamental.

Una investigación realizada por el grupo Chorlaví de 1999 a 2007, señala como causas del fracaso el haber hecho cuatro proyectos simultáneamente sin tener la suficiente experiencia, asesoría, recursos y capital humano. Los proyectos no contaron con el apoyo de recursos gubernamentales, fuera del programa 3x1, tampoco tuvieron el respaldo o asesoría de ONG's, la academia o cualquier otra institución, pese a la relevancia y proyección socioeconómica de dichos proyectos productivos en la región. El presbítero considera que el mejor resultado de la inversión que se logró en Atacheo fue la toma de consciencia, la cooperación y el cambio de actitud de la mayoría de su gente. Después del boom y fracaso de estos proyectos productivos quedó, aparte de la experiencia, la sobrevivencia y consolidación del proyecto de invernaderos (Neira, 2007). A pesar del fracaso de los proyectos, el presbítero junto a otros líderes comunitarios nunca dejaron de trabajar para consolidar éste emprendimiento productivo, aun cuando el presbítero es invitado a formar la Asociación Michoacana de Promotores de la Empresa Social A.C. (AMPES).

AMPES es formada porque la experiencia de Atacheo generó expectativas en la administración gubernamental estatal, la cual consideró que el replicar tales emprendimientos en el agro michoacano podría ser un mecanismo alternativo para impulsar la recuperación del campo, combatir la pobreza y frenar la emigración. Por lo que el secretario de gobierno, el Lic. Enrique Bautista Villegas, en representación del C. Gobernador del Estado de Michoacán Lázaro Cárdenas Batel, habló con el obispo, el Sr. Carlos Suárez, titular de la diócesis a la que pertenece el presbítero Linares, a fin de lograr un convenio de colaboración que le permitiera al presbítero impulsar proceso de emprendimiento social más allá de lo local. Es así como en Octubre de 2005 fue constituida legalmente la Asociación Michoacana de Promotores de la Empresa Social, A.C. (AMPES). AMPES nace como empresa promotora de proyectos productivos para detonar el desarrollo sustentable en el ámbito rural michoacano, mediante el fortalecimiento del tejido social y la tecnificación del campo michoacano, así mismo, pretende ser el interlocutor más viable entre la sociedad y las instituciones gubernamentales y no gubernamentales.

El hecho de que el presbítero saliera de la comunidad para formar AMPES le brindó más recursos para coadyuvar al desarrollo del emprendimiento de invernaderos para la producción de hortalizas. El objetivo principal era tecnificar los procesos de producción para que los pequeños productores pudieran acceder a otros niveles de mercado. Para formalizar la integración de tres grupos, se constituyen en el 2003 como Sociedades de Producción Rural (SPR), conformadas según la localidad en la cual se ubicaban los productores. El proyecto es emprendido por tres localidades (ejidos) del municipio de Zamora: Atacheo de Regalado con 48 socios migrantes y 32 socios locales; La Labor con 12 socios migrantes y 7 socios locales; y Cerrito de Caticuato con 6 socios migrantes y 20 socios locales. Los grupos logran relacionarse por su vínculo con el presbítero, el cual, invita a más productores de otras localidades a sumarse y esto lleva al incremento de las SPR.

El rápido incremento de pequeños grupos de producción en la misma región llevó a la conformación legal de una Empresa Integradora (EI) para cohesionar a las SPR. El objetivo principal de la EI es facilitar las actividades comunes a las SPR, tales como la gestión de recursos financieros para poder lograr la conformación de la infraestructura, brindar asesoría técnica a los grupos, así como asesoría administrativa y jurídica, pero sobre todo su propósito es lograr que los grupos tengan autonomía en el largo plazo y no dependan de AMPES. La Integradora de Invernaderos Michoacanos S.A. de C.V en el acta constitutiva, en la actualidad (2010), tienen registradas 23 SPR de 10 municipios michoacanos, abarcando 13 localidades: Uruétaro (Tarímbaro), Santa Gertrudis (Zacapu), Senguio (Álvaro Obregón), Chavinda (Chavinda), La Sábila (Venustiano Carranza), Ixtlán (Ixtlán), Los Reyes, La Resolana (Cotija), San José del Platanal (Jaconá), Atacheo, La Labor, El Cerrito y Zamora. El número de socios supera los 290, parte de los cuales son migrantes.

En el 2003 los pequeños productores cubrían el mercado local y regional, mediante un bróker de fresa, ya que sus recursos para alcanzar otros niveles de mercado eran escasos por no ser sujetos de crédito. En el 2004 se rompe relación con el bróker y, mediante el contacto que el presbítero Marcos Linares tiene con los migrantes, se comienza a exportar. Para el 2007 se firma contrato con la empresa de autoservicio Wal-Mart, con lo cual comienzan a cubrir el mercado selecto nacional. Para el año 2009 se produjeron 5,000 toneladas, para cubrir cuatro niveles de mercado. El primer nivel es el mercado local, al cual se le vende al mejor precio por no haber tanto intermediarismo, empero, se satura pronto. El segundo nivel es el mercado regional, que tiene por destino las centrales de abasto de Morelia, Zamora, Guadalajara, Monterrey y México (centros de consumo y abasto). Aunado a esto, se tiene la observación de que en este nivel se

tiene que recurrir al intermediarismo, por lo cual es el que menos beneficios brinda a los productores. El tercer nivel es el mercado nacional selecto, que tiene por destino las tiendas de autoservicio Wal-Mart. El cuarto nivel es el mercado de exportación, en el que los principales destinos son Texas (considerado el mercado más consolidado), Chicago y Los Ángeles. En este último nivel se atiende al mercado latino mediante diversas distribuidoras de hortalizas, poseídas por mexicanos migrantes exitoso, siendo la más importante "Cadena la Michoacana" que cuenta con 90 supermercados y con sede de operaciones en Houston, Texas. La producción de los pequeños productores está planeada conforme a los intersticios de mercado, es decir, cubren la demanda entre los meses de octubre a diciembre, pues de enero a marzo se eleva al máximo la oferta nacional y de julio a septiembre también es alta la oferta en el mercado estadounidense. La ventana de oportunidad se da durante el invierno, dado que en esa temporada bajan los rendimientos productivos agrícolas en USA y requieren importar productos mexicanos para abastecer sus mercados internos.

Un proceso similar se lleva en paralelo con otras organizaciones de artesano y productores agrícolas, a los cuales AMPES organiza por regiones, según sus competencias productivas. Desde el ámbito local michoacano se produce para un mercado mundial. Los 228 grupos relacionados con AMPES pertenecen a 92 municipios de un total de 113 en el Estado de Michoacán, con más de 263 comunidades participando e involucrando a más 15,000 productores, organizados de la siguiente manera:

4	Integradoras constituidas
18	Sociedad en proceso hacia integradoras
121	Sociedades de producción rural
42	Sociedades cooperativas
65	Sociedades en proceso de constitución

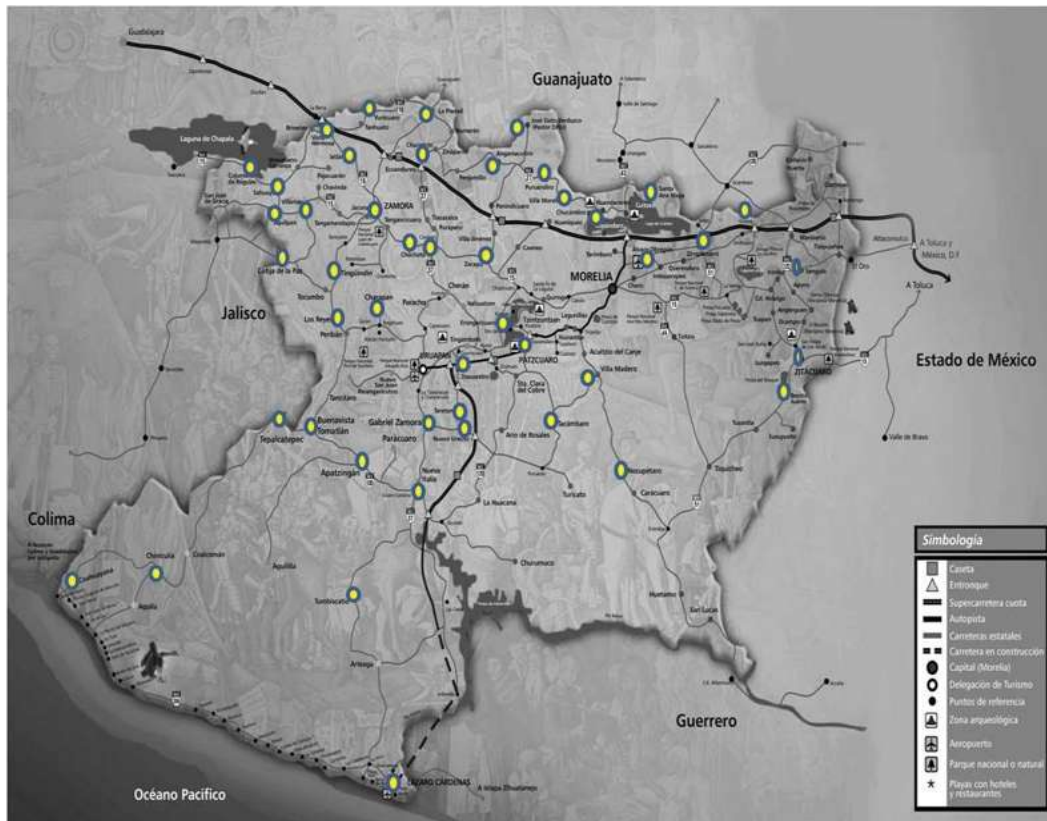


Figura 3. Fuente: bases de datos de AMPES



Figura 4. Fuente: bases de datos de AMPES

El impacto de AMPES no se limita a lo regional, pues ha tejido relaciones en 14 Estados del país: Guerrero, Jalisco, Guanajuato, Oaxaca, Veracruz, Querétaro, D. F., Chiapas, Tabasco, Edo. De México, Morelos, Zacatecas, Hidalgo y Tlaxcala. En el extranjero tiene relación con inversionistas, consumidores, y clubes de migrantes en 8 Estados en de USA: Chicago, California, Nevada (Las Vegas), Texas, Washington, Arizona, New York, y Maryland. Los proyectos productivos incrementaron los vínculos con Estados Unidos. Estos logros han sido posibles gracias a las relaciones que AMPES ha desarrollado con organizaciones de otros sectores, es decir, a las redes intersectoriales.

AMPES se autodefine como una organización de la sociedad civil, sin fines de lucro, cuyo propósito fundamental es restaurar y fortalecer el tejido social del campo michoacano, mediante la instauración, difusión y fortalecimiento de empresas sociales, que logren la reactivación del agro, aumenten su rentabilidad y disminuyan la tasa de migración. AMPES promueve la integración y desarrollo de empresas sociales rentables e inteligentes en la organización, flexibles en la producción, ágiles en la comercialización, de alto impacto social por su reparto equitativo de la ganancia entre todos los participantes y orientadas a la formación de cadenas productivas diferenciadas. Su visión es la implementación de la economía solidaria como modelo de producción. Los objetivos específicos de AMPES son:

- 1) Formar, asesorar, acompañar y fortalecer las Unidades de Producción Integral Solidaria (UPIS), como unidades básicas de producción para la constitución de empresas sociales;
- 2) Sensibilizar y organizar a las comunidades en torno a las posibilidades de producir de manera solidaria y organizada;
- 3) Brindar a los pequeños productores los medios adecuados para la solución de sus problemas, así como la capacitación, el financiamiento y la comercialización de sus productos, con el fin de lograr la viabilidad y sustentabilidad de las empresas sociales;
- 4) Generar cadenas productivas basadas en empresas sociales que propicien la creación de valor agregado y den la posibilidad de mayores beneficios para el pequeño productor;
- 5) Construir el modelo de Economía Solidaria.

La Asociación Michoacana de Promotores de la Empresa Social ha desarrollado su propia metodología y estructura con base a la práctica de 4 años, por lo que su estructura se modifica a un ritmo vertiginoso. Los fondos con los que opera son principalmente recursos gubernamentales

que provienen de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y de la Secretaría de Gobernación; empero, desde el 2009 AMPES ha iniciado la constitución de una caja de ahorro y préstamo y una comercializadora solidaria (COSOM) para lograr autonomía en el largo plazo; ambas tienen como función cubrir únicamente los gastos de operación. Así mismo, AMPES desde su constitución cuenta con un fondo solidario cuyas aportaciones son hechas por los grupos afiliados (estos puntos se verán con mayor detalle más adelante). Actualmente opera con la siguiente estructura: equipo operativo y de procesos (subdividido en departamento de asuntos jurídicos, relaciones institucionales, formación humana, promoción artesanal, promoción de prácticas de cultivos orgánicos, integradoras), despacho solidario, comercializadora solidaria, caja de ahorro y préstamo, Unidos, administración y dirección general.

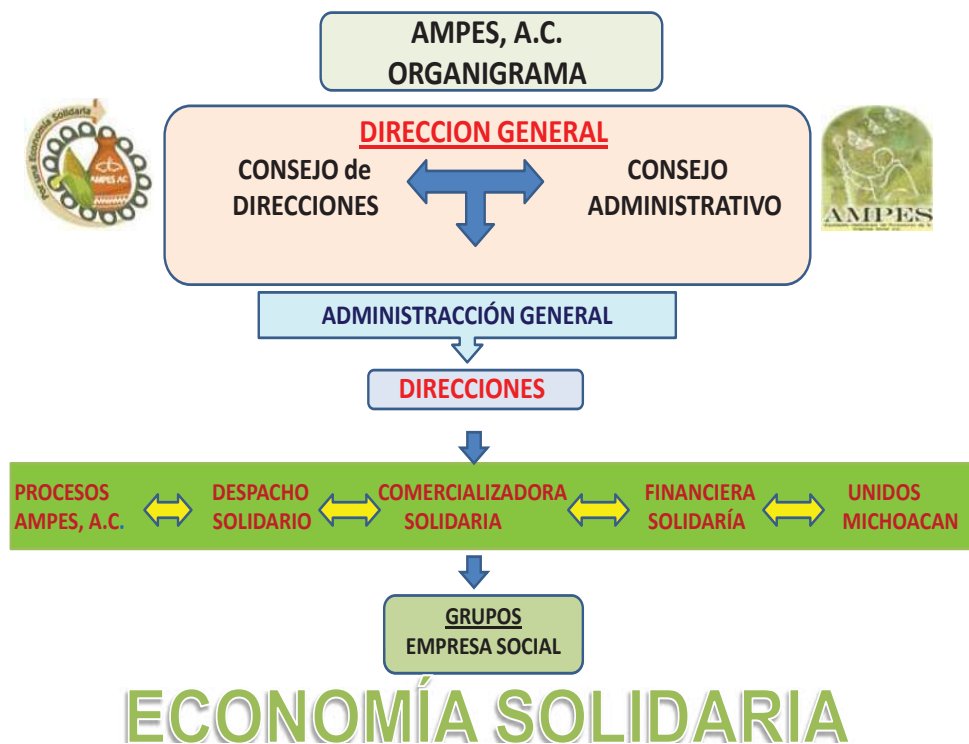


Figura 5. Organigrama de la asociación. Fuente: Elaborado por AMPES A.C.

La dirección general está integrada por el director general, el consejo administrativo y los responsables directos de cada una de las áreas. En esta área se concentra la responsabilidad de la conducción de AMPES. La administración general es responsable de llevar el control y manejo de recursos, es decir, la contabilidad de la organización, así como la resolución de asuntos administrativos. El equipo operativo está conformado por cinco áreas, las cuales son el

departamento de asuntos jurídicos, relaciones institucionales, formación humana, promoción artesanal, promoción de prácticas de cultivos orgánicos, y coordinación de integradoras. Cada uno de los responsables de área es parte de la dirección general. Las áreas operativas se encargan de la implementación y el desarrollo de la empresa social, mediante la formación, asesoramiento y capacitación de los grupos. El despacho solidario está formado por un equipo de profesionistas encargados de la formulación y elaboración de proyectos productivos, además son los encargados de asesorar al equipo operativo y administrativo de AMPES, así como a sus grupos afiliados.

La comercializadora está conformada por un equipo de profesionistas especializados en relaciones comerciales, cuyo fin es lograr que los pequeños productores puedan llevar sus productos a diferentes niveles de mercado, intentando eliminar el intermediarismo en la medida de lo posible. La comercializadora asesora a los productores para llevar sus productos al mercado, se encarga de la logística de distribución de los mismos, y es el vinculador entre los productores organizados y consumidores solidarios. La comercializadora es un instrumento que facilita las actividades de comercialización de los pequeños productores organizados, detectando sus productos, clasificándolos en calidades, capacidad de oferta, tiempos de producción, costos de producción, y mecanismos eficientes de distribución. Se encarga de encontrar mercados para los productos de los grupos afiliados a AMPES mediante la promoción en ferias o mercados solidarios, alianzas estratégicas con grupos de consumidores, exportando a cadenas de supermercado o restaurantes de paisanos migrantes, ventas a tiendas solidarias y siembra bajo contrato para exportación. La comercializadora además permite a los productores comercializar sus productos bajo una marca con imagen social.

La financiera solidaria es una caja de ahorro y préstamo no lucrativa, que brinda financiamiento a los asociados, cuyo fin es ser un facilitador financiero capitalizador de los pequeños grupos de productores, cubriendo la necesidad de acceso inmediato a recursos económicos. Los recursos son prestados y se espera que se regrese lo más pronto posible. Dado que no es lucrativa, se cobra una tasa de interés necesaria para sostener la operación de la misma. Esta cooperativa se forma por la necesidad de los pequeños productores de capitalizarse y su falta de acceso a créditos. Los préstamos se dirigen a pequeños productores organizados y afiliados a AMPES. La financiera y la comercializadora son dos instituciones que tienen como fin resolver los principales problemas que han tenido marginados a los productores de México: falta de recursos y de acceso a los mercados.

El último elemento de la organización es Unidos por Michoacán, el cual es un grupo integrado y promovido por AMPES, formado por líderes comunitarios solidarios de distintos puntos del Estado, constituidos en una organización civil, que tiene como objetivo fundamental proponer y promover políticas públicas que coadyuven a la consolidación del proyecto de Economía Solidaria como una alternativa social y económica para el país. AMPES promueve la formación de ésta asociación al considerar que la Economía Solidaria debe ser generadora de políticas públicas y sociales fundamentadas en las necesidades y problemas que viven las comunidades, por lo tanto, Unidos tiene como fin vincular a los hacedores de políticas con las comunidades, para generar los mecanismos que logren una constante interacción, lo cual redundará en políticas efectivas.

