



FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES SEDE ACADÉMICA MÉXICO
DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES VI PROMOCIÓN
2006-2009

**Asociaciones de productores y su contribución al desarrollo
económico local: el sector de plantas ornamentales en el estado de
Morelos**

Tesis presentada para obtener el título de Doctor en Investigación
en Ciencias Sociales con Mención en Ciencia Política de la
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales-Sede Académica
de México

Por Gabriela Tapia Téllez

Director de tesis: Enrique Cabrero Mendoza y Víctor Figueras
Coordinador del seminario: Víctor Figueras

México, D.F. agosto del 2009

Resumen

El logro de bienestar a través de un empleo estable y bien remunerado, se ha convertido para muchos, en una utopía al pasar los años como consecuencia de la situación económica en la que se desenvuelven actualmente los países. En respuesta a ello, desde la década de los ochenta, el desarrollo económico local se ha perfilado como una de las áreas con mayores aportes en este sentido, con investigaciones sobre el fomento del empleo a través de iniciativas locales, como lo son las asociaciones de productores, objeto de estudio de esta investigación. La teoría sobre estas iniciativas pareciera indicar que su existencia conlleva a mejorar el empleo, los ingresos y el bienestar de los individuos vinculados a ellas, es decir el desarrollo económico local. Sin embargo, la evidencia hasta el momento no es suficiente ni en México ni en el mundo para afirmarlo ya que las investigaciones que se han realizado en este sentido no observan los mismos indicadores y por ello no es posible hacer una comparación entre los resultados de distintas investigaciones que permitan avances en el conocimiento sobre estas relaciones. La presente investigación tiene como objetivo disminuir la incertidumbre en el área así como aclarar el camino que permita el apoyo a iniciativas que probadamente tienen impacto significativo en el desarrollo económico local. Lo anterior, mediante tres objetivos: el primero, analizar estudios de caso en México que incluyen asociaciones de productores y empresas independientes en el sector ornamental en el estado de Morelos observando si como lo establece la teoría las asociaciones de productores tienen un mayor impacto sobre el empleo, ingresos y bienestar (desarrollo económico local) generado que las empresas independientes. El segundo, introducir una metodología que permita en un futuro cercano sistematizar el estudio sobre el impacto de las iniciativas de desarrollo local en el empleo, ingresos y bienestar de los individuos en cualquier parte del mundo y con cualquier tipo de iniciativa con objetivos socioeconómicos y el tercero identificar específicamente qué asociaciones de productores en el sector ornamental en el estado de Morelos contribuyen en mayor medida al desarrollo económico local. En este sentido se observaron tres cuestiones: La primera es que a pesar de que las asociaciones de productores tienen mayor impacto en el desarrollo local que las empresas independientes, no todas las asociaciones de productores tienen un impacto significativo. Segundo, se observó que a través de la metodología de la “Cadena Laboral” se obtienen resultados de impacto de mayor profundidad que los que arroja un simple conteo del empleo y los sueldos promedio. Finalmente, se observó que coincidiendo con el paradigma dominante de la época moderna son precisamente las asociaciones de productores dirigidas por especialistas en el área, que innovan de distintas maneras, invierten en desarrollo tecnológico e integran varios procesos de producción las que mayores contribuciones muestran sobre el desarrollo económico local.

A mis padres

Agradecimientos

Al Dr. Joseph Persky por su invaluable ayuda con la metodología.

A Jorge Ariel Ramírez por su ayuda con la información de la ENOE

Al Dr. Enrique Cabrero y al Dr. Víctor Figueras por aceptar dirigir el proyecto

Al Dr. Figueras especialmente por haberme acompañado desde el principio en este proyecto

Al Dr. Sánchez por sus muy constructivas críticas, sin ellas esta tesis no hubiera sido lo que es

A la Dra. Mónica Casalet por sus valiosas aportaciones en torno a la incorporación de aspectos como la innovación y la tecnología como aspecto condicionante del impacto de las asociaciones

A Fernando Aguerrebere por su gran disposición y apoyo para obtener la información del sector de plantas ornamentales