Esta estructura organizacional le permite realizar sus funciones a AMPES, las cuales realiza con base en los problemas sociales que tiene detectados. AMPES considera que, ante la constante crisis que sufre el agro michoacano y el país, una de las vías que pueden seguir los pequeños productores es la conformación de empresas u organizaciones sociales, las cuales pueden ser creadas por grupos de diversa naturaleza; donde las condiciones ecológicas, técnicas y socioeconómicas garanticen su viabilidad. AMPES pretende mejorar las condiciones de vida de los campesinos a partir de su propio trabajo, organizándolos en empresas sociales para poder cubrir necesidades económicas que no pueden satisfacer en forma individual. En otras palabras, se produce colectivamente para tener mayor producción de la que se obtendría si se trabajara individualmente, obtener más fácilmente los insumos que el proceso productivo requiere, y conseguir precios justos para sus productos.

AMPES concibe la empresa social como la integración de varios grupos que tienen que ver con la complementación de la cadena productiva, mediante la aplicación de modelos solidarios organizacionales, que apunten a logro de la rentabilidad del negocio y la mejora de sus condiciones de vida; a través de los valores de justicia y equidad en la distribución de la riqueza. La empresa social tiene como mecanismo de venta el mercado solidario, el cual se basa en el comercio justo, cuyas relaciones comerciales permitan a los pequeños productores obtener un ingreso digno y estable e impulsar sus propios procesos e instrumentos de desarrollo.

Los pasos para la integración de la empresa social son:

- 1.- Organización de un primer encuentro con los pequeños productores para motivación, concientización y explicación del modelo de Empresa Social y Economía Solidaria. Este encuentro se da por la invitación de los grupos de productores o autoridades locales.

2.- Creación de las UPIS (Unidad Productiva Integral Solidaria), estableciendo quien conformará el grupo y formalizando su afiliación a AMPES. En esta etapa se recaba información y documentos de los productores.

3.- Constitución jurídica del grupo, bajo la figura asociativa más conveniente de acuerdo a sus características: sociedad de producción rural, cooperativa, asociación civil, entre otras. En esta etapa se da la organización interna del grupo y se firma del convenio. La constitución en alguna figura jurídica evita sanciones administrativas por parte de la legislación mexicana, y permite tener las ventajas de operar en la formalidad, tales como la obtención de créditos, facturación y tener acceso al financiamiento público.

4.- Formación técnica y humana, mediante el acompañamiento permanente, implementando prácticas productivas de calidad y fomentando buenas relaciones dentro del grupo. La formación técnica se da mediante el apoyo de otras Instituciones, tanto gubernamentales como universidades o institutos de investigación.

5.- Comercialización de los productos, por medio de los contactos de AMPES para colocarlos en el mercado solidario, de acuerdo a la demanda de los productos. La comercialización debe ser directa, sin intermediario en la medida de lo posible, y va destinada a cuatro niveles de mercado: local, regional, nacional, e internacional.

6.- Los grupos de productores, generalmente dedicados a una misma actividad productiva, se cohesionan mediante su pertenencia a una Empresa Integradora, que los aglutina a nivel regional y cubre necesidades comunes a los grupos, teniendo como fin brindarles autonomía en el largo plazo.

7.- Finalmente se da el eslabonamiento o integración de la cadena productiva, consolidando las empresas integradoras, fortaleciendo el mercado solidario, y fomentado de ésta manera un modo de producción bajo el esquema de la Economía Solidaria.

El convenio de colaboración firmado por los grupos de productores para afiliarse a AMPES les concede ventajas mutuas basadas en la solidaridad. El objetivo es la unión de esfuerzos y capacidades a fin de que la sociedad se afiance y consolide cada vez más y proporcione una mejor calidad de vida para sus agremiados y proveedores directos e indirectos. AMPES realiza la alianza obligándose a coadyuvar al óptimo desempeño de los grupos de producción a través de los servicios de asesoría de tipo organizativo, administrativo, fiscal, jurídico, formación humana, financiera, contable, técnica, o cualquier otra que sea necesaria, a fin de lograr mayor

productividad. AMPES participa con sugerencias en los procesos de producción, negociación y culminación de la comercialización del producto con los comercializadores solidarios que AMPES contacta; además, organiza ferias, reuniones, congresos y talleres para fortalecer el desarrollo de los grupos. Parte de los compromisos adquiridos por los productores en el convenio es tomar los cursos de formación humana que AMPES brinda a los asociados a fin de sensibilizarlos dentro de una nueva visión y cultura empresarial solidaria, a través de valores como la corresponsabilidad, la participación, la solidaridad, la honestidad, la buena fe, la lealtad y la productividad. Entre las partes se establece un compromiso para proporcionarse mutuamente toda la información que se requiera por alguna de las partes. Por su parte, los grupos de producción destinan el 10% de las utilidades que generan los actos de comercialización con los comerciantes solidarios para conformar el fondo solidario, el cual es administrado por AMPES y se destina proporcionalmente a los cuatro rubros siguientes:

- a) Fondo de contingencia solidario, el cual funciona como seguro para el asociado.
- b) Fondo para la capacitación y transferencia de tecnología, para capacitar al productor asociado en nuevas técnicas de producción y compra de infraestructura.
- c) Fondo para la promoción de obras comunitarias en beneficio y mejoramiento de la comunidad.
- d) Fondo para solventar el funcionamiento de AMPES, para apoyar los gastos operativos del equipo promotor de la empresa social.

Se consideran como ventajas de la empresa social:

- La empresa productiva social rompe progresivamente el individualismo del mercado, al ir en pro de la organización y el trabajo en equipo, lo cual trae como resultado la reconstrucción y fortalecimiento del tejido social.
- Ataca al neoliberalismo con sus propias armas: mecanismos eficientes de mercado, creación de economías de escala mediante la unión de los pequeños grupos y producción de calidad, implementando procesos tecnificados en el agro; esto le permite sobrevivir en el sistema.
- Se sustenta en la solidaridad, justicia y equidad.
- Hace de los productores sujetos de su propio desarrollo.
- Promueve el desarrollo humano y se aleja del asistencialismo.

- Devuelve a la persona sus capacidades humanas y económicas.
- Las empresas productivas sociales no son lucrativas, su misión es social: una vida digna para los campesinos.

8. Emprendimiento social y desarrollo local

Gracias a que el desarrollo a escala humana avanza en la subjetividad del desarrollo y categoriza los recursos no convencionales y formas de capital intangible, el desarrollo pasa a ser concebido principalmente como un proceso de activación y canalización de fuerzas sociales, de avance en la capacidad asociativa, de ejercicio de la iniciativa, de la inventiva y el término agency comienza a utilizarse para destacar la capacidad de obrar de los seres humanos, enfatizando que no son receptores pasivos de una acción sino sus creadores. Es así que las acciones que emprenden los sujetos para proponer soluciones creativas a problemas sociales cobran importancia, y las capacidades humanas son consideradas el recurso intangible más valioso para construir desarrollo. El desarrollo ahora es visto como un proceso social y es justamente el emprendimiento social el que pone el acento en el análisis de ese proceso, que va desde la consideración de elementos subjetivos hasta la consolidación de acciones para el desarrollo, como lo es la empresa social.

Más aun, el emprendimiento social recalca el papel del sujeto como centro creador de formas de organización innovadoras, consideradas así por combinar mercado, redistribución y reciprocidad para movilizar recursos, haciendo confluír a diferentes sectores en un mismo objetivo: el desarrollo. El emprendimiento social puede considerarse la etapa inicial del desarrollo local por generar esa energía capaz de canalizar, de forma convergente, fuerzas que estaban latentes o dispersas, reuniendo propiedades emergentes, resultantes de las interacciones que transforman una colección de elementos inconexos en un sistema coherente y funcional. Esta reunión e interacción de elementos que detonan el desarrollo puede ser visibilizada desde el enfoque del emprendimiento social, haciéndolo muy adecuado para el análisis del proceso de desarrollo.

Otra de las ventajas del emprendimiento social como enfoque es que permite abordar la pluralidad y diversidad de modelos económicos construidos desde lo local, al hacer énfasis en las formas comunitarias creativas que generan innovación social. El énfasis en la creatividad del emprendedor social y el ambiente en el cual están inmersos los emprendedores, hace posible tener una plataforma de análisis análoga entre emprendimiento social y desarrollo local, ya que se rescatan dos elementos en común desde ambos enfoques: el sujeto y el territorio. Los

emprendedores sociales son sujetos embebidos en un contexto específico que les proporciona una autocomprensión de la realidad, de la cual parten para buscar soluciones para los problemas sociales que enfrentan. Comenzaremos el análisis con los elementos subjetivos, que son los que hacen posible las propuestas alternativas de desarrollo.

8.1. Construcciones sociales endógenas, el postdesarrollo como práctica social

El hablar de postdesarrollo nos brinda la posibilidad de tener en cuenta los propios modelos de la gente, cuya práctica social está determinada por su autocomprensión. Esto hace necesario rescatar el discurso de los actores, el lenguaje que utilizan y, desde las ciencias sociales interpretativas, definir el sentido que le dan a sus construcciones de la realidad. La pluralidad de discursos y representaciones nos muestra que hay modernidades alternativas y alternativas a la modernidad. Es por esto que el postdesarrollo se refiere a la necesidad de analizar cómo los productores de conocimiento resisten, adaptan, subvierten el conocimiento dominante y crean su propio conocimiento. El objetivo es multiplicar centros y agentes de producción de conocimientos, para poder cambiar las prácticas de saber y hacer, haciendo visibles las formas de conocimiento producidas por aquéllos quienes supuestamente son los "objetos" del desarrollo, para que puedan transformarse en sujetos y agentes, dando mayor importancia a los intentos de la gente común de construir mundos más humanos, cultural y ecológicamente sostenibles.

Partiendo de éste punto de vista postestructural, consideramos conveniente analizar algunos elementos subjetivos de nuestro estudio de caso, para determinar que están entendiendo los actores por economía solidaria y que están intentando construir. Dado que el proceso de emprendimiento social se detona por el estado de insatisfacción en el cual se encuentra un sujeto ante la realidad que percibe, comenzaremos por revisar la percepción que tiene el emprendedor social y su motivación para un cambio social. Esto ayudará a detectar los problemas sociales a los cuales intenta dar solución el emprendedor social y por ende la misión social del emprendimiento. En una entrevista a profundidad que se aplicó al presbítero Linares se le preguntó qué lo había motivado a emprender acciones para perseguir el bienestar social, a lo cual contestó:

"Frente a la historia heredada, toda persona puede asumir solamente tres tipos de actitudes: pasividad, negación, o responsabilidad. Cada individuo debe ir dando respuestas a los problemas con los que le toca vivir y en la medida que los afronta se va haciendo más o menos responsable. Los que algún día soñamos con un mundo más justo, con un mundo mejor, pocas

veces nos damos cuenta que ese mundo mejor está en nuestras manos, sólo hay que creer que somos agentes de cambio y de transformación; si así lo decidimos y así lo construimos. No podemos seguir esperando que venga alguien a cambiar las cosas; necesitamos tomar conciencia y cambiar de actitud, porque estamos viviendo un deterioro social muy marcado que se manifiesta en la pobreza, la emigración, la inseguridad, la corrupción, la destrucción ecológica, nuestro bajo nivel educativo y la pérdida de identidad social-comunitaria; sin que ninguno de nuestros gobiernos realmente este dando respuesta a esos males, porque no se está resolviendo el mal en su causa, solo se ataca al efecto”.

-¿Cuáles serían las principales causas? -“El modelo económico actual y nuestra propia actitud egoísta e individualista, que nos tiene siempre en conflicto social. No sabemos trabajar en equipo, la unión nos cuesta mucho trabajo, nos da envidia y coraje el éxito de otros, vivimos en competencia permanente bajo las premisas de no dejarnos y chingar al que se deje. Bajo esta cultura es imposible la unión y el trabajo en equipo, y como consecuencia el desarrollo de un pueblo. Situación que se agrava aún más viviendo bajo la influencia de un modelo económico que favorece el individualismo y la competencia como sea. Culturas como la nuestra en lugar de desarrollarse tienden a la descomposición del tejido social y a la autodestrucción porque la misma globalización y los tratados de libre comercio desenmascaran nuestra miseria individualista y la injusticia social que de allí brota, el éxito es solo de unos cuantos que, muchas veces, se tienen que apoyar en el gandallismo, en la explotación y en la injusticia para lograr ser competitivos. Es una cultura que pone en evidencia la crisis del tejido social. La crisis de valores tiene un origen y unos responsables y somos nosotros mismos; no estamos cumpliendo con nuestro propio desarrollo desde una humanización, que solo se entiende en el valor de la persona y en su relación con los demás y con el respeto y cuidado de su entorno natural. No podemos esperar que el cambio se dé “desde arriba” cuando cada uno de nosotros debemos comenzar con nosotros mismos cambiando de actitud hacia una más solidaria”.

Con base en la aplicación de ésta y otras entrevistas a profundidad a diferentes actores que arrancaron el proyecto, la observación participante y la investigación documental, se determinó el discurso y las prácticas de su propuesta de economía solidaria. Su acción se concentra en atacar lo que consideran las principales causas del empobrecimiento y la autodestrucción: el modelo económico neoliberal y la cultura egoísta e individualista. Trabajar bajo el esquema de economía solidaria permite reconstruir el tejido social, educando a los sujetos en la cultura del cooperativismo y la solidaridad, con una conciencia humanista, sin dejar de lado el papel del trabajo en la generación de bienestar social, trabajo que es generado por la empresa social.

La reconstrucción del tejido social y el cambio cultural son la principal preocupación en este proceso. De ahí que los talleres de formación humana sean una de las actividades centrales de AMPES, y que cumplan un propósito doble en el modelo: son un servicio que se ofrece a los grupos, pero también es una norma obligatoria para pertenecer a la red. Los talleres tienen como finalidad educar en una nueva cultura solidaria, impartiendo valores éticos para tener prácticas de negocios solidarias, y también intentan rescatar los valores de las instituciones sociales que mantienen unida a una comunidad. Para poder gozar de los beneficios de la red, AMPES tiene como una norma de cumplimiento obligatorio la participación en estos talleres, porque considera que si no hay un cambio cultural no se pueden llevar a cabo las prácticas solidarias en las empresas sociales. El siguiente esquema muestra como AMPES concibe este proceso de cambio cultural mediante la educación para la economía solidaria.



Figura 6. Fuente: AMPES (2010)

Aunado a esto, AMPES agrega que el cambio cultural es un proceso donde: 1) se pasa de una cultura individualista a una solidaria; 2) de participación y distribución de bienes de manera justa; 3) de trato humano, fraterno y solidario entre los productores; 4) de apoyo, corresponsabilidad y unión; 5) sin olvidar al más necesitado y brindarle apoyo y ayuda; y 5) de relaciones de respeto y preservación de los recursos naturales. AMPES considera que el modelo económico que propone es diferente del que predomina actualmente. Veamos un cuadro comparativo de propuestas productivas que resume la percepción de AMPES de cada modelo económico de producción.

Modelo Actual	Economía Solidaria
1.- Lo más importante es el dinero.	1.- Lo más importante es la persona.
2.-La inversión extranjera es motor del desarrollo.	2.-La inversión de los paisanos migrantes y de los productores locales impulsa el desarrollo.
3.- Los precios y la producción son regidos por la ley de la oferta y la demanda.	3.- Se proyecta en el mercado solidario basado en precios justos y la eliminación del intermediarismo.
4.- Parte de lo global a lo local, mediante empresas transnacionales.	4.- Parte de lo local a lo global, mediante la unión de pequeños productores.
5.- Los T.L.C. benefician a las transnacionales y son una amenaza para la sobrevivencia de los pequeños productores.	5.- Los T. L. C. pueden ser una oportunidad para fortalecer la unión de los pequeños productores y acceder a economías de escala.
6.- La circulación de conocimiento e información se rige por el lucro.	6.- La circulación de conocimiento e información es parte de las acciones solidarias.
7.- Imposición de la cultura neoliberal y consumista para favorecer el libre mercado.	7.- Respeto y fomento de la pluralidad cultural, y el medio ambiente.
8.- Riqueza concentrada en unos cuantos.	8.- Riqueza distribuida equitativamente para todos.
9.- Consolidación de las grandes empresas.	9.- Creación de empresas sociales, unidas en red.
10.- Destrucción del tejido social.	10.- Reconstrucción del tejido social.
11.- El trabajo es una mercancía.	11.- El trabajo es el medio para aspirar a una vida digna.
12.- El poder económico está monopolizado.	12.- El poder económico debe regresar a los trabajadores.
13.- La globalización exagera la polarización de las clases sociales.	13.- La globalización es una gran oportunidad de hacer un mundo más justo.
14.-Preservado y promovido por las elites empresariales.	14.- Promovido por los sujetos que quieren un mundo más justo.

Fuente: elaboración propia con base en la investigación documental y las entrevistas a profundidad que se realizaron en AMPES.

Ahora bien, ¿Qué se está entendiendo por solidaridad? En una entrevista a profundidad el presbítero responde:

“El objeto de nuestra preocupación es el sujeto que nace de una relación y se realiza mediante relaciones con seres semejantes a él que lo humanizan. El hombre es un nudo de relaciones y la calidad de las mismas definen la calidad de la persona, la cual, independientemente de lo deteriorado que lleguen a ser dichas relaciones, no eliminan ese sustrato íntimo que se llama dignidad y que emerge como conciencia de un yo que sólo alcanza a percibirse como tal en tanto entra en relación con un tú y que, en tanto constituye un nosotros, encuentra la justificación para su actuar, ser y presencia en este mundo. Por ser un ser en relación con la naturaleza, con los demás, consigo mismo, con su creador, en este nudo de relaciones el ser humano percibe o intuye categorías trascendentales que lo hacen más humano. En el fondo experimenta esa vocación a la fraternidad y solidaridad que de cuando en cuando emerge cuando la tragedia rebasa los límites de la cotidianidad; se duele por el dolor del mundo y en el fondo quisiera aportar una solución a los problemas de devastación del medio ambiente, pero al mismo tiempo se experimenta impotente. Es a esta conciencia subyacente en todos los hombres a la que AMPES apuesta, promoviendo y desarrollando esa conciencia subyacente es posible cambiar las relaciones del ser humano consigo mismo, con la naturaleza y con los demás”.



Figura 7. Fuente: Bases de datos de AMPES (2010)

La respuesta anterior y el esquema muestran la importancia que las relaciones o redes tienen en este modelo la economía solidaria, el cual consiste en la unión de recursos, esfuerzos y capacidades para lograr superar la fragilización del sector rural, que provoca la migración y la pobreza. La propuesta parte de la premisa de que en el contexto de un mercado interno y externo sumamente competitivos, es más viable optar por un modelo de economía solidaria basado en la unión de esfuerzos de actores y de sectores. Esto permitirá la circulación de los recursos de manera más solidaria y no tan mediada por los mecanismos de mercado, los cuales provocan grandes cantidades de excluidos, por no poder acceder a los bienes.

La unión de recursos, esfuerzos y capacidades no solo se promueve intersectorialmente, también de forma intrasectorial, para pasar de una cultura individualista, donde solo se procura el bienestar propio, a una inclusiva y cooperativa, que procura el bienestar de todos. Con este fin, AMPES intenta conseguir la unión de los grupos para producir conjuntamente. En el proyecto de economía solidaria esto no sólo es éticamente deseable sino que les dará más oportunidades de sobrevivir ante las prácticas neoliberales de mercado. Al unirse, consiguen recursos a los que de manera individual es muy difícil acceder, tales como compras por volumen para conseguir mejor precio y reducir costos, financiamientos, seguros, comercialización, asesorías y apoyos gubernamentales, acceso al conocimiento, entre otros.

AMPES menciona que uno de los problemas más grandes que impera en el ámbito rural es la falta de información y conocimiento, por lo que su propuesta se basa en hacer posible su circulación de manera solidaria en toda la red, lo cual posibilitará formar estrategias para resolver los problemas del agro; y de ésta manera se romperá con el círculo vicioso de la pobreza, la migración y el abandono del campo. Veamos cómo se lleva a cabo esta práctica social mediante las redes intersectoriales.

8.2. Redes intersectoriales para el desarrollo: entre la reciprocidad, la redistribución y el mercado

En los últimos años el emprendimiento social ha cobrado peso en las diferentes agendas sectoriales, por considerarse una innovación en las formas de organización social y por generar una propuesta sustentable en materia de desarrollo. El emprendimiento social es considerado una innovación por hacer posible la convergencia de múltiples agentes o stakeholders y múltiples fuentes de recursos, que combinan mercado, redistribución y reciprocidad socioeconómica. En otras palabras, se logra la confluencia y sinergia de diferentes sectores sobre un mismo objetivo: la solución de problemas sociales.

En este sentido, AMPES ha logrado vincular a los diferentes sectores para reunir recursos tangibles e intangibles, que van desde la información y el conocimiento, hasta mercados solidarios. Pero ¿Cómo ha logrado sinergizar a los diferentes sectores sociales? Encontrando un objetivo en común: el desarrollo rural por medio de los agronegocios. A la hora de solicitar apoyo para la ejecución de los proyectos productivos sociales, AMPES plantea a los diferentes sectores el impulso del desarrollo integral de grupos en condiciones vulnerables, bajo procesos organizativos que logren:

- 1) Eliminar la división entre desarrollo económico y desarrollo social;
- 2) Generar una adecuada integración de los diferentes niveles de desarrollo (comunitario o local, pasando por el regional, hasta llegar al global) involucrando a los diferentes niveles de gobierno y los diferentes sectores;
- 3) Generar alianzas intersectoriales (sector público, sector privado y tercer sector) para lograr la viabilidad y sustentabilidad de los proyectos productivos solidarios, mediante la transferencia de recursos tangibles e intangibles (información, investigación y conocimiento).

Debido a esta propuesta de desarrollo integral, las estrategias y objetivos de los diferentes sectores y organizaciones no se contraponen, sino que se sinergizan. Las funciones y capacidades de los sectores son diferentes, pero esto deja de ser una limitación para convertirse en una oportunidad de aportar recursos de diferente índole sobre un mismo objetivo. En otras palabras, el desarrollo integral y cooperativo posibilita vincular capacidades (actores), territorios y recursos, de forma novedosa. Semitiel (2003) señala que la solidaridad y las formas cooperativas entre las organizaciones tienen que ver con la horizontalidad en las relaciones y nuevas formas de negociación entre los diferentes actores sociales. Las redes se configuran aquí como formas asociativas en la construcción de condiciones sociales incluyentes.

Desde este enfoque, los agentes socioeconómicos toman sus decisiones y acciones inmersos en una red de relaciones sociales interdependientes, y las ligazones entre los ellos sirven para transferir recursos materiales e inmateriales. Esto implica la consideración de relaciones mercantiles y no mercantiles entre las organizaciones. En este sentido, el análisis de redes proporciona una plataforma muy adecuada para el análisis económico, puesto que permite reintroducir 'lo social', es decir, las relaciones de los agentes económicos, que son origen de importantes activos.

Ahora bien, ¿Cómo teje sus relaciones AMPES para lograr la cooperación de diferentes sectores? AMPES se relaciona proponiendo alianzas estratégicas, que coadyuven al logro mutuo de objetivos. En el caso del sector público, al participar activamente en el impulso del programa "Paisano invierte en tu tierra", potencia sus propios procesos y consigue movilizar recursos de instituciones gubernamentales encargadas del desarrollo rural a nivel federal, como el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO), la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), la Secretaría de Desarrollo Rural (SEDRU), la Secretaría de Relaciones Exteriores (SER) y el Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME). Este programa va dirigido a los mexicanos que están laborando en el extranjero y envían dinero a México y a los mexicanos que reciben dinero del extranjero, y que quieren iniciar un agronegocio o ya lo tienen, además se les ofrece la oportunidad de exportar sus productos.

El proceso migratorio entre México y Estados Unidos es un fenómeno social de varios siglos, que involucra aproximadamente doce millones de individuos. Durante los años noventa, las comunidades latinoamericana en Estados Unidos ratificaron sus esfuerzos a fin de lograr su organización, por lo que se incrementó la creación de nuevos clubes o asociaciones de inmigrantes originarios de diversos países de la región y los ya existentes se consolidaron. El tipo y el número de clubes de oriundos varía según el estado de origen, el tamaño de la población migrante y su concentración en una localidad, el tiempo de asentamiento de la comunidad en Estados Unidos, así como el apoyo que reciben de su comunidad de origen y gobierno municipal o estatal.

Según datos del IME (2004), los estados con mayor número de clubes de oriundos son Zacatecas (132), Jalisco (99), Guerrero (49), Guanajuato (48), Michoacán (35), Puebla (34), Oaxaca (31) y Nayarit (25). El número de miembros de los clubes también varía. Cerca de 11% tiene menos de 5 miembros activos, 41% tiene entre 5 y 10, mientras que 48% tiene más de 10. En cuanto a sus bases de apoyo, 35% de los clubes cuenta con menos de 50 personas, 11% tiene entre 50 y 100, y 54% cuenta con más de 100 personas (Neira, 2007). Según el Banco de México, Michoacán fue la entidad federativa que recibió durante el 2006 el mayor monto de remesas, 2,471.5 millones de dólares (10.7 % del total enviado), seguido de estados como Guanajuato, Jalisco, Estado de México y Distrito Federal (BM, 2007).

La importancia de las remesas y del fenómeno migratorio ha sido aprovechada por el estado de Michoacán desde la agenda pública. Primero con el programa 3X1, y ahora con el programa "paisano invierte en tu tierra", el cual tiene por objetivo fortalecer el potencial económico de los

migrantes y el uso productivo de las remesas, para que se conviertan en fuentes de empleo. Por otro lado, en Canadá y USA nuestros paisanos consumen anualmente también miles de millones de dólares en productos “con sabor a su tierra” (mercado de la nostalgia) lo que representa una buena oportunidad para hacer negocios con los productos hechos en México. Por ello el gobierno Federal, a través del FIRCO proporciona apoyos para la creación de agronegocios para los migrantes y sus familias, o bien para colocar productos mexicanos en esos mercados.

Esta alianza, con la cual colabora AMPES, promueve los agronegocios, por medio de la canalización de remesas a proyectos productivos y el impulso de mercados latinos en el exterior. AMPES participa motivando a los migrantes a invertir en sus comunidades de origen y comprar lo que se produce en su patria, porque el presbítero tiene contacto frecuente con clubes de migrantes. A su vez, estimula a los productores de la región para emprender proyectos productivos y aprovechar los recursos que provienen tanto de los programas de gobierno como de los migrantes. Esta alianza le permite a AMPES canalizar apoyos económicos del gobierno Federal a través del programa, que brinda:

- 1) Asesoría, acompañamiento y consultoría para articular unidades de producción y consolidar la oferta exportable;
- 2) Apoyo para la localización;
- 3) Análisis y desarrollo de mercados;
- 4) Detección de oportunidades de negocios;
- 5) Identificación de importadores e inversionistas; y
- 6) Participación de eventos internacionales.

La movilización de recursos que se genera cuando se forman estas alianzas lo podemos visualizar a través del siguiente ejemplo. En el invierno del 2009 se conjuntaron recursos intersectoriales para apoyar la producción y exportación de pepino persa con destino a Estados Unidos. FIRCO apoyó con el 35 por ciento de la inversión total de los proyectos, la cual se va a fondo perdido siempre y cuando los recursos sean aplicados de manera convenida. La SEDRU apoyó con la capacitación técnica y asesoría experta en el manejo del cultivo, aportando un total de \$500,000. El gobierno Federal, como parte del Programa Paisano Invierte en tu Tierra, autorizó recursos crediticios para 10 invernaderos y 6 macro túneles en beneficio de 162 productores con una superficie de 96.81 hectáreas de las cuales 17.81 son invernaderos y 79 son macro túneles.

La inversión total en estos proyectos es de 91 millones 420 mil 223 pesos, de los que los productores aportan 68 millones 720 mil 223 pesos y FIRCO 22 millones 700 mil pesos. Los beneficiados son productores de los municipios de Zamora, Jacona, Chavinda, Ixtlán, La Piedad, Yurécuaro, Tlazazalca Cotija, Morelia y Uruapan que producen jitomate, pimiento, pimiento morrón, chile jalapeño, pepino persa, fresa y zarzamora. Gran parte de los productores de estas regiones son grupos afiliados a AMPES.

AMPES también tiene convenios con ayuntamientos de diferentes localidades. Los Ayuntamientos tienen como propósito coordinar la relación entre el gobierno y la sociedad civil para potenciar acciones, conjuntar esfuerzos y acordar políticas y estrategias comunes que sirvan para promover el desarrollo socioeconómico de las comunidades. Por tal motivo, los Ayuntamientos de 64 municipios del estado de Michoacán han firmado convenios de colaboración con AMPES para promover proyectos productivos que generen riqueza y empleo, así como para coadyuvar a la construcción de esquemas de economía solidaria.

Los Ayuntamientos brindan todo tipo de información para orientar a AMPES sobre la situación y el contexto de los productores. Además, proporcionan espacios físicos y recursos económicos para apoyar los gastos operativos de los promotores de AMPES. De manera frecuente, hay intercambio de información entre las partes para analizar la problemática que afecta al sector artesanal y agropecuario, con el fin de proponer soluciones que eleven la productividad.

La relación de AMPES con los diferentes sectores le permite acceder a información que le es muy útil para desempeñar sus funciones. De ahí que los vínculos que le brindan recursos intangibles también sean importantes. Este también es el caso de la Secretaría del Migrante y el Instituto de los Mexicanos en el Exterior (IME), que promueven y mejoran las relaciones con los michoacanos establecidos en el extranjero, mediante instrumentos que permiten fortalecer y fomentar su organización. Estas instituciones elaboran y mantienen actualizada una base de datos de organizaciones o clubes de migrantes en el extranjero. La información es utilizada por AMPES para promover el proyecto de economía solidaria e incitar a los migrantes a invertir y comprar en México.

Los convenios de colaboración que AMPES firma con las organizaciones de diferentes sectores varían de acuerdo a los objetivos que éstas persiguen y al tipo de recurso que cada institución pueda aportar al proyecto según sus funciones. En una red de 2-modos (que vincula actores con eventos) podemos visualizar tres sectores (público, privado, sociedad civil) articulados entorno a un objetivo en común: el desarrollo rural. Los cuales a su vez tiene como estrategia para conseguirlo los agronegocios. Esto genera espacios de articulación entre instituciones de diferentes sectores y forma redes heterárquicas, como resultado de la movilidad de recursos⁶.

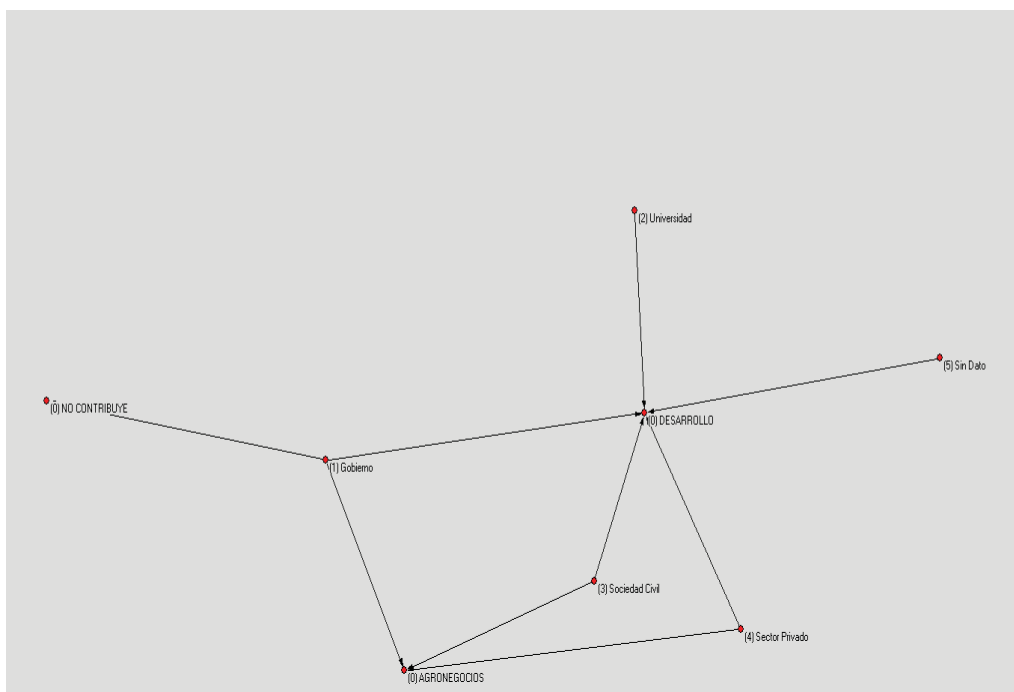


Figura 8. Fuente: elaboración propia, utilizando el software Pajek.

Todos estos convenios tienen como finalidad formar alianzas estratégicas entre sectores. Sin embargo, es difícil delimitar y definir la participación de los sectores porque hay actores que pertenecen a más de un sector. Tal es el caso de los migrantes, que pertenecen tanto al sector privado como al de la sociedad civil, por su pertenencia a clubes de migrantes. Ellos cumplen una triple función: consumen, invierten y promueven la misión social. Más aun, cuando se involucran en los agronegocios, hacen posible que el gobierno canalice recursos al sector rural, activando de este modo mecanismos de redistribución. El beneficio de estos y otros apoyos es doble, por

⁶ Analizar la dinámica de interacciones de esas redes heterárquicas, que se producen como resultado de la transferencia de recursos tangibles e intangibles, está fuera de los propósitos y la capacidad de esta tesis, por lo cual sólo hacemos un esbozo de su importancia en los procesos de desarrollo local.

un lado son canalizados a los grupos afiliados a AMPES, y por el otro, AMPES adquiere conocimiento e información que aplica en su propio crecimiento como organización. De ahí que el emprendimiento social sea novedoso por combinar mecanismos de redistribución, reciprocidad y mercado. Hasta aquí nos hemos enfocado en la participación del sector público. Ahora pasaremos a ver que la combinación de mecanismos se manifiesta principalmente en las redes para la transferencia de información y conocimiento.

8.2.1. Identificación de redes de innovación y transferencia de conocimiento

Morris (1999) señala que a la hora de analizar el sistema productivo desde el desarrollo local o endógeno se hace énfasis en la innovación como factor determinante para que este pueda lograrse. La innovación y la tecnología no son sólo un objeto que se ofrece en el mercado, sino también un proceso de aprendizaje social, en el cual se van abriendo nuevas posibilidades. En otras palabras, el cambio tecnológico no consiste sólo en la adquisición de nuevos bienes y servicios, sino, más que eso, constituye un proceso de aprendizaje colectivo, lento, sostenido, que supone una red social amplia, que incluye a todas las instituciones y actores presentes y partícipes en el territorio.

Las relaciones sociales son canales de transmisión de información, bienes y servicios entre las personas y las organizaciones. Desde esta perspectiva la estructura social ayuda a explicar cómo estos son transmitidos dentro del sistema y las rutas que cada activo sigue. La visualización del tipo de estructura nos permitirá ver si esta contribuye a una rápida difusión de la información o si por el contrario la está dificultando. La estructura más eficiente para intercambiar información es la red estrella, porque una sola organización está conectada con el resto de las organizaciones, pero las otras organizaciones no están conectadas entre ellas. En una red de comunicación, la información llegará más rápido a las organizaciones sino tiene que recorrer una distancia muy larga. La distancia está determinada por el número de intermediarios que se requieren para que una organización transmita a otra la información. Entre más corta es la distancia entre las organizaciones es más fácil intercambiar información.

El hecho de tener un alto grado de intermediación le concede a AMPES ventajas estructurales importantes. Las organizaciones que son centrales tienen mejor acceso a la información y mejores oportunidades de esparcir información; lo cual es muy benéfico para AMPES a la hora de consolidar y promover el proyecto de economía solidaria. En una red muy centralizada la información se difunde fácilmente, pero el centro es indispensable para la transmisión de la información. Esto le brinda ventajas sobre el resto de los actores, ya que tiene la capacidad de influir en ellos. Esto le permite a AMPES impartir talleres de formación humana para el cambio cultural dentro de los talleres de capacitación y asesoría para la producción, que canaliza de los programas gubernamentales. La idea de centralización está basada en el hecho de que una organización es central si la información llega fácilmente a ella. Una organización que está conecta con organizaciones que no están conectadas directamente entre ellas, tiene la oportunidad de mediar entre ellas.