A todos los productores ornamentales

Al CONACYT

A mis padres, son tantos años que agradecer

A Guillermo Elías por su apoyo sentimental, que siempre es el más importante

Asociaciones de productores y su contribución al desarrollo económico local: el sector de plantas ornamentales en el estado de Morelos

Introducción	P. 1
1. Revisión de literatura	P. 15
1.1. La evolución del concepto de desarrollo económico local	P. 17
1.1.1 Primera fase o Antecedentes al desarrollo económico local	P. 18
1.1.1.1 Teorías de desarrollo regional	P. 18
1.1.1.1.1 Desarrollo regional	P. 20
1.1.1.1.2 Teoría de localización	P. 22
1.1.1.2 Estrategias de desarrollo regional implementadas	P. 24
1.1.2 Segunda fase	P. 27
1.1.2.1 Teorías de desarrollo local y estrategias implementadas	
1.1.3 Tercera fase: el desarrollo local moderno	P. 30
Teorías de desarrollo local moderno	P. 33
1.1.3.1 El desarrollo local como matriz de estructuras industriales diversas	P. 33
1.1.3.2 El desarrollo local como proceso endógeno de cambio estructural	P. 35
1.1.3.3 El desarrollo local como empoderamiento de una sociedad local	P. 39
1.1.3.4 Contribución de la investigación a la teoría de desarrollo local moderno	P. 41
1.2 Iniciativas de desarrollo local	P. 44
1.2.1 Antecedentes	P. 45
1.2.2 Tipos de iniciativas de desarrollo local	P. 49
1.2.3 Asociaciones de productores	P. 60
1.3 Desarrollo económico local	P. 66
1.3.1 Definiendo el desarrollo económico local	P. 66
1.3.2 Lo que no es el desarrollo local moderno	P. 75
1.3.3 Estudios sobre iniciativas de desarrollo local y su efecto en México	P. 80

1.3.4 ¿De qué depende el desarrollo económico local? Variables intervinientes	P. 83
2. Metodología	P. 94
2.1 Problema y preguntas de investigación	P. 94
2.2 El estudio de caso	P.103
2.2.1 Selección de los casos e hipótesis de investigación	P.109
2.2.2 Los estudios de caso seleccionados	P.119
2.2.3 La Cadena Laboral como herramienta de análisis del impacto de las asociaciones de productores en el desarrollo	P.122
3. Análisis de Resultados	P.132
Cadena laboral aplicada y resultados cuantitativos del impacto de las asociaciones de productores en el empleo, ingresos y bienestar	P.133
4. El porqué de los resultados	P.182
Conclusiones	P.211
Referencias bibliográficas	P.225

Índice de Figuras

Figura 1	Ámbitos principales de actuación de las iniciativas de desarrollo local	P. 63
Figura 2	Desempeño de una firma con base a la complejidad de sus TICS	P. 87
Figura 3	México: poder adquisitivo del salario mínimo 1940-2006	P. 97
Figura 4	Tiempo de trabajo que requiere laborar una familia para adquirir la canasta básica	P. 97
Figura 5	Nivel de ingreso de los trabajadores en México 2004	P. 98
Figura 6	Mapa de municipios del Estado de Morelos	P. 110
Figura 7	Morelos: Índice de Desarrollo Humano e índice de marginación, 2000	P. 111
Figura 8	Composición sectorial del PIB en 1993 y 2004	P. 112
Figura 9	Producto Interno Bruto por entidad Federativa. Cifras anuales del periodo 1993-2006 –A precios corrientes- Participación porcentual de las actividades económicas en cada estado –Por gran división de actividad económica	P. 113
Figura 10	Multiplicador horizontal (a) y Multiplicador vertical de cadenas de empleo (b)	P. 155
Figura 11	Empleos nuevos totales (incluyendo vacantes)	P. 158
Figura 12	Empleos y vacantes creados en el nivel salarial 1 empresas y asociaciones de productores	P. 160
Figura 13	Empleos y vacantes creados en el nivel salarial 2 empresas y asociaciones de productores	P. 161
Figura 14	Empleos y vacantes creados en el nivel salarial 3 empresas y asociaciones de productores	P. 162
Figura 15	Ganancia en bienestar total grupo de	P. 169

	salario 1	
Figura 16	Ganancia en bienestar total grupo de salario 2	P. 171
Figura 17	Ganancia en bienestar total grupo de salario 3	P. 172
Figura 18	Empleos y vacantes creados nivel salarial 1 asociaciones de productores según año de apertura	P. 184
Figura 19	Ganancia en bienestar total grupo de salario 1 asociaciones de productores según año de apertura	P. 185
Figura 20	Empleos y vacantes creados en el nivel salarial 1 en asociaciones de productores según número de socios	P. 186
Figura 21	Ganancia en bienestar total asociaciones de productores grupo de salario 1 según número de socios	P. 187
Figura 22	Empleos y vacantes creados en el nivel salarial 1 en asociaciones de productores según extensión territorial	P. 188
Figura 23	Ganancia en bienestar total grupo de salario 1 en asociaciones de productores según extensión territorial	P. 189
Figura 24	Empleo y vacantes generados en el nivel salarial 1 según grado de innovación	P. 196
Figura 25	Empleos y vacantes generados en el nivel salarial 3 según grado de innovación	P. 197
Figura 26	Ganancia en bienestar total grupo de salario 1 según grado de innovación	P. 198
Figura 27	Ganancia en bienestar total grupo de salario 1 asociaciones de productores según grado de innovación	P. 198
Figura 28	Empleos y vacantes creados por asociaciones de productores en el nivel salarial 1 según grado de innovación	P. 199
Figura 29	Ganancia en bienestar total grupo de salario 2 asociaciones de productores según grado de innovación	P. 200

Figura 30	Sueldo mensual promedio por trabajador en asociaciones de productores según grado de innovación	P. 202
Figura 31	Empleos y vacantes creados por asociaciones de productores en el nivel salarial 1 según grado de diferenciación del producto	P. 203
Figura 32	Ganancia en bienestar total grupo de salario 1 asociaciones de productores según grado de diferenciación del producto	P. 203
Figura 33	Empleos y vacantes creados por asociaciones de productores en el nivel salarial más alto según nivel de productividad e ingresos por socios	P. 204
Figura 34	Ganancia en bienestar total grupo de salario 1 según nivel de productividad e ingresos por socios	P. 205
Figura 35	Empleos y vacantes creados por asociaciones de productores en el nivel salarial más alto según grado de relación con centros de investigación	P. 206
Figura 36	Ganancia en bienestar total grupo de salario 1, asociaciones de productores según grado de relación con centros de investigación	P. 207

Índice de Tablas

Tabla 1	Evolución de las Teorías sobre Desarrollo Local	P. 43
Tabla 2	Diferencias entre enfoques de desarrollo	P. 76
Tabla 3	Viejos y nuevos enfoques para el desarrollo económico local	P. 79
Tabla 4	Tasas de desempleo en México (Porcentajes)	P. 95
Tabla 5	Tasa de subocupación de la PEA en México (Porcentajes)	P. 96
Tabla 6	Población Ocupada sin Prestaciones Sociales	P. 96
Tabla 7	Cultivo agrícola y empleos generados por superficie cosechada	P. 115
Tabla 8	Oferta agropecuaria exportable	P. 116
Tabla 9	Potencial agropecuario	P. 116
Tabla 10	Coefficiente de especialización nacional de cultivos agrícolas de Morelos, 2003	P. 117
Tabla 11	Empleos directos generados	P. 135
Tabla 12	Empleos generados con multiplicador	P. 137
Tabla 13	Empleos directos generados en cada nivel salarial	P. 140
Tabla 14	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior	P. 142
Tabla 14.1	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior-Tecnoflor	P. 142
Tabla 14.2	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior-Flor y Miel	P. 143
Tabla 14.3	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior-Bioplants	P. 143
Tabla 14.4	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a	P. 143