Esta intermediación es un puente entre los hoyos estructurales en la comunicación que existe entre las organizaciones del sector privado y público. La organización que sirve de puente entre estos hoyos estructurales tiene más control en la red, sin embargo este puente hace muy vulnerable el flujo de información en la red porque al removerlo se desconecta la red. Así mismo, las organizaciones en posiciones centrales de la red pueden difundir o retener información estratégicamente porque su posición les da control sobre la difusión de la información. De ahí la importancia de los mecanismos solidarios en la transmisión de este tipo de activos, para que eso no ocurra y para que el conocimiento sea accesible a más grupos sociales en desventaja estructural. El hecho de que el vértice central sea una empresa social (no lucrativa) es una ventaja porque se antepone la misión social y no se beneficia en este sentido de su posición estructural. Esto nos permite vislumbrar las potencialidades del tercer sector como puente para la difusión de conocimiento. Las ventajas o poder estructural está basado en el control de la difusión de recursos, los puentes y los hoyos estructurales son importantes por esto. No se conseguirían los mismos resultados en la difusión de conocimiento, ni se tendría a la misma población objetivo (pequeños productores) si fuera el puente una empresa privada.

¿Por qué el conocimiento es considerado un recurso tan importante para cambiar la situación del agro? Para una economía solidaria son muy importantes los bienes no rivales para lograr cambios en la estructura. La posesión de capital cultural o información posibilita transformar a éste capital en otro tipo de capitales, como podría ser el capital económico. Los bienes no rivales fomentan las acciones solidarias porque permiten la desmercantilización, dado que se da un flujo de conocimiento e información a través de toda la red intersectorial que no adopta las

características de un recurso transable o de mercancía. Las sinergias generadas a partir de la generación y difusión de conocimiento pueden implicar la existencia de rendimientos crecientes en los casos de vinculaciones virtuosas entre agentes públicos y privados, como lo demuestra el caso de estudio. El siguiente grafo muestra que AMPES difunde información sobre actualización en el campo de la producción, incluyendo la de tipo organizacional, a 160 organizaciones del sector privado, 10 del sector social y un instituto de educación superior. A su vez, recibe de 5 organizaciones del sector gubernamental y 6 institutos de educación superior este tipo de conocimiento.

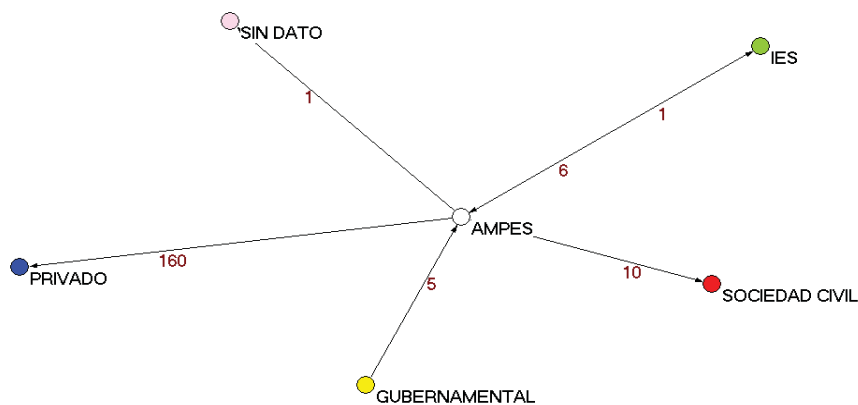


Figura 10. Fuente: elaboración propia, utilizando el software Pajek.

Los costos cognitivos pueden ser combatidos por la cooperación. El conocimiento tiene naturaleza incremental, siempre y cuando se tenga tanto la capacidad de interactuar y como de cooperar, pues la capacidad de aprender es un proceso interactivo y embebido socialmente. Los vínculos sociales son muy importantes para la difusión de información. Los vínculos sociales brindan el acceso a la información, que puede ser usada para reducir la incertidumbre y el riesgo, y para transmitir conocimiento que incremente las capacidades de producción, así como generar innovaciones en las formas de producción. Entre más alto es el número de conexiones de una organización mayor es el número de fuentes de información disponibles. Esto va acompañado del concepto de capital social, pues a medida que crece el número de contactos de una organización, es más fácil obtener información y otros recursos.

En este sentido, los lazos o vínculos constituyen el capital social que puede ser utilizado para movilizar recursos. Aunque, las relaciones sociales no son una medida de capital social, los lazos fuertes son menos útiles para conseguir información que los lazos débiles, es decir entre gente que está fuertemente relacionada y la que no se conoce bien. Los lazos fuertes de un mismo grupo exponen a la organización a la misma información, mientras que los lazos fuera del grupo producen mayor diversidad de información. Como resultado, es importante detectar los contactos de una organización. La “fuerza de los lazos débiles” significa que los lazos débiles son más importantes en la difusión de información que los lazos fuertes.

Los lazos débiles intersectoriales le aportaron a AMPES oportunidades y habilidades para obtener conocimiento externo. El presbítero y su equipo aprendieron nuevas estrategias para el desarrollo rural a partir de su interacción con otros sectores, lo cual llevo a AMPES a ofrecer otro tipo de servicios para los pequeños productores. En otras palabras, fueron los lazos débiles los que incrementaron su capacidad de conectividad, referida esta a la potencialidad de las firmas de establecer relaciones y generar interacciones con otros agentes con el fin de incrementar su base de conocimiento. El siguiente grafo muestra que AMPES ha recibido de 21 organizaciones del sector gubernamental y 3 del sector privado: consultorías para la resolución de problema, asesorías, capacitaciones, evaluadores y formación de recurso humano. Las cuales son canalizadas por AMPES a 447 organizaciones del sector privado y 30 del sector social.

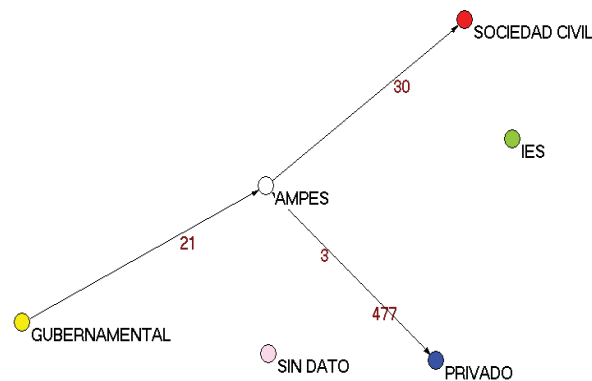


Figura 11. Fuente: elaboración propia, utilizando el software Pajek.

La evolución que AMPES ha tenido como organización, su comportamiento y el sistema al que pertenecen sólo puede entenderse como el resultado de las interacciones entre agentes heterogéneos, en las cuales no solo se transfiere conocimiento codificado, sino también tácito. Esto nos lleva a considerar la necesidad de detectar esos mecanismos no formales de transferencia que son los que en gran medida generan las innovaciones. El siguiente grafo muestra la circulación de conocimiento tácito entre sectores. En este caso se detectó, por medio de la observación participante, que la transferencia se da en ambos sentidos, a excepción de las universidades, las cuales brindan esencialmente conocimiento codificado. Empero, reciben conocimiento tácito que se codifica por medio de las estancias estudiantiles y las investigaciones que realizan los estudiantes. Cabe señalar que se detectó que el mecanismo por el cual se transmite este tipo de conocimiento es la socialización. El proceso consiste en compartir experiencias. Al interactuar cara a cara, los sujetos generan habilidades y conocimiento a partir de la observación, imitación y práctica.

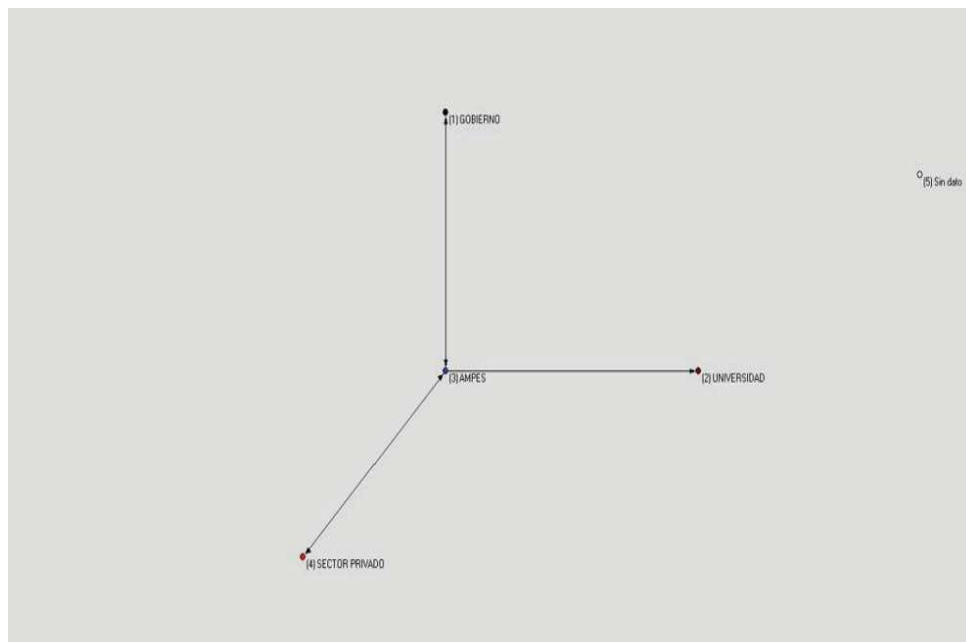


Figura 12. Fuente: elaboración propia, utilizando el software Pajek.

La circulación de conocimiento tácito también se detectó entre los productores, los cuales tienen dinámicas para intercambiar información sobre los procesos, tales como: reuniones mensuales de grupos y acudir al área de cultivo para transferir el know-how. La transferencia de know-who implica la formación de relaciones sociales especiales entre los agentes involucrados y permite

acceder al conocimiento de una manera eficiente a partir de mecanismos de cooperación que contribuyen a su circulación. En el caso de estudio, las estrategias de cooperación y coordinación entre sectores no sólo han reducido los costos asociados a la transferencia de conocimiento, también han afianzado y desarrollado lazos de confianza entre los sujetos a partir del trabajo en equipo. El 90% de los miembros de grupos encuestados mencionan que las relaciones con otros miembros iniciaron como relaciones laborales y han pasado a ser relaciones de amistad.

Esta red de relaciones sociales es la responsable de la generación de un ambiente de confianza en donde los riesgos y los beneficios son compartidos por los miembros que la integran. Las redes como tecnologías sociales implican la coordinación de las acciones humanas al menor costo, cuando se trata de “formas específicas de jugar el juego”, en este caso, el juego de la solidaridad. Esto brinda oportunidades inesperadas para que los grupos marginales construyan prácticas y visiones innovadoras desde lo local. Muñoz (2007) señala que las innovaciones son creaciones nuevas con impacto económico, y pueden ser de varios tipos: tecnológica, organizacional, institucional, comercial, entre otras. Sin embargo, es importante considerar un aspecto crucial con respecto al alcance del concepto de innovación: el grado de novedad del cambio en términos del “alcance geográfico”. Así, un producto o proceso puede ser nuevo o significativamente distinto para un individuo de una región en particular, de un estado o incluso de un país específico pero no serlo para el mundo.

Tomando en cuenta este aspecto, en el presente estudio se optó por considerar tanto las innovaciones de carácter tecnológico estrictamente en la región, como las organizacionales, referidas a las formas de gestionar y transferir recursos entre los sectores, entre las que incluimos las de comercialización. La innovación organizacional se ha esbozado y se seguirá esbozando durante todo el documento al desarrollar el análisis del caso. En el aspecto tecnológico, la innovación se da como resultado de la innovación organizacional, ya que son las nuevas formas de relacionarse entre sectores lo que origina la introducción de un cultivo nuevo en la región y la implementación de la tecnología necesaria. En el año 2009 se inició como un programa piloto el cultivo de pepino persa para exportación. Los grupos afiliados a AMPES, que producían jitomate, pasaron a cultivar pepino persa para aprovechar los intersticios del mercado estadounidense que hay en invierno, de noviembre a marzo. La oportunidad de aprovechar estos intersticios se da como resultado de la relación del presbítero con empresarios migrantes exitosos, que poseen cadenas de supermercado en USA.

El presbítero en sus visitas a clubes de migrantes vio la oportunidad de impulsar agronegocios en la región que aprovecharan estos intersticios con base a mercados solidarios. Sin embargo, los productores no poseían el conocimiento necesario, dado que el cultivo era nuevo en la región y el proceso de producción requería de capacidades y conocimientos diferentes a los necesarios en la producción a cielo abierto. Para ejecutar el proyecto se brindó asesoría de consultores de FIRCO, lo cuales se encargaron de la implementación del paquete tecnológico. Técnicos e ingenieros de SEDRU acudieron al campo para brindar asesoría y capacitación en el manejo del cultivo. Terrabella Greenhouse (cuyo representante legal es un migrante michoacano) transfirió el know-how de todo el proceso de producción, el manejo postcosecha y la logística para exportación. Todo esto a un costo cero para los productores.

Una vez implementado el paquete tecnológico, el presbítero inicio el proyecto para el impulso de mercados solidarios. Dentro del modelo de economía solidaria de AMPES la comercialización de productos agropecuarios a precios justos es una tarea central. AMPES, desde su nacimiento como asociación civil (2005), ha pugnado porque los productores del medio rural, principalmente los que se encuentran en condiciones precarias desde el punto de vista económico y social, vendan sus mercancías a un precio justo. Los mercados solidarios pretenden evitar el fenómeno del intermediarismo cuyas prácticas afectan de forma significativa los ingresos de los productores. El proyecto de impulso de mercados solidarios inicio con la apertura de la Comercializadora Solidaria Mexicana (COSOM). La COSOM tiene como objetivos:

- Comercializar productos agrícolas a los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá sin costo para los productores, únicamente recuperando los costos de operación.
- Consolidar la siembra bajo contrato, para tener un mercado seguro.
- Abrir, ampliar y consolidar mercados latinos para la exportación de producto agrícolas mexicanos.
- Integrar a productores que practiquen la Economía Solidaria, para que produzcan de manera conjunta y alcancen mayores volúmenes de producción, lo cual les permitan acceder a otro tipo de mercados.
- Eliminar niveles de intermediarismo comercial poniendo en contacto directo al productor con el consumidor.

La otra parte que complementa a la comercializadora son los compradores solidarios. En este aspecto, el presbítero consiguió contratos de compra a precios justos entre los empresarios migrantes exitosos. Para el caso del pepino persa, se consiguió un contrato que asegura el envío

de 3 tráiler semanales. El 50 % del producto enviado tiene un precio de venta asegurado por contrato de 1.10 USD por kilogramo, porque va dirigido a una cadena de mercados latinos que tienen contratos anuales de venta a un precio fijo de 1.5 USD por kilogramo. Este precio le permite un margen de utilidad a todas las partes involucradas. El otro 50% del producto enviado va dirigido al mercado libre, el cual puede generar un sobreprecio aumentando la utilidad para cada una de las partes. El precio que logran establecer la comercializadora y los empresarios migrantes pretende evitar las tendencias depredadoras del mercado en la medida de lo posible, con el fin de consolidar un mercado solidario seguro y proteger al productor. El precio fijado garantiza cubrir los costos de producción, los costos de acopio, los costos de de exportación y una utilidad mínima para todos los integrantes de este proceso.

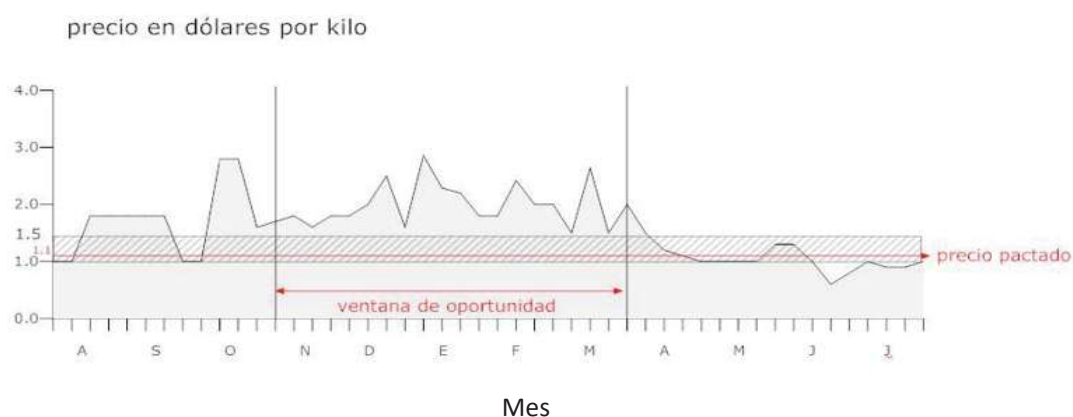


Figura 13. Análisis anual de precios de pepino persa en Estados Unidos. Fuente: elaboración propia con base en la información del SNIIM.

Estas acciones tuvieron como resultado, en el ciclo de cultivo 2009-2010, el beneficio de 460 campesinos de siete municipios del estado, que lograron exportar un total de 44 embarques de su producción. Con la implementación del paquete tecnológico, para la producción de pepino persa en condiciones de agricultura protegida, se generaron capacidades humanas y tecnológicas en la región, que permiten producir un cultivo nuevo y obtener un volumen de producción 4 veces mayor al que se obtiene con las practicas a cielo abierto. Las formas novedosas de relacionarse entre los actores de diferentes sectores han ocasionado innovaciones en la producción, la comercialización y la organización; mostrando que los modelos y propuestas locales son importantes porque de ellas pueden surgir otras formas de construir economía, de asumir las necesidades básicas y de conformarse como grupos sociales.