	cada grupo de salario y grupo de salario anterior-CONAPLOR	
Tabla 14.5	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior-Ornamentales de Cuautla	P. 144
Tabla 14.6	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior-Floracuautla	P. 144
Tabla 14.7	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior-Floresser	P. 144
Tabla 14.8	Matriz de contratación de empleo: Porcentaje de trabajadores contratados a cada grupo de salario y grupo de salario anterior-Plántulas de Tetela	P. 145
Tabla 15	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario	P. 147
Tabla 15.1	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario –Tecnoflor	P. 147
Tabla 15.2	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario –Flor y Miel	P. 147
Tabla 15.3	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario –Bioplants	P. 147
Tabla 15.4	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario –CONAPLOR	P. 148
Tabla 15.5	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario –Ornamentales de Cuautla	P. 148
Tabla 15.6	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario –Floracuautla	P. 148
Tabla 15.7	Multiplicadores para calcular cadena de vacantes por grupo de salario –Floresser	P. 148
Tabla 15.8	Multiplicadores para calcular cadena de	P. 149

	vacantes por grupo de salario –Plántulas de Tetela	
Tabla 16	Nuevos empleos creados (con impacto en el municipio sin incluir vacantes)	P. 151
Tabla 17	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados	P. 156
Tabla 17.1	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados-Tecnoflor	P. 156
Tabla 17.2	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados -Bioplants	P. 156
Tabla 17.3	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados -Flor y Miel	P. 156
Tabla 17.4	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados -CONAPLOR	P. 156
Tabla 17.5	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados -Ornamentales de Cuautla	P. 157
Tabla 17.6	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados -Floracuautla	P. 157
Tabla 17.7	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados -Floresser	P. 157
Tabla 17.8	Nuevos empleos (incluyendo vacantes) creados -Plántulas de Tetela	P. 157
Tabla 18	Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial	P. 163
Tabla 18.1	Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial-Tecnoflor	P. 163
Tabla 18.2	Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial-Bioplants	P. 164
Tabla 18.3	Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial-Flor y Miel	P. 164
Tabla 18.4	Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial-CONAPLOR	P. 164
Tabla 18.5	Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial-Ornamentales de Cuautla	P. 164
Tabla 18.6	Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial-Floracuautla	P. 165
Tabla 18.7	Ganancia en bienestar por empleado con	P. 165

Tabla 18.8	base al salario del trabajo inicial-Floesser Ganancia en bienestar por empleado con base al salario del trabajo inicial-Plántulas de Tetela	P. 165
Tabla 19	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario.	P. 167
Tabla 19.1	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-Tecnoflor	P. 167
Tabla 19.2	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-Bioplants	P. 167
Tabla 19.3	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-Flor y Miel	P. 167
Tabla 19.4	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-CONAPLOR	P. 167
Tabla 19.5	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-Ornamentales de Cuautla	P. 168
Tabla 19.6	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-Floracuatla	P. 168
Tabla 19.7	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-Floesser	P. 168
Tabla 19.8	Ganancia en bienestar total por grupo con base al salario del trabajo inicial (anterior) por grupo de salario-Plántulas de Tetela	P. 168

Asociaciones de productores y su contribución al desarrollo económico local: el sector de plantas ornamentales en el estado de Morelos

La búsqueda de una política de desarrollo capaz de abordar los problemas que plantean la desocupación y la pobreza causadas por el ajuste productivo y la globalización en las economías emergentes y de desarrollo tardío parece haber encontrado en la política de desarrollo local endógeno una respuesta adecuada. Las iniciativas de los gobiernos y de las comunidades locales, que han surgido en muchos casos espontáneamente, se han convertido en instrumentos de la política de desarrollo en un número creciente de localidades y territorios (Vázquez Barquero 2008: 52).

Introducción

La razón que motiva esta investigación tiene que ver con dos cotidianidades observadas en México en los últimos años: la primera, la cotidianidad con la que hemos llegado a observar y vivir la pobreza, el desempleo, la desigualdad, la falta de oportunidades y la incertidumbre sobre el futuro; la segunda, la cotidianidad con la que también aceptamos la falta de respuestas a la solución a estos problemas debido a su complejidad.

La presente investigación tiene como objetivo explorar a profundidad uno de los caminos que se han vislumbrado desde la década de los ochenta como una posibilidad para comenzar a trabajar en contra de estas cotidianidades: el desarrollo local. El desarrollo local sin embargo, es un tema muy amplio, del cual se desprenden muchos campos de estudio. Cuando estos campos son analizados de manera conjunta, es decir, cuando no se separa su análisis en cada una de las distintas áreas de estudio, los resultados de las investigaciones resultan generales y no permiten determinar con exactitud la razón detrás del impacto de cada una en el desarrollo. Lo anterior por lo tanto, no ha permitido hasta la fecha una propuesta tangible para promoverlo. Es decir, una propuesta en la que se especifique el campo del desarrollo económico local que tiene el impacto específico esperado.