8.2.2. Reciprocidad como condición para la existencia de redes solidarias

Aunque en el emprendimiento social hay relaciones de intercambio mercantil, como en cualquier otro negocio, la diferencia es que en el intercambio se generan vínculos sociales, porque existen intereses que van más allá del interés económico. Más allá de la implementación de proyectos productivos, AMPES considera que está poniendo las bases para una nueva cultura, basada en acciones solidarias. Estas nuevas formas de jugar el juego se valen de los mecanismos de la reciprocidad, los cuales implican la pertenencia a redes sociales. La pertenencia a redes sociales hace que los agentes tomen decisiones sistemáticamente diferentes de las que pueden preverse a partir del modelo económico, sea que se preocupen por actuar de conformidad con su sentido de justicia y por ser tratados de la misma forma. A su vez, los beneficios derivados de la pertenencia a un grupo constituyen el fundamento de la solidaridad que los hace posibles.

En el caso de los grupos afiliados a AMPES hay normas y reglas organizacionales, que brindan la pauta a seguir para actuar con ese sentido de justicia y los grupos se comprometen a seguirlas al momento de solicitar su afiliación a AMPES. Para gozar de los beneficios de la red deben respetar esas normas, que implican trabajar en colectivo, reconocer intereses grupales y objetivos comunes. Al momento de que se detectan intereses o acciones egoístas se excluye al miembro o grupo y se les retiran los beneficios y el apoyo de la red. La norma es: "no se acepta gente que no esté dispuesta a cooperar". Si un grupo se acerca a la asociación solicitando ayuda, pero no entran al proceso de formación en economía solidaria, la ayuda le es negada. Esto es porque se parte de la premisa de que la economía solidaria sólo puede alcanzarse mediante la acción conjunta y persiguiendo el bien común, rescatando valores tales como la ayuda mutua, la cooperación, el servicio social, la unión, la organización, la responsabilidad, la lealtad, la equidad, la honestidad y la valoración del trabajo.

Los productores al ser entrevistados manifestaron la firme creencia de que al trabajar de éste modo contribuían a hacer el bien común y consolidar un modelo económico más humano. Así mismo, es notorio un sentido de corresponsabilidad entre ellos. Esta corresponsabilidad se ha ido generando como resultado de los contratos de venta conjunta, que implican cumplir con cierta meta de producción y productos con características homogéneas, por lo cual deben de estar en interacción frecuente para la producción y la venta. Los productores han aprendido que al trabajar unidos pueden obtener beneficios que de otro modo no obtendrían, ya que compran insumos en conjunto para acceder a mejores precios, comparten información y conocimiento, exportan juntando sus volúmenes de producción, y todos asumen las pérdidas en caso de

contingencias. AMPES organiza eventos que fortalecen el sentido de pertenencia, tales como reuniones mensuales de trabajo, talleres, capacitaciones, ferias y congresos. Esto también coadyuva a fortalecer el tejido social de los grupos y contribuye a que hagan suya la misión social.

La red de consumo solidario regional, que se ha conformado con los grupos afiliados a AMPES, pretende consolidar en el largo plazo los mecanismos de reciprocidad y fomentar la confianza entre los miembros. Esta red opera de manera que los productores comercializan sus productos entre ellos a precios justos y de esta manera desarrollan mercados alternativos para su producción. La red sirve por ahora como boca de salida para su excedente de producción, pero el objetivo es que se consolide como mercado alternativo. Los productos se envían a crédito bajo palabra, es decir, sin ningún contrato de amparo y los productores esperan recibir el pago confiando en la buena fe de toda la red. La red también tiene como fin generar cierta autonomía en el consumo local.

Estas alianzas estratégicas solidarias no se limitan al territorio en el cual se localizan los productores, los migrantes se han sumado haciendo suya la misión social. Los migrantes son una de las principales fortalezas del proyecto de economía solidaria que promueve AMPES, ya que aportan recursos financieros, información, conocimiento y compran productos. Los empresarios migrantes no sólo son solidarios al realizar contratos de compra a precios justos, también aportan el Know-how (a costo cero) del cultivo de frutas y hortalizas que son nuevas en la región. Los migrantes se desplazan a Michoacán para brindar asesoría y acompañamiento a los productores en el proceso de producción, en el manejo postcosecha, en las normas de calidad para exportación y en la logística. En este sentido es importante destacar algunas partes de entrevistas a profundidad realizadas a los productores:

“El migrante viene cada mes para asesorarnos en el proceso de producción, nos regala semilla de muestra para que conozcamos el cultivo, y nos compra el producto. Él nació en Tangamandapio y se fue de niño para allá. Tiene un contrato moral con el presbítero, su negocio es Terrabella, él vende y produce. Cuando viene, se recorren los invernaderos y nos enseña cómo hacerle. El padre ayuda con el financiamiento de la semilla, al principio del ciclo nos presta el dinero sin intereses, para que no dejemos de producir, porque la semilla es muy cara. También entre nosotros nos ayudamos, los que tienen más experiencia les enseñan a los más nuevos” (productor de pepino persa).

“Lo que el padre quiere es combatir el intermediarismo. Desde que trabajamos con AMPES 18 invernaderos pequeños de 4 municipios: Huandacareo, Yuriria, Angamacutiro, Puruándiro, han podido comercializar sus productos. Alguien que produce 4 cajitas por día no esperaba poder exportar al otro lado. Nos organizamos para que las cajas sean recolectadas en una camioneta y llevadas al empaque de Atacheo. La gente cree en lo que está haciendo el padre” (productor de pepino persa).

“Somos una familia en la red, la parte humana es la más motivante, el convivir con otros grupos nos permite ver las posibilidades de diversificar actividades de producción, como las flores, intercambiar experiencias y conocer otras cosas, como incluir mujeres que son mejores trabajadoras que nosotros los hombres. El contacto con AMPES nos permite crecer mucho, yo estoy con el padre porque me gusta su forma de trabajar y uno conoce mucha gente andando con él, nos ayuda en lo que puede. El me presentó con el gobernador y le dijo que somos amigos, y es un orgullo saber que uno sea considerado como tal por alguien como él” (exmigrante).

Como resultado de la movilización de recursos que se ha dado a través de la red que conforma la alianza, los pequeños productores han cambiado la posición estructural que los tenía en desventaja. Se trata aquí de la totalidad de los recursos basados en la pertenencia a un grupo. El capital total que poseen los miembros individuales del grupo les sirven a todos, conjuntamente, como respaldo. Empero, las relaciones de capital social no sólo pueden existir sobre la base de relaciones de intercambio materiales, sino también simbólicas, y contribuyendo además a su mantenimiento. Existen microelementos culturales del campo socioeconómico que no pueden ser obviados, porque son los detonadores de mecanismo de distribución diferentes a los de mercado, ya que obedecen a otras motivaciones. En el caso de los migrantes encontramos que esencialmente son dos los elementos: la religión y el arraigo.

El hecho de que los migrantes y la población rural en su mayoría profesen la religión católica le concedió una posición estructural adecuada al presbítero para influir sobre el campo socioeconómico. Su capital cultural, simbólico y social le ha permitido ejercer un efecto multiplicado sobre el capital efectivamente disponible en la región. El capital simbólico es resultado del capital cultural. El presbítero se acercó a la gente y se ganó su confianza mediante el trabajo pastoral. En el caso de estudio se observó que su capital simbólico le brindaba legitimidad para comunicar su visión en términos morales, así como la autoridad moral para exhortar a la gente cooperar.

Estamos ante la transformación de capital simbólico en capital económico, y significa que se tiene algo que da una cierta capacidad de influir en un campo determinado, en un momento dado, modificando las relaciones en el seno del campo. Pero no sería posible si no se tuvieran individuos dotados de un capital cultural específico, es decir, sujetos que han profesado la religión católica por varias generaciones. Esto se refleja en el discurso del presbítero para motivar los emprendimientos comunitarios, que en general se refiere a la praxis del evangelio. Es éste recurso intangible el que hace posible la producción de la *illusio* en todos los actores involucrados, el que motiva prácticas no-económicas y activa mecanismos sociales de producción de intereses no “económicos”.

Pero no solo ha sido la religión la motivación de los sujetos. En entrevistas a profundidad realizadas a los migrantes se encontró que consumen productos mexicanos, envían remesas y forman clubes por el fuerte arraigo al territorio. Este arraigo se manifiesta en las actividades de los clubes de migrantes, entre las que encontramos el envío de los cadáveres de migrantes para ser enterrados en sus comunidades de origen, y también el celebrar todas las fechas culturalmente importantes para los mexicanos. En este sentido es pertinente rescatar algunas partes de las entrevistas donde ellos manifiestan sus motivaciones:

“Nos motiva la posibilidad de generar empleo y evitar la migración. Mi ilusión siempre fue hacer lo que está haciendo el padre, el unimos. Debemos proyectarnos más allá de las obras públicas, los pobres necesitan otro tipo de proyecciones para ayudarlos a salir de la pobreza. Por tradición la gente quiere arreglar su iglesia, en una ocasión me tocó ver que una pareja donó 30,000 dólares para arreglar su pueblo de origen, pero la gente ha comenzado a ver, a través de la promoción del padre y del 3x1, que se puede destinar el dinero a otras cosas, que hay otras formas de ayudar. No podemos ignorar a nuestra gente, queremos que la gente lleve una vida digna, que tengan más oportunidades, que no tengan problemas y tengan que irse. Conocemos y creemos en el proyecto del padre, por eso nos unimos para ayudar a los demás” (Líder de un club de migrantes del condado de Orange).

“Los migrantes compramos productos de acá, porque nos gusta ver que los productos vengan de nuestra tierra. Cuando leo en la etiqueta que se hizo en Michoacán, me siento transportado a mi tierra” (Migrante).

“Si tengo planes de regresarme, tengo muchos amigos de la infancia acá, hasta los más acomodados allá quieren algún día volver, porque sienten amor por su tierra” (Migrante).

“Los migrantes no son migrantes por gusto, sino por necesidad, ellos quieren estar acá. Muchos migrantes no conocen sus invernaderos porque son ilegales y no pueden salir de Estado Unidos, pero les hace ilusión regresar algún día y tener su propio negocio” (productor de pepino persa, que tiene socios migrantes).

Este arraigo ha generado lazos a distancia, y éste hecho nos permite tener una concepción multidimensional y dinámica del espacio, en donde el reconocimiento de los procesos en movimiento se da a partir de evidenciar las interconexiones y vínculos que unen individuos, como grupos, asociaciones o como miembros de instituciones, traspasando así el concepto de lo local. Dado que las relaciones de intercambio en las que se basa la reciprocidad contienen aspectos tanto materiales como simbólicos, se deben de abordar formas de compensación que no se dan necesariamente en términos económicos estrictos, sino en términos de relaciones que pueden ser movilizadas oportunamente con fines diferentes.

El intercambio mediante mecanismo de reciprocidad, es fundamento y a la vez resultado de alianzas, de vínculos sociales. El capital social asume así una existencia cuasi-real, que se ve mantenida y reforzada merced a las relaciones de intercambio. En estas relaciones de intercambio, en las que se basa el capital social, los aspectos materiales y simbólicos están inseparablemente unidos, hasta el punto de que aquellas sólo pueden funcionar y mantenerse mientras esta unión sea reconciliable.

8.3. Entre la rentabilidad y la misión social, implicaciones del estudio de caso para el emprendimiento social

Se considera que el proceso de emprendimiento social da inicio con la búsqueda de oportunidades para resolver problemas sociales. Vimos que la reconversión productiva⁷ afectó fuertemente el ámbito rural. Esto ocasionó problemas socioeconómicos difíciles de resolver desde un sólo frente sectorial. La complejidad que encierra la fragilización del campo mexicano, exige ideas innovadoras y creativas para complementar los esfuerzos entre los sectores y hace imperativa la cooperación entre ellos. En este contexto, el emprendimiento social intenta resolver los efectos de la reconversión productiva en Michoacán, como lo son: la falta de capacitación, la regresión tecnológica en el medio rural, la pérdida de autosuficiencia alimentaria local y regional,

⁷ Se definió emprendimiento social en el tema 4 y en el tema 5 se abordó la problemática rural.

y la nula participación de la sociedad rural en el diseño de políticas públicas. Se parte de una realidad donde los pequeños productores no pudieron adoptar el nuevo modelo de producción por la necesidad de elevados montos de capital, de alta tecnología y de capacidad de diversificar los cultivos, aunado a la elevada calidad del producto. Esto implica que únicamente los grandes empresarios pueden llenar los requisitos de las agroindustrias exportadoras.

Los problemas que se detectaron por parte del emprendedor social y su equipo son la manifestación concreta en Michoacán de los problemas antes mencionados. AMPES considera como causas de los problemas socioeconómicos del campo michoacano: la cultura individualista y egoísta, crisis progresiva institucional (familia, escuela, iglesia, gobierno), descomposición del tejido social, deterioro y abandono del campo, falta de unión y organización entre los productores, ineficiencia de los programas de gobierno, políticas públicas del sector poco favorables para los pequeños productores, mala difusión de los programas gubernamentales de apoyo al agro, trámites burocráticos y difíciles, difícil acceso de los campesinos al mercado para comercializar sus productos, intermediarismo, desconocimiento del valor real de los productos, falta de asesoría técnica, falta de acceso a recursos económicos, así como el modelo económico neoliberal que no favorece a los pequeños productores.

Aunado a esto, se tiene como problemática del territorio la baja productividad por hectárea, el monocultivo (falta de diversificación y prácticas de producción), ociosidad y falta de aprovechamiento de recursos, producción orientada a mercados no rentables, compras individuales, desorganización para poder acceder a economía de escala, la falta de garantías de comercialización, la falta de subsidios internos y medidas de protección contra la importación de productos agrícolas, así como los subsidios y protecciones que los países ricos ofrecen a sus agricultores.

Son los estados de insatisfacción provocados por este tipo de problemas los que llevan a cierto tipo de individuos a adoptar una actitud activa para resolverlos. El proceso de emprendimiento social inicia cuando un sujeto se convierte en agente de desarrollo, en un emprendedor social. En este sentido, ¿Se puede considerar al presbítero como un emprendedor social? La respuesta se puede dar al revisar los elementos que caracterizan a un emprendedor social y lo diferencian de un emprendedor convencional que simplemente hace negocios. El emprendedor social se diferencia de uno convencional por perseguir oportunidades para un cambio social y enfocarse en crear valor social, no financiero, es decir, el fin no es el lucro sino generar bienestar social, mediante la creación de capacidades humanas.

Al revisar el caso de estudio encontramos que no solo se están creando capacidades para reinsertar a los pequeños productores al agro, sino que la misión social va más allá de la creación de capacidades humanas en el corto plazo, pues se persigue un cambio cultural. El presbítero moviliza recursos tangibles e intangibles y une capacidades sectoriales teniendo como visión la implementación de un modelo económico más humano, basado en modos de producción solidarios, que permitan la reactivación del agro, aumenten su rentabilidad y disminuyan la tasa de migración. Busca fortalecer la formación de tejido social, desterrando el individualismo para producir colectivamente mediante una organización basada en valores como: amor al prójimo, honestidad, responsabilidad, justicia, equidad y solidaridad. Estamos hablando de que en realidad se persigue un cambio en las relaciones de producción, las cuales en la actualidad tienen en desventaja al pequeño productor y ocasionan el deterioro socioeconómico del agro.

Otra de las características de los emprendedores sociales es que se enfocan en construir alianzas y redes de contacto. El emprendedor del caso de estudio entra en este patrón de comportamiento y queda demostrado al revisar el apartado anterior donde se analizan las alianzas y circulación de recursos intersectoriales. Empero, se podría decir que la fortaleza del emprendedor social radica en su obstinación para mantener el sueño contra toda evidencia. En nuestro caso de estudio ha habido situaciones concretas que le han mostrado al emprendedor que implementar formas más solidarias de producción en un sistema capitalista puede ser aun una utopía. Esto ha ocurrido desde el inicio del proceso con los primeros emprendimientos de Atacheo, donde se dio desvío de recursos destinados a cada proyecto y su consiguiente fracaso. Esto no logró desalentar al emprendedor social y continuo con el proyecto desde AMPES.

Tras cuatro años de experiencia en la asociación, el emprendedor ha notado que muchos productores se afilian a AMPES solo para obtener recursos y no porque quieran comprometerse con el proyecto. Al no obtener los resultados materiales que buscan, muchos grupos se retiran o no responder a los compromisos contraídos con AMPES, el cual sirve de vinculador y aval moral para obtener recursos con los otros sectores. Este hecho tampoco ha hecho renunciar al presbítero, lejos de renunciar su proyecto, en la actualidad está buscando la manera de atraer gente comprometida con la visión y el proyecto de economía solidaria. Esto es así porque los emprendedores sociales tienen la determinación para perseguir su visión para un cambio social implacablemente hasta que se convierte en una realidad social extendida.

Bill Drayton, fundador de Ashoka, considera que son las nuevas ideas radicales las que hacen diferente a un emprendedor social de una buena persona que simplemente participa en causas caritativas, ya que el emprendedor social combina la creatividad con habilidades pragmáticas para traer nuevas ideas y servicios a la realidad. En éste aspecto AMPES ha desarrollado ideas para conseguir recursos humanos, recursos financieros y recursos materiales para favorecer la actividad agropecuaria de los pequeños productores. Esta labor no es caridad, se requiere del esfuerzo y trabajo de aquellos a los cuales pretende beneficiar el emprendimiento social. La falta de información y conocimiento para gestionar recursos y salir del atraso, aunado al hecho de que no se organizan para poder acceder a economías de escala, ha tenido marginados a los pequeños productores. El servicio que AMPES ofrece es gestionar los recursos que los grupos necesitan, además los organiza para que unan esfuerzos de manera solidaria y logren reinsertarse en el mercado, dándoles la posibilidad de alcanzar economías de escala. Esto es siempre y cuando los grupos acepten entrar en un proceso de formación humana para mostrarles el sentido de la solidaridad y provocar un cambio cultural empresarial; por lo tanto les brinda un nuevo servicio.

Pero estas nuevas ideas del emprendedor que traen nuevos servicios a la sociedad son producto del medio ambiente o el contexto social en el cual están embebidos los emprendedores, ya que éste afecta el proceso de reconocimiento de una oportunidad. Si comparamos el tipo de recursos y la forma de operarlos de los primeros emprendimientos con los ahora utilizados por AMPES veremos una enorme diferencia. Los primeros emprendimientos solo contaron con el apoyo del programa 3x1 y faltó la debida asesoría para el manejo de los recursos y la solución de problemas propios de cada proyecto, de ahí que fracasaran. La falta de conocimiento se manifestó en todas las dimensiones de los proyectos productivos, dejando limitada la visión del emprendedor.

En la actualidad AMPES cuenta con un grupo de asesores expertos en todas las áreas: jurídico, contable, fiscal, financiero, técnico, administrativas y de comercialización; además tiene el apoyo del sector gubernamental y de las universidades, los cuales le aportan recursos tangibles e intangibles. En otras palabras, el emprendedor social al cambiar su posición estructural, debido a que comenzó a operar desde una organización social más sofisticada, tuvo acceso a otro tipo de contactos y, por lo tanto, también de información y conocimiento con los cuales detectó otro tipo de oportunidades para resolver los problemas del agro. Su red social se hizo más extensa y los lazos débiles le brindaron la oportunidad de acceder a recursos clave. Cuando se habla de embebimiento se hace referencia a la red social del emprendedor, la cual es considerada una

fuentes de ideas. Los emprendedores usan sus redes para conseguir información y reconocer oportunidades, el emprendedor activa diferentes tipos de contacto durante los diferentes pasos del proceso de desarrollar una oportunidad. En éste sentido es la relación con personas de otros sectores que perseguían objetivos similares lo que le permitió al emprendedor desarrollar sus ideas.

Son las redes intersectoriales las que le permiten al emprendedor social consolidar sus ideas y materializarlas, porque le permiten movilizar mayor diversidad de recursos, y puede ampliar los límites de su actuar creativo. Pero para tejer esas redes es necesario estar colocado en una posición estructural que así lo permita. El tercer sector concede posiciones estructurales adecuadas para generar este tipo de relaciones. Lo que hace únicos a los emprendedores sociales es su capacidad y creatividad para beneficiar a su entorno social de esa posición estructural.

La expresión de ese constructo intersectorial es la empresa social, la cual genera un modelo de negocio que combina rentabilidad con misión social. Al revisar la matriz de las tipologías de empresas que hace Massetti (2008) podemos ubicar a AMPES en el cuadrante IV, donde se encuentra el modelo nuevo de organización social: la empresa social. Las empresas sociales se caracterizan por ser organizaciones motivadas tanto por su misión social como por la necesidad de ser rentables para operar y cumplir con sus metas; pues aunque utilizan los fondos tradicionales de apoyo social, reinvierten sus ganancias para financiar su operación y mantenerse independientes.

En éste sentido, aunque AMPES aun depende de los recursos gubernamentales de la SHCP y la SEGOB, está buscando su autonomía y autosostenibilidad en el largo plazo mediante la creación de la cooperativa de ahorro y crédito, la comercializadora solidaria (COSOM) y el Fondo Solidario, las cuales no pretenden ser lucrativas, sino recuperar los costos de operación de la empresa social, a la vez que resuelven el problema de acceso al financiamiento y la comercialización de los grupos de productores. AMPES no puede considerarse una empresa con fines de lucro porque busca ser rentable solo para sostenerse y crear valor social.

Otra de las características de la empresa social es que desarrolla una gran variedad de actividades con el fin de crear valor social para un grupo específico, una comunidad o una región. En éste aspecto recordemos que la estructura de AMPES refleja ésta variedad de actividades, pues está conformada por un equipo operativo (subdividido en departamento de asuntos jurídicos, relaciones institucionales, formación humana, promoción artesanal, promoción

de prácticas de cultivos orgánicos, integradoras), despacho solidario, comercializadora solidaria, dispersora de crédito, Unidos, administración y dirección general. La empresa social también se caracteriza por operar en redes empresariales, a través del uso de los recursos de otras empresas relacionadas e implementar innovaciones que beneficien a todos como grupo. El análisis de redes mostró como se da este proceso de sinergias intersectoriales para la persecución de objetivos en común, mediante alianzas estratégicas solidarias. El uso de las redes es necesario en este proceso porque precisamente son los que están en posiciones inferiores dentro de la estructura los que necesitan de la acción colectiva, por su desventaja en la posesión de recursos materiales y simbólicos, como es el caso de los pequeños productores.

Las empresas sociales son empresas en desarrollo que prometen ser el nuevo modelo para la transformación económica y social, porque los emprendedores sociales, líderes de estas empresas, están comprometidos con el cambio social a través de asistir a las comunidades a resolver sus problemas en lugar de proporcionar ayuda directa. Para este fin, AMPES detecta actividades productivas rentables y a productores marginados con potencial productivo, en cada región del estado, para incorporarlos a la red de economía solidaria. Detona proyectos productivos brindando a los pequeños productores los recursos necesarios para su constitución y consolidación, mediante el acompañamiento jurídico, administrativo financiero, técnico y comercial. Sus operaciones tienen un alto impacto social porque son el resultado de la acción colectiva que persigue el bienestar de una comunidad a través de la cogestión.

Así mismo, se considera como el resultado del emprendimiento social la creación de valor social, entendido como la generación de capacidades, pues movilizan recursos de calidad para incrementar las capacidades técnicas, productivas y comerciales de las comunidades en desventaja socioeconómica, considerando sus condiciones regionales, sociales y culturales. En este aspecto es importante retomar los problemas antes mencionados que ponen en desventaja al pequeño productor. Se dijo que la reconversión productiva ocasionó la fragilización del campo mexicano, lo cual se reflejó en la falta de capacitación, la regresión tecnológica en el medio rural, la nula participación de la sociedad rural en el diseño de políticas públicas y el incremento de la emigración. Los pequeños productores no pudieron adoptar el nuevo modelo de producción por la necesidad de elevados montos de capital, alta tecnología, capacidad de diversificar los cultivos, elevada calidad del producto, lo cual implica que únicamente los grandes empresarios pueden llenar los requisitos de las agroindustrias exportadoras.

El estudio de caso muestra que el emprendimiento social hizo posible que los pequeños productores pudieran adoptar el modelo de reconversión productiva que les estaba negado por los altos montos de capital que se requerían. AMPES logró la consecución de recursos para lograr tecnificar los procesos productivos y producir hortalizas de calidad en invernaderos. Más aún, ha conseguido que los pequeños productores tengan acceso a la capacitación tecnológica, necesaria para adoptar las nuevas formas de producción que aplican la ciencia y la tecnología, y a elevados montos de capital necesarios para la infraestructura, logrando con esto un proceso de reversión de la regresión tecnológica que caracteriza al agro michoacano. Aunado a esto, los pequeños productores lograron comercializar sus productos a mercados internacionales y el hecho de producir en invernadero les da la flexibilidad de diversificar o cambiar sus productos con el mismo dinamismo que requieren las condiciones de mercado; lo cual ya han hecho, al pasar del cultivo de jitomate al de pepino persa. Esto muestra que sin duda se ha logrado crear capacidades técnicas, productivas y comerciales en los grupos de pequeños productores.

Por otro lado, AMPES al notar la ineficiencia de los programas de gobierno, las políticas públicas del sector poco favorables para los pequeños productores, así como mala difusión de los programas gubernamentales de apoyo al agro y los trámites burocráticos difíciles; se convirtió en el gestor de los recursos que necesitaban los pequeños productores. AMPES no se limitó a crear solo éste tipo de capacidades. Al considerar como causas de los problemas socioeconómicos del campo michoacano la cultura individualista, el egoísmo, la crisis progresiva institucional, la descomposición del tejido social y la falta de unión y organización entre los productores, puso en práctica talleres de formación humana, lo cuales trabajan las dimensiones éticas del individuo, necesarias para restaurar el tejido social y por consiguiente las prácticas solidarias en todos los aspectos de la vida de éste.

Otro aspecto de la empresa social es que además promueve el desarrollo participativo al facilitar la relación entre comunidades y los programas de desarrollo socio-económico propuestos por el gobierno, ONGs y empresas privadas. En apartados anteriores vimos que AMPES ha participado activamente en programas como el 3X1, "Paisano invierte en tu tierra" y Mercado de la nostalgia. También ha sido uno de los principales promotores del "Sistema producto" en Michoacán. Todos estos programas obedecen a una nueva política que transita de una política central hacia la interacción complementaria de los gobiernos estatales y de la participación de los otros actores de la sociedad civil relacionados con el sector rural, cambiando de un enfoque meramente de producción a otro de desarrollo humano de las comunidades rurales.

Así mismo, AMPES es el gestor de la asociación civil UNIDOS, la cual es una organización enfocada al lobbying, que intenta ser el vínculo entre comunidad y gobierno. Esta parte del emprendimiento social se considera como una lucha simbólica por hacerse reconocer como grupo con derecho a existir, instalar problemáticas, priorizar cuestiones, lograr imponer un lenguaje (el de la economía solidaria), la legitimidad de una manera de ver y de interpretar lo que pasa, es un esfuerzo por modificar el campo socioeconómico. El hecho de que se le dé a AMPES y sus grupos la capacidad de realizar actividades de lobbying, mediante UNIDOS A.C., está potenciando el isomorfismo Comunidad-Estado en Michoacán. Esto significa que se está avanzando para lograr la articulación entre democracia representativa y democracia participativa. Simultáneamente, se está dando una complementariedad entre el tercer sector y el Estado. La cuestión central aquí es que se ha iniciado un proceso donde el tercer sector puede influir en las políticas públicas, e incluso definir programas político. De éste modo las políticas sociales se convierten en una forma particular de vínculos sociales recíprocos entre el Estado, el mercado y las comunidades para integrar a las poblaciones.

Estos cambios modifican las relaciones sociales, lo que constituye nuevas articulaciones entre los distintos actores e instituciones intervinientes. Es así como se van transmutando las relaciones de los sistemas de reciprocidad entre el Estado, el mercado, la familia y la comunidad; entre lo que es público y lo que es privado; entre lo que en algún momento se constituyó en derechos y garantías y que en otros pasan a ser cuestiones morales o éticas y comienzan a inscribirse en sistemas institucionales o comunitarios, como podría ser la implementación de políticas públicas para impulsar la economía solidaria en Michoacán. Lo que se busca construir a partir de políticas solidarias (inclusivas) es una sociedad que viabilice un intercambio basado en la reciprocidad entre ciudadanos. La ética que subyace a este proyecto social se encarna en el tipo de individuo que incluye a los otros en su propia concepción de bienestar, como bien señala Minteguiaga (2005).

La institucionalización de las prácticas de economía solidaria, a través de la política social, puede ser vista como favorable si lo que se quiere es favorecer los isomorfismos Comunidad-Estado. Estas transformaciones son tan profundas que se ve la presencia de formas de organización política más vasta que el Estado; una organización integrada por un conjunto híbrido de flujos, redes y organizaciones donde se combinan elementos estatales y no estatales, tanto nacionales, como locales y globales. La sostenibilidad de las interdependencias no mercantiles propone una nueva y privilegiada articulación entre los principios del Estado y de la Comunidad, bajo el predominio de esta última. Posiblemente las prácticas que AMPES propone

no den paso al ideal de economía solidaria, pero es seguro que coadyuven a lograr un "capitalismo social", que consiste en que los negocios mismos incluyan intereses más amplios, inspirados socialmente, no como un acto de altruismo, sino porque nos permitirá alcanzar mejor nuestras propias metas.

Los caminos para una política progresista se perfilan hoy en día en la articulación virtuosa entre la lógica de la reciprocidad propia del principio de comunidad y la lógica de la ciudadanía propia del Estado. Sin embargo, este tipo de políticas no podrán ser efectivas hasta que se haya restaurado el tejido social dentro de las mismas comunidades. Dado que AMPES pretende un cambio cultural para la reconstrucción del tejido social, el capital social y cultural juegan un papel muy importante porque la reconstrucción del tejido implica la generación de lazos de confianza. Estos lazos son cultivados mediante la organización y las interacciones para el intercambio de recursos mediante mecanismos de reciprocidad. Esto no es susceptible de gestarse desde el sector gubernamental, porque ésta reconstrucción no puede darse desde arriba, este proceso debe ser desde abajo, desde la misma sociedad que decide organizarse para resolver sus necesidades específicas y propias del territorio, de acuerdo a su cultura. Sin duda el emprendimiento social coadyuva a este tipo de procesos, que darán la posibilidad de implementar políticas sociales de este tipo.

8.3.1. Isomorfismo institucional ¿fortaleza o debilidad del emprendimiento?

Para la mayoría de los emprendimientos sociales existen fuerzas que frenan su efectividad para resolver problemas sociales a gran escala: las presiones de la legitimidad organizacional, el isomorfismo institucional, la presión moral, la presión política y la presión estructural. De estos argumentos, se podría decir que el que mayor presencia tiene en el caso de estudio es el argumento del isomorfismo institucional, el cual se refiere a un proceso obligatorio que fuerza a una unidad en una población a parecerse a otra unidad que enfrenta el mismo escenario de condiciones ambientales. Pero antes de pasar a revisar las implicaciones del isomorfismo institucional revisaremos la situación de AMPES respecto a los otros argumentos.

El argumento moral sostiene que en el sistema capitalista, dado que es fuertemente competitivo, es común la prevalencia continua de prácticas de negocios no éticas para lograr sobrevivir y crecer. En éste sentido, no se observaron prácticas de negocios no éticas en el estudio de caso; recordemos que AMPES aun cuenta con recursos de apoyo gubernamental, a los cuales ha accedido siguiendo el proceso de cualquier ONG, y pretende lograr su autonomía mediante el Fondo Solidario, la cooperativa de ahorro y préstamo y la COSOM. Empero, no se puede decir

lo mismo de los grupos afiliados a AMPES, los cuales en varias ocasiones no han cumplido con los compromisos contraídos y han mostrado oportunismo. AMPES ha conseguido recursos con instituciones, como FIRCO y organización PRODUCE, fungiendo como aval moral para conseguir montos de financiamiento de tecnología con un valor del 40% sobre el monto total. Se ha dado el caso de que los productores no utilizan el recurso para implementar la infraestructura.

También ha ocurrido que, a pesar de tener un compromiso de venta contraído con los compradores migrantes solidarios, los productores venden la mercancía a quien les pague a mejor precio el producto, lo cual ha hecho incurrir en pérdidas a los compradores solidarios. Pese a eso, los compradores solidarios pretenden respetar el convenio firmado con AMPES para seguir comprando productos de los grupos afiliados a éste, pero el incidente ha hecho que le pidan garantías a AMPES⁸. Así mismo, se han dado pérdidas en la relación de los productores con AMPES, o no se consolidan, porque muchos productores quieren resolver sus problemas de financiamiento y comercialización en el corto plazo, pero no están interesados en el proyecto de economía solidaria. La urgencia por conseguir recursos hace que a los pequeños productores les sea muy difícil comprometerse con un proyecto de largo plazo, que implica dedicar tiempo en talleres de formación humana, organizarse y cambiar las prácticas de negocios. Ellos quieren ir directo a la asesoría en producción, comercialización y conseguir financiamiento.

El argumento político es que hasta que sea claramente definido el fin social que se está persiguiendo el ES, es imposible hacer juicios de valor acerca de los beneficios de éste. El punto es que el proceso de establecer fines sociales es político y el proceso político es confuso en valores, y estos valores pueden ser diferentes dependiendo de si son concebidos en la esfera pública o privada. Se dice que a menos que el fin social perseguido haya sido determinado por un proceso político, este fin es simplemente la concepción del bien que tiene una persona. En este punto recordemos que el análisis de redes muestra que AMPES converge en objetivos con otros sectores. Más aun, ha impulsado la formación de Unidos, cuyo fin es justamente llevar a cabo ese proceso político de construcción de necesidades, así como unir a la esfera pública y privada.

⁸ En este punto es muy importante recalcar que no se realizó una investigación a fondo con los productores para conocer los motivos y por menores de la situación. También es importante dejar claro que no todos los productores incurrir en este tipo de prácticas, mucho de ellos están comprometidos con el proyecto.

El argumento estructural es que la estructura económica del capitalismo trabaja contra la idea del ES, pues todos los negocios emprendidos enfrentan la elección entre la ventaja competitiva contra la responsabilidad social, haciendo difícil perseguir objetivos sociales. Vimos que éste es un problema que enfrentan los grupos afiliados a AMPES. En este sentido AMPES intenta construir lo que llama mercado solidario, el cual tiene como uno de sus objetivos principales eliminar el intermediarismo. El mercado solidario está compuesto, por un lado, por compradores solidarios, que compran a precios justos establecido en convenio y sin seguir las tendencias de la oferta y la demanda del mercado; y, por el otro, están los productores solidarios, que utilizan la tecnología para producir con calidad, pero a la vez se comprometen a ser sustentables con el medio ambiente, solidarios para ayudar a otros productores y honestos en sus prácticas. Así mismo, AMPES implementó la red de consumo solidario que tiene como fin cubrir a precios justos, o mediante mecanismos de trueque, las necesidades de consumo de todos los grupos de la red, es decir, los grupos afiliados a AMPES consumen entre ellos lo que producen.

La investigación mostró que en el caso del mercado solidario los compradores solidarios intentan comprar a precios lo más justo posible, empero, ellos mencionan que están en una economía de mercado y que no pueden sobrevivir si venden más caro que sus competidores. Pese a ello, no se puede negar que es un paso adelante, en la construcción del mercado solidario, el hecho de conseguir compradores que no se dejan amplios márgenes de ganancias y dejan mayores beneficios a los productores. La red de consumo solidario ésta funcionando con muchas carencias, y parece funcionar a base de prueba y error, dado que no son mecanismos muy desarrollados en el sistema capitalista y se necesitan más investigaciones que abonen al desarrollo de estas prácticas que AMPES pretende implementar. Pero sin duda son prácticas más justas de comercio, que abonan en cierto grado a la soberanía en el consumo de los grupos. Aunque por ahora este tipo de comercio parece ser embrionario, recordemos que el poder estructural del capitalismo no es ilimitado, es variable y contingente según las instituciones y la lucha de los grupos en el campo económico.

El argumento de la legitimidad se refiere a que la existencia de ciertos tipos de organizaciones depende del consentimiento de la sociedad en la cual están incrustadas y es la percepción generalizada de que las acciones de una entidad son socialmente deseables. Desde una perspectiva institucional, la legitimidad es el medio por el cual las organizaciones obtienen y mantienen recursos, y es la sociedad la que evalúa la utilidad y legitimidad de las actividades organizacionales. Cualquier grupo de interés, organización o individuo que está en contacto con la organización puede evaluar la organización, decidiendo que actividades y resultados evaluar.

Para sobrevivir, la organización necesita mantener una coalición con las partes que contribuyen con recursos y apoyo necesario para que continúe con sus actividades, actividades que por sí mismas son resultados deseables por los miembros de la coalición. El hecho de que AMPES aun cuente con el apoyo de los fondos del gobierno y éste incrementado sus alianzas con el gobierno, la Universidad y los grupos de productores, indica que tiene legitimidad ante éstos.

En el caso del sector gubernamental, las instituciones con las que AMPES ha conseguido consolidar relaciones son: Secretaria de Política Social, Secretaria de Desarrollo Rural , Secretaria de Desarrollo Económico, Secretaria de Economía, FIRA, FIRCO, SAGARPA, ICATMI, Secretaria del migrante, Instituto de los Mexicanos en el Exterior, SER, SEDESOL, SEGOB, SHCP, Centro de Investigación y Desarrollo de Michoacán, y Financiera Rural. Con el sector Universidad, AMPES tiene convenios de colaboración con: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, "Institutos Tecnológicos de Michoacán", "Universidad Autónoma de Chapingo", "Instituto Tecnológico Autónomo de México", "Instituto Tecnológico del Valle de Morelia", "Instituto Tecnológico de Tlajaco", "Universidad Lasalle D.F.", "Universidad Iberoamericana D.F.", "Universidad de Texas", "Universidad Nacional Autónoma de México", "COLMICH". A un poco más de cuatro años de existencia, AMPES ha logrado afiliar a 228 grupos de productores y artesanos, los cuales se reúnen anualmente en la Feria de Economía Solidaria que organiza AMPES en colaboración con CODEMI y otras organizaciones. En estas ferias AMPES ha realizado sondeos con los grupos de productores y artesanos para evaluar su propia actividad. Veamos los resultados de las dos ferias realizadas en el 2008 y el 2009, los cuales nos pueden hablar de la legitimidad que AMPES tiene ante el sector privado y que parecen ser resultados favorables para AMPES.

No. Encuestas	68	
	No.	%
Expositores que les gusto el evento	67	98.5
Expositores que no les gusto el evento	0	0.0
Expositores que se abstuvieron de opinar	1	1.5
Expositores que asistirían al evento	67	98.5
Expositores que no asistirían al evento	0	0.0
Expositores que se abstuvieron de opinar	1	1.5
Expositores que manifestaron que la organizaciòn estuvo bien	66	97.1
Expositores que manifestaron que la organizaciòn estuvo mal	1	1.5
Expositores que se abstuvieron de opinar	1	1.5
¿Fue negocio para los expositores?		
MALO	3	4.4
BUENO	22	32.4
REGULAR	41	60.3
ABSTENCIONES	2	2.9

Figura 14. Primera Feria Estatal de Economía solidaria 2008. Fuente: Bases de datos de AMPES.

No. Encuestas	114	
	No.	%
Expositores que les gusto el evento	109	95.61%
Expositores que no les gusto el evento	1	0.88%
Expositores que se abstuvieron de opinar	1	0.88%
Expoaitores que más o menos les gustó el evento	3	2.63%
Expositores que asistirían al evento	111	97.37%
Expositores que no asistirían al evento	2	1.75%
Expositores que se abstuvieron de opinar	1	0.88%
Expositores que manifestaron que la organizaciòn estuvo bien	100	87.72%
Expositores que manifestaron que la organizaciòn estuvo mal	4	3.51%
Expositores que se abstuvieron de opinar	2	1.75%
Expositores que manifestaron que la organizaciòn estuvo regular	5	4.39%
Expositores que manifestaron que la organizaciòn estuvo deficiente	1	0.88%
MALO	16	14.04%
BUENO	32	28.07%
REGULAR	65	57.02%
ABSTENCIONES	1	0.88%

Figura 15. Segunda Feria Estatal de Economía solidaria 2009. Fuente: Bases de datos de AMPES.

Finalmente pasemos al argumento del isomorfismo institucional, que se da porque una organización compite no solo por recursos y clientes, también por poder político, legitimidad institucional, y por salud económica y social. Una vez que la organización obtiene la aprobación desde la legitimidad, está sujeta a presión para ajustarse a los modos existentes de estructuras y operaciones. Se identifican tres mecanismos a través de los cuales el isomorfismo institucional

opera: 1) isomorfismo coactivo-presiones políticas y sociales; 2) isomorfismo mimético- que responde a la incertidumbre, uno de los cuales es la imitación de la mejor práctica; e 3) isomorfismo normativo- proceso de racionalización a través estructuras profesionales.

Si revisamos la estructura actual de AMPES veremos que ha adoptado el isomorfismo normativo y el isomorfismo mimético, es decir, ha insertado estructuras profesionales y ha comenzado a imitar la mejor práctica de negocios. Ambas cosas se reflejan en su departamento de despacho solidario, en el de comercialización, de jurídico, de formación humana, de administración y la dispersora de crédito. Estos departamentos cuentan con profesionales que han reestructurado AMPES de acuerdo a su expertise para lograr que AMPES sobreviva y tenga éxito en el largo plazo. Ahora AMPES formula y evalúa proyectos de inversión para cada uno de los grupos, hace proyecciones financieras para obtener recursos de los inversionistas migrantes, se realizan estudios de mercado antes de producir, se cotiza con diferentes compañías de venta de agrotecnología antes de recomendar la adquisición de infraestructura a los pequeños productores, se hacen estudios de factibilidad del terreno; entre otras.

Sin duda, esto le ha permitido ha AMPES consolidarse y resolver problemas a mayor escala de lo que lo haría sino contara con un equipo de expertos. Por otro lado, estos isomorfismos son resultado del isomorfismo coactivo. AMPES fue presionado política y socialmente para hacer las cosas de forma más profesional. Las instituciones gubernamentales a las que AMPES se acercaba a pedir recursos le solicitaban operar de ésta manera o de otro modo no le darían el recurso. Antes de adoptar este tipo de operación se le criticaba a AMPES de operar de manera muy espontanea e informal. En la actualidad se le pide que deje de ser una Asociación Civil para convertirse en una agencia de desarrollo y pueda acceder a recursos del PESA.

Otro de los factores que llevo a AMPES a adoptar estas estructuras fue el hecho de que había muchos problemas por la falta de planeación estratégica cuando se iniciaban los proyectos, y por consiguiente fracasaban, como ocurrió en Atacheo. Pese a la importancia que tienen los proyectos productivos en contextos de alta migración como Atacheo, se evidenció que estos proyectos no funcionan solo con buenas intenciones y dinero de migrantes, requieren un alto grado de planeación, de organización, proyección y fiscalización para que duren (Neira, 2007). El despacho solidario se encarga de la formulación y evaluación de los proyectos productivos, pues una de las grandes limitaciones para los pequeños productores ha sido carecer de conocimiento.

La ayuda brindada para la formulación y evaluación de los proyectos de inversión surge por la necesidad de asignar correctamente los recursos escasos. AMPES parte del principio de considerar la realidad económica, social, cultural y política en la que se quiere realizar el proyecto, así como el impacto que tenga una inversión sobre el bienestar de la comunidad local. A través de la evaluación se cuantifican los costos y beneficios sociales directos e indirectos, se determina la factibilidad del proyecto o, en caso de no ser viable, se formula otro posible proyecto de inversión. Al entrevistar a uno de los miembros del departamento de despacho solidario nos comenta:

“Es crucial para la sobrevivencia de AMPES y sus grupos hacer planeación estratégica. En cierta ocasión se presentó un grupo de personas que deseaban explotar el amaranto para la fabricación de alegrías y sus derivados. En la entrevista se les hicieron varias preguntas, entre ellas a).-Si conocían las propiedades del amaranto y su forma de explotación. Desconocían totalmente lo relacionado con el amaranto. Lo único que sabían era que se hacían alegrías. b).- Se les cuestionó acerca del número de hectáreas que pensaban explotar y si la cantidad era suficiente para satisfacer la demanda de este producto. Contestaron que no sabían, ya que desconocían el rendimiento por hectárea y mucho menos la demanda posible. c).- Se les preguntó si en parte del estado se producía el amaranto, ya que esta es la principal materia prima del proyecto. Respondieron que desconocían lugares y rendimientos. d).- Se les preguntó en qué época se reproducía el amaranto y si la siembra requería agua, de ser así, había que saber si en la zona que pensaban explotar el amaranto no existía una veda para la explotación o recursos hidráulicos aprovechables: ríos, arroyos, manantiales, etc. Respondieron que tenían desconocimiento total de todo lo anterior. No se hicieron más preguntas. En ese momento desistieron de seguir adelante con el proyecto. Así se ahorraron el costo de los estudios y quizás, de haber realizado la inversión, junto al fracaso debido al desconocimiento del giro de la futura empresa. Esto aclara el por qué es necesario un proyecto de inversión, no solo basados en la experiencia o imitación, sino que para tomar decisiones racionales hay que efectuar estudios serios y profundos y a continuación analizar e interpretar sus resultados, a modo de reducir la incertidumbre y que la toma de decisión sea la más adecuada posible”.

El conocimiento juega un papel muy importante para lograr que la misión social se realice. Si bien es cierto que AMPES ha tendido al isomorfismo institucional, esto no ha comprometido la misión social que persigue. Se puede decir que la ha potenciado al incrementar el número de oportunidades que el emprendedor visualiza para resolver los problemas de los pequeños productores; pues es justo la falta de conocimiento e información para acceder a recursos lo que

tiene sumidos en la marginación a los pequeños productores de Michoacán. Los emprendimientos de Atacheo prueban que, en un sistema tan competitivo, no es posible conseguir sostenerse en el largo plazo si no se recurre al conocimiento experto en cada área. En éste sentido creemos que el isomorfismo institucional es una fortaleza para el emprendimiento social, siempre y cuando no comprometa la misión social, sino que coadyuve a su logro.

8.4. Capacidades para el desarrollo, el valor del emprendimiento social

El emprendimiento social es importante para el desarrollo porque genera valor social, el cual se refiere al valor creado en las soluciones que se acumula fundamentalmente para la sociedad como un todo más que para individuos privados y se refleja en la creación de las capacidades humanas y la equidad. Esto va más allá del valor del dinero del consumidor, pues la recuperación de las capacidades humanas no se compara con la compra de un bien. El emprendimiento social genera impactos que van más allá de la creación de valores de uso, porque las capacidades humanas que se crean generan un valor inherente a las vidas que sus acciones ayudan a preservar o mejorar.

Consideramos que el impacto socioeconómico de las acciones emprendidas en nuestro caso de estudio va más allá del sector rural y se reflejan en la innovación que se dio en el sector gubernamental. El uso de remesas desde sus inicios ha centrado su interés en infraestructura social, lo que fue respaldado por el programa 3 x 1, la promoción de proyectos productivos no está muy definida en éste, de ahí la relevancia de experiencias como la de Atacheo, ya que aportó al programa y a los clubes de migrantes una visión progresista, que se generó en la medida que se trabajó con la idea de sacar del atraso a la comunidad y en ello se involucraron los recursos de los migrantes, el trabajo de los pobladores y la gestión de las autoridades (Neira, 2007).

Pese a los problemas presentados con los proyectos no se pueden negar los efectos que este proceso tuvo en la comunidad. El trabajo comunitario y pastoral determinó cambios importantes no solo físicos sino económicos, sociopolíticos y culturales. Las acciones comunitarias se convirtieron en un ejemplo para México y Latinoamérica en el manejo de remesas hacia proyectos productivos. Los proyectos vinieron a dinamizar la economía local y familiar y generaron opciones laborales dentro de las comunidades afines a su dinámica productiva campesina, que algunos han utilizado para nuevos proyectos o para revitalizar los que fracasaron. Se generaron empleos que vincularon a hombres y mujeres de todas las edades,

por lo que algunas familias, en especial las no migrantes, lograron incrementar sus opciones laborales y obtener nuevos ingresos. Las actividades desempeñadas en invernaderos permitieron la inserción laboral femenina. Esto ha logrado generar un liderazgo de las mujeres no migrantes en la agricultura protegida, no sólo relacionada con su participación como trabajadoras, sino asumiendo la dirección de los invernaderos (Neira, 2007).

La creación y permanencia de AMPES y las Empresas Integradoras, que hoy en día tienen una importante presencia en la región, muestra que, pese a las pérdidas económicas, se han generado cambios en la infraestructura, la economía, la cultura y la sociopolítica de la región. A nivel institucional quedó un enorme aprendizaje en el manejo de proyectos productivos con recursos económicos de migrantes, que permitió ajustar las reglas de operación de origen federal a las necesidades de los proyectos y las realidades locales. Los emprendimientos productivos sociales que AMPES promovió la temporada pasada (2009-2010) introdujeron un nuevo cultivo a la región: el pepino persa para exportación al mercado estadounidense.

Con la ejecución de este proyecto, se benefició a un total de 460 campesinos de siete municipios del estado, que lograron exportar un total de 44 embarques de su producción. Dado que el cultivo de pepino persa en la entidad es reciente, la capacitación especializada, la instalación de infraestructura y los mercados solidarios han generado capacidades humanas, tecnológicas y comerciales en la región. Así mismo, los proyectos productivos incrementaron los vínculos con los migrantes que residen en Estados Unidos, lo cual no sólo ha generado redes de comercio y de transmisión de recursos financieros, ha permitido transmitir experiencia productiva. El know-how que los productores han adquirido en técnicas de cultivo más avanzadas es el resultado de esos vínculos con los migrantes productores de frutas y hortalizas en invernadero.

El valor social que AMPES genera se debe en gran medida a que trajo un nuevo servicio a la sociedad. Al tener como misión social el fortalecimiento y restauración del tejido social está generando capacidades para la organización y la cooperación. Estas capacidades a su vez generan otras, como resultado del incremento en el capital social de los miembros de la red. La tesis de partida de AMPES es que no puede haber desarrollo social y económico de un pueblo sin organización y cooperación. De ahí que sus estrategias sean vincular, organizar y cooperar. En esencia AMPES tiene como fin un cambio cultural. Para conseguir esto, promueve la economía solidaria como un proceso de formación permanente, basado en cuatro etapas:

- 1) del "yo" al "nosotros",
- 2) del "nosotros" al "trabajo en equipo",
- 3) del "trabajo en equipo" al "cooperativismo" y
- 4) del "cooperativismo" a la "economía solidaria".

En este sentido, el papel de AMPES es formar a las organizaciones para que adquieran una conciencia solidaria. Con las reuniones periódicas se resuelven las necesidades en común de los grupos de productores, se intercambian experiencias y se les brinda capacitación permanente para la formación humana, formación técnica, formación administrativa, asesoría jurídica, entre otras. La formación humana tiene como objetivos el fortalecimiento de la identidad, de la organización solidaria, de los valores, y de la cultura solidaria. La formación humana tiene como objetivos: 1) consolidar grupos unidos, conformados por personas emprendedoras con un gran espíritu humanista; 2) lograr el desarrollo integral de los miembros en su familia, trabajo y sociedad, conscientes de lograr un bien común.

La formación técnica, administrativa, y jurídica, tienen como objetivo fortalecer las capacidades productivas, apoyándose en los servicios que brindan las instituciones con las que tiene alianzas y convenios. La capacitación y asistencia técnica consiste en brindar conocimiento en manejo de cultivos, plagas y enfermedades, insumos, infraestructura, implementación de tecnologías, innovación en el rubro, manejo postcosecha, agroindustria, comercialización y capacitación administrativa para el manejo de la Empresa. La empresa productiva social es fin y medio, para el cambio cultural, porque rompe progresivamente el individualismo del mercado, al ir en pro de la organización y el trabajo en equipo, genera la reconstrucción y fortalecimiento del tejido social.

El proyecto de economía solidaria hace de los productores sujetos de su propio desarrollo, se aleja del asistencialismo, impulsamos soluciones objetivas a problemas estructurales del campo michoacano promoviendo el trabajo organizado y la tecnificación, a efecto de generar nuevos patrones de conducta que den origen a una cultura productiva solidaria. Para conseguir sus objetivos y realizar su labor, AMPES vincula a distintos sectores sociales y forma alianzas entre el gobierno, la sociedad civil, universidades y empresas. De ésta forma se crea una red integral de facilitadores del desarrollo para aprovechar el potencial agropecuario del estado.

Finalmente, se podría decir que las iniciativas de AMPES están generando la capacidad de incidir en la política pública, con la creación de Unidos. El objetivo de “Unidos por Michoacán” es formar liderazgos regionales para la constitución de un consejo consultivo de la economía solidaria, que genere nuevos esquemas de participación social, cuyas actividades serán: construcción de políticas públicas, impulso de proyectos estratégicos y búsqueda de alianzas estratégicas. AMPES considera muy importante que, como organizaciones sociales y productivas que trabajan por establecer un modelo alternativo de desarrollo social y económico para Michoacán, tengan injerencia en las decisiones que toma el gobierno, y logren tener voz y voto dentro del consejo consultivo del gobernador.

Es por eso que se ha optado por tener líderes estratégicos y regionales representativos de otros grupos trabajando en la construcción de nuevos esquemas de participación social y política, distintos a los grupos tradicionales de líderes partidistas, que realmente quieran ser gestores de políticas públicas en beneficio de todos y de este modelo alternativo. Unidos pretende ser un grupo apartidista de participación comunitaria en las políticas públicas. Unidos persigue como fin la participación social, para hacer que la voz del pueblo organizado y unido sea escuchada y atendida por los actores y dependencias encargadas de las políticas públicas. La intención de este consejo es ser el conducto por el cual los grupos reciban apoyos y beneficios, y el mecanismo mediante el cual se construye desarrollo desde abajo, desde lo local. Se podría decir que Unidos no solo está generando capacidades políticas en la sociedad, también genera los tan deseados mecanismos de diálogo para el desarrollo entre la sociedad y el Estado, potenciando el isomorfismo Estado-Comunidad y dándose un “desarrollo desde abajo”. Más aun, esto amplía las posibilidades del proyecto de economía solidaria de consolidarse institucionalmente como otra forma de hacer negocios.

Conclusiones

Vimos que en el desarrollo local las acciones que emprenden los sujetos para proponer soluciones creativas a problemas sociales cobran importancia, y las capacidades humanas son consideradas el recurso intangible más valioso para construir desarrollo. Abordar el desarrollo desde la ciencia social interpretativa nos permite visualizar la autopercepción y representación de la realidad que los sujetos hacen de sí mismos, y comprender parcialmente que están intentando construir. Consideramos importante rescatar los elementos subjetivos del desarrollo porque de la variedad de representaciones de la realidad socioeconómica se deriva la pluralidad de modelos económicos, en los cuales podemos encontrar alternativas viables y sustentables⁹.

Los procesos de transformación y de cambio para el desarrollo se dan a partir de relaciones de muchos tipos entre todos los sectores. La cooperación sectorial es muy importante para el desarrollo porque cada sector es susceptible de aportar diferentes tipos de recursos. Los objetivos en común generan la convergencia y la sinergia intersectorial, pero es la visión de un desarrollo integral, que aporta el emprendimiento social, lo que permite la participación de todos los sectores. Esta visión se consigue eliminando la división entre desarrollo económico y desarrollo social. Las alianzas intersectoriales son un mecanismo adecuado para ejercer un desarrollo integral, y hacen viables y sustentables los proyectos. El desarrollo integral y cooperativo posibilita vincular capacidades (actores), territorios y recursos, de forma novedosa.

El caso de estudio mostró que las formas novedosas de relacionarse entre los actores de diferentes sectores han ocasionado innovaciones en la producción, la comercialización y la organización. Esto muestra, además, que los modelos y propuestas locales son importantes porque de ellas pueden surgir otras formas de construir economía, de asumir las necesidades básicas y de conformarse como grupos sociales. Cabe recalcar que hablar de lo local no implica limitar la escala de actuación de los sujetos, ya que las interacciones sociales y los recursos que se transfieren a través de éstas rebasan la escala local, y hacen del territorio una construcción social dinámica. Empero, para generar una adecuada articulación de los diferentes niveles de desarrollo (comunitario o local, pasando por el regional, hasta llegar al global) es importante el

⁹ En esta parte de la investigación se recurrió a métodos cualitativos, tales como las entrevistas a profundidad, la observación participante y la revisión de documentos. Esto permitió generar algunas aproximaciones a la autocomprensión de los sujetos. Sin embargo, cabe hacer la advertencia de que la investigación en este sentido quedó limitada por las herramientas de análisis de la información que se emplearon. Si se quiere profundizar en esta arista del desarrollo, consideramos conveniente aplicar un análisis de redes de sentido.

involucramiento de los diferentes niveles de gobierno. Es en este escenario postestructural que el emprendimiento social tiene cabida como enfoque de análisis de un desarrollo construido desde abajo. El emprendimiento social genera una reconfiguración del campo socioeconómico por la manera en que moviliza recursos tangibles e intangibles y los distribuye entre los individuos cambiando las posiciones estructurales. Las configuraciones estructurales son el resultado complejo de procesos de apropiación-expropiación de recursos, la desigualdad es una cuestión de poder y está inextricablemente vinculada con las asimetrías en la distribución de recursos y capacidades. Si el emprendimiento social genera capacidades y devuelve recursos a los pequeños productores, se está reconfigurando la posición de éstos en la estructura. Más aun, si estamos ante un proceso que logra la unión de sectores para un mismo fin (devolver capacidades al agro mexicano), y el Mercado, Estado y sociedad civil en constante interacción produce la estructura, las posibilidades de reconfiguración son infinitas.

La solidaridad y las formas cooperativas entre las organizaciones tienen que ver con la horizontalidad en las relaciones y nuevas formas de negociación entre los diferentes actores sociales. Las redes intersectoriales que teje el emprendedor social le permiten consolidar sus ideas y materializarlas, porque le posibilitan movilizar mayor diversidad de recursos, y puede ampliar los límites de su actuar creativo. Pero para tejer esas redes es necesario estar colocado en una posición estructural que así lo permita. El tercer sector concede posiciones estructurales adecuadas para generar este tipo de relaciones. Estas nuevas formas de jugar el juego se valen de los mecanismos de la reciprocidad. La importancia de estos mecanismos radica en que los caminos para una política progresista se perfilan hoy en día en la articulación virtuosa entre la lógica de la reciprocidad propia del principio de comunidad y la lógica de la ciudadanía propia del Estado.

Sin embargo, este tipo de políticas no podrán ser efectivas hasta que se haya restaurado el tejido social dentro de las mismas comunidades. Dado que AMPES pretende un cambio cultural para la reconstrucción del tejido social, el capital social y cultural juegan un papel muy importante porque la reconstrucción del tejido implica la generación de lazos de confianza. Estos lazos son cultivados mediante la organización y las interacciones para el intercambio de recursos mediante mecanismos de reciprocidad. Esto no es susceptible de gestarse desde el sector gubernamental, porque ésta reconstrucción no puede darse desde arriba, este proceso debe ser desde abajo, desde la misma sociedad que decide organizarse para resolver sus necesidades específicas y propias del territorio, de acuerdo a su cultura.

El estudio de caso mostró que cuando el emprendimiento social encuentra interlocución en los otros sectores puede ser un potente mecanismo de cambio social, porque transforma la manera como se abordan los problemas sociales, y es una manera creativa de detonar procesos de desarrollo. La potencialidad del emprendimiento social radica en que hace posible la conjugación de los tipos de capital poseídos por los diferentes sectores y los dirige a un objetivo común. Aunado a esto, el emprendimiento social crea un puente entre los hoyos estructurales en la comunicación que existen entre las organizaciones del sector privado y público. Aunque esto le confiere a la empresa social más control en la red, porque pueden difundir o retener información estratégicamente, el hecho de que el vértice central sea una empresa no lucrativa es una ventaja, ya que antepone la misión social y no se beneficia de su posición estructural¹⁰. Esto nos permite vislumbrar las potencialidades del tercer sector como puente para la difusión de información y conocimiento.

La información y conocimiento, usados como bienes no rivales, se convierten en el recurso más importante para lograr cambios en la estructura que beneficien proyectos como el de la economía solidaria, porque es la posesión de capital cultural o información lo que posibilita transformar a éste capital en otro tipo de capitales, como podría ser el capital económico. Los bienes no rivales fomentan las acciones solidarias porque permiten la desmercantilización, dado que se da un flujo de conocimiento e información a través de toda la red intersectorial que no adopta las características de un recurso transable o de mercancía. Las sinergias generadas a partir de la generación y difusión de conocimiento pueden implicar la existencia de rendimientos crecientes en los casos de vinculaciones virtuosas entre agentes públicos y privados, como lo demuestra el caso de estudio. Los costos cognitivos pueden ser combatidos por la cooperación. El conocimiento tiene naturaleza incremental, siempre y cuando se tenga tanto la capacidad de interactuar como de cooperar, pues la capacidad de aprender es un proceso interactivo y embebido socialmente.

Es importante recordar que la propuesta de AMPES aun es un modelo en construcción, empero, no se puede negar que hay avances en la creación de capacidades. Consideramos que el caso de estudio refuerza la idea de Muñoz (2007), que señala que los paquetes tecnológicos no son la solución mágica o el milagro que resolverá homogéneamente los problemas del sector rural, sino que se necesita impulsar un nuevo esquema de hacer transferencia de tecnología. La institucionalización de las prácticas de economía solidaria, a través de la política social, puede

¹⁰ Las ventajas o poder estructural está basado en el control de la difusión de recursos, los puentes y los hoyos estructurales son importantes por esto.

ser vista como favorables si lo que se quiere es favorecer los isomorfismos Comunidad- Estado. Estas transformaciones son tan profundas que se ve la presencia de formas de organización política más vasta que el Estado. Una organización integrada por un conjunto híbrido de flujos, redes y organizaciones donde se combinan elementos estatales y no estatales, tanto nacionales, como locales y globales. La sostenibilidad de las interdependencias no mercantiles propone una nueva y privilegiada articulación entre los principios del Estado y de la Comunidad, bajo el predominio de esta última. Posiblemente las prácticas que AMPES propone no den paso al ideal de economía solidaria, pero es seguro que coadyuvan a lograr un "capitalismo social".

Bibliografía y otras referencias

Albuquerque, Francisco (1996). Cambio estructural, globalización y desarrollo económico local. Banco Mundial, The World Bank Atlas, Washington. Instituto de Economía y Geografía, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, España.

Alonso, Luis Enrique (1999): Trabajo y ciudadanía. Estudios sobre la crisis de la sociedad salarial. Madrid.

Álvarez, Sonia (2002): "La invención del desarrollo social en Argentina: historia de opciones preferenciales por los pobres". En Andrenacci, L (compilador): Problemas de política social en la Argentina contemporánea. UNGS/Editorial Prometeo. Buenos Aires. Págs. 81-124

Andrenacci, Luciano y Repetto, Fabián (2006). "Un camino para reducir la desigualdad y construir ciudadanía", en Molina, Carlos Gerardo (editor): Universalismo Básico: hacia una nueva política social en América Latina; Washington, BID-Planeta.

Auerswald, Philip (2009). Creating Social Value. Stanford Social Innovation Review. Stanford: Spring. Vol. 7, Iss. 2; pg. 51

Benkler, Yochai (2006). The wealth of networks. How social production transforms markets and freedom, Yale University Press, New Haven y Londres, capítulos 1, 2 y 3, pp. 1-90, http://www.benkler.org/Benkler_Wealth_Of_Networks.pdf

Boisier, Sergio (2003). ¿Y si el desarrollo fuese una emergencia sistémica? Publicado en la Revista del CLAD Reforma y Democracia. No. 27. (Octubre). Caracas.

Boscherini, Fabio & Poma, Lucio (compiladores) (2000). Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global. Miño y Dávila editores. Universidad Nacional de General Sarmiento.

Bourdieu, Pierre (2000). Las estructuras sociales de la economía. Manantial. Buenos Aires.

Bourdieu, Pierre (2001). Poder, derecho y clases sociales. Palimpsesto. Derechos humanos y desarrollo. Desclée de Brouwer.

Casanueva, Critobal. "Relaciones estratégicas entre pymes: contraste de hipótesis empresariales mediante ARS". REDES- Revista hispana para el análisis de redes sociales. Vol.4,#4, Jun. 2003. Documento disponible en: <http://revista-redes.rediris.es>

Chesnais, F. (2003). Sistemas de innovación y política tecnológica. "Acuerdos tecnológicos, redes y temas seleccionados en teoría económica". CEIL-PIETTE CONECIT.

Escobar, Arturo (1996). La invención del tercer mundo. Construcción y deconstrucción del desarrollo. Norma. Colombia.

Escobar, Arturo (2005). El "postdesarrollo" como concepto y práctica social. En Daniel Mato (coord.), Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización. Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Central de Venezuela, pp. 17-31.

Esping-Andersen, Gosta (1993): Los tres mundos del Estado de Bienestar. Ediciones Alfons El Magnánim. Generalitat Valencia.

Gough, Ian (2003). "Las necesidades del capital y las necesidades de las personas: ¿Puede el Estado de Bienestar reconciliarlas?". En: Capital global, necesidades y políticas sociales. CIEPP/ Miño y Dávila. Buenos Aires. Pag. 19-52

Guiddens, Anthony (1995). La Constitución de la Sociedad. Bases para la Teoría de la Estructuración. Buenos Aires: Amorrortu.

Hintze, Susana (2004): "Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el capital social de los pobres". En: Danani, C. (Org): op cit.

Korosec & Berman (2006). Municipal Support for Social Entrepreneurship. Public Administration Review. Vol. 66, Iss.3; pg. 448.

Lash, Scott (1994). Sociología del posmodernismo. Amorrortu editores. Buenos Aires.

Lash, Scott & Urry, John (1999).Economía de signos y espacio. Sobre el capitalismo de la posorganización. Amorrortu editores.

Lohmann, Roger (2007). Charity, Philanthropy, Public Service, or Enterprise: What are the big question of Nonprofit Management today? Public Administration Review; May/Jun, 67,3; ABI/INFORM Global. pg. 437

Mauss, Marcel (1971). Sociología y Antropología. Editorial tecnos. Colección de ciencias sociales. Series de sociología.

Mauss, Marcel (2006). Manual de etnografía. Fondo de cultura económica.

Marijck van der Veen & Ingrid Wakkee (2004). Understanding the Entrepreneurial Process. Annual Review of Progress in Entrepreneurial Research, Volume 2:2002-2003. Bradford, UK: Emerald Group Publishing Limited. pg. 114.

Martínez, Ana (2007). Pierre Bourdieu: Razones y lecciones de una práctica sociológica. Del estructuralismo genético a la sociología reflexiva. Manantial. Buenos Aires.

Masseti, Brenda L. (2008). The Social Entrepreneurship Matrix as a "Tipping Point" for Economic Change. St. John's University, USA. E:CO Issue Vol. 10 No. 3 pp. 1-8

Minteguiaga, Analía y Ramírez, René (2005). ¿Queremos vivir como iguales? Entre la equidad y la igualdad. Instituto Gino Germani. Buenos Aires, Argentina.

Morris, Pablo y Montero, Cecilia, " Territorio, competitividad sistémica y desarrollo endógeno Metodología para el estudio de los Sistemas Regionales de Innovación", ponencia presentada en el Seminario Internacional "Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización" (Concepción, 14 y 15 de Enero de 1999), organizado por el Centro de Estudios Urbano Regionales de la Universidad del Bío-Bío (CEUR) y el Instituto para Latinoamérica y el Caribe de Planificación Social (ILPES). Tomado de: <http://revista-redes.rediris.es/webredes/>

Mukesh, VanSandt, C. & Baugous, A. (2009). Social Entrepreneurship: The Role of Institutions. Journal of Business Ethics. 85:201–216 Springer DOI 10.1007/s10551-008-9939-1

Muñoz, Rendón, Aguilar, García & Altamirano (2007). Redes de innovación. Un acercamiento a su identificación, análisis y gestión para el Desarrollo Rural. Universidad autónoma Chapingo. Fundación Produce Michoacán.

Narodowski, Patricio (2009). La Argentina pasiva. Desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad. El desarrollo visto desde el margen de una periferia, de un país dependiente. Universidad de Quilmes. Argentina.

Neira, Fernando (2007). Sistematización de las experiencias en el uso productivo de remesas para el fomento del desarrollo: un estudio de caso en proyectos productivos del municipio de Atacheo de Regalado, en el Estado de Michoacán de Ocampo, México. Centro Coordinador y Difusor de Estudios Latinoamericanos de la UNAM. Documento disponible en: www.GrupoChorlavi.org

Nyssens, Marthe. "Economía social y solidaria en perspectiva internacional". III coloquio internacional de cátedra UNESCO. Trabajo y sociedad solidaria. Impartida el del 9 al 11 de diciembre de 2009, en UNISINOS, Sao Leopoldo. Brasil.

Offe, Claus (1991): "La política social y la teoría del Estado". En: Offe, C: Contradicciones en el Estado de Bienestar. Alianza Editorial. México. Págs. 72-104

Ortiz, Renato (1996). Otro territorio. Ensayo sobre el mundo contemporáneo. Bueno Aires. Red de editoriales de universidades nacionales. Universidad Nacional de Quilmes. Pág. 27-92

Pfeffer, Jeffrey y Salancik, Gerald (1978). The external control of organizations: A resource dependence perspective. New York: Harper & Row, publishers.

Pike, A., Rodriguez-Pose, A. and Tomaney, J., 2006. Local and Regional Development. New York: Routledge.

Putnam, Robert (2003). El declive de capital social: un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario. Galaxia Gutenberg.

Ramírez, C. Adrian (2003). "El campo no aguanta más: nuevas políticas para el desarrollo rural regional". En De la Tejera, Beatriz (coordinadora): Dimensiones del desarrollo rural en México, aproximaciones teóricas y metodológicas. UACH. CIDEM. SEPIDER. Secretaria de urbanismo y medio ambiente.

Ramírez, Blanca (2003). Modernidad, posmodernidad, globalización y territorio. Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Xochimilco. México.

Remes, Alain (2001). Elección racional, cultura y estructura: tres enfoques para el análisis político. Instituto de Investigaciones Sociales. Revista Mexicana de Sociología, vol.63, núm. 1, enero-marzo, México, DF, pp. 41-70

Reygadas, Luis (2008). La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad. Anthropos-UAM Iztapalapa.

Roberts, Dave and Woods, Christine (2005). Changing the world on a shoestring: The concept of social entrepreneurship. University of Auckland. Business Review. AUTUMN 2005. pp 45-51

Rosales, Rocío (Coordinadora) (2007). Desarrollo local: teoría y prácticas socioterritoriales. Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa. México.

Rubio, Blanca (2003). Explotados y excluidos. Los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal. Universidad Autónoma de Chapingo, Plaza y Valdés editores. México.

Rullani, Enzo (2000). El valor del conocimiento. En: Boscherini, Fabio & Poma, Lucio (compiladores). Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global. Miño y Dávila editores. Universidad Nacional de General Sarmiento. Buenos Aires.

Santos, Boaventura de S. (2003): "La reinención solidaria y participativa del Estado". En: Santos, B.: La caída del Angelus Novus: ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política. ILSA/Universidad nacional de Colombia. Bogotá.

Semitiel, M. & Noguera, P. (2003). Los Sistemas Productivos Regionales desde la perspectiva del Análisis de Redes. Departamento de Economía. Universidad de Murcia. Campus de Espinardo 30100, Murcia, España. Documento disponible en: <http://revista-redes.rediris.es/webredes/>

Standing, Guy (2003). "Globalización: las ocho crisis de la protección social". En: Danani, C. (Org.): Política Social y Economía Social: debates fundamentales. UNGS/OSDE/ Editorial Altamira. Buenos Aires.

Vélez Cuartas, Gabriel (2002). Redes Interorganizacionales, comunicación e interdependencia: Organizaciones de la sociedad civil y el gobierno como motores de desarrollo para los jóvenes en Medellín (Colombia). Tesis. México DF: Universidad Iberoamericana, pp. 9-52 (S/E)

Vélez, Gabriel (2007). Análisis de redes organizaciones y teoría interorganizacional aplicados al desarrollo local-regional. Primera reunión latinoamericana de Análisis de Redes Sociales. Del 23 al 25 de agosto. La Plata.

Wallace, Sherri (1999). Social Entrepreneurship: the role of social purpose enterprises in facilitating community economic development. ABI/INFORM. Vol.4, No. 2; pg.153

Yoguel, G. Erbes & Robert (2010). Capacities, innovation and feedbacks in production networks in Argentina. Journal Economics of Innovation and New Technologies, Ed. Routledge (issue 4, volume 19). IDRC-FLACSO México. EULAKS.