Por ello, en el caso de esta investigación hemos profundizado en un tipo de estrategia: las iniciativas de desarrollo local, específicamente las asociaciones de productores, así como en un tipo de efecto deseado: el desarrollo económico local, específicamente cambios en el empleo y a través de ello, en los ingresos y el bienestar de los individuos. El empleo es una variable clave en estudios sobre desarrollo “económico” local ya que está presente como objetivo en las iniciativas de desarrollo local, así como efecto esperado en la teoría sobre desarrollo económico local. La literatura sobre este problema indica que un empleo estable y bien remunerado es una de

las condiciones básicas para el desarrollo y bienestar de un individuo en cualquier país. Sin embargo, ya son muchos años desde que la situación en este rubro tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo se ha vuelto precaria.

Los empleos actualmente se caracterizan, especialmente desde el inicio del proceso de globalización por su baja remuneración, contrataciones de tipo “temporal” que no generan prestaciones sociales y en consecuencia una inestabilidad que no permite el ahorro, la planeación y el desarrollo de los individuos ni de sus dependientes familiares. En el caso de México, la situación se ha ido acentuando en los últimos años. El desempleo en el país en tan sólo nueve años se ha duplicado, pasando del 2.17% en el 2000 al 5.30% en mayo del 2009 (INEGI¹, BIE² 2009 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx>). Lo anterior ha provocado entre la población un miedo a perder su trabajo que lleva en ocasiones a tomar empleos mal pagados, sin prestaciones sociales y por debajo de las expectativas del individuo. Esto se refleja en cifras como las siguientes: si analizamos la calidad del empleo de la población económicamente activa (PEA) observamos que el porcentaje de la población ocupada que se encuentra “subocupada”, es decir en un trabajo para el cual está sobre capacitada las cifras han pasado en tan sólo tres años (2005 al 2008) del 5.54% al 7.31% (INEGI, BIE 2009 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/>). Aunado a lo anterior, si tomamos en cuenta el porcentaje de la población ocupada que no cuenta con ningún tipo de prestación social vemos un aumento en los últimos años del 47.4% en 1998 al 50.9% en el 2004 (INEGI, BIE y ENEU³ 2009 <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/NIV1100082#ARBOL/>). Lo anterior resulta preocupante si tomamos en cuenta que la mitad de las personas que trabajan en México no cuentan con prestaciones sociales de ningún tipo.

Si analizamos la calidad del empleo por medio de los sueldos que perciben el panorama tampoco es alentador, ya que el poder adquisitivo del salario mínimo en los últimos cincuenta años en México ha pasado del 27.6% en la década de los sesenta al -22.8% en el periodo del 2000 al 2006 (Lozano et. al 2007: 215). Además, información estadística del 2004 muestra que el 84% de la población tiene un nivel de ingresos menor a los cinco salarios mínimos (Lozano et. al 2007: 22). Las cifras anteriores sin embargo no son el único problema, estas cifras resultan aún más significativas si tomamos en cuenta que la desigualdad en México se ha ido acentuando en los últimos

¹ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

² Banco de Información Económica (BIE)

³ Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU)

años lo cual también tiene repercusiones en la distribución del empleo y los ingresos de los individuos.

“La desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los grandes problemas de México... tanto beneficios como salarios están distribuidos en forma extremadamente desigual” (Fujii y Candaudap 2007: 195). Lo anterior resulta crítico para el desarrollo ya que “el incremento en la desigualdad representa un riesgo que se traduce en pérdida esperada de bienestar en el largo plazo, principalmente para los grupos de bajos ingresos” (Camberos 2007:254). La experiencia internacional señala que a mayor desigualdad mayor lentitud en la reducción de la pobreza (Lustig, 2004), “esto sugiere que es necesario hacer un esfuerzo adicional paralelo al crecimiento económico que garantice que los estratos de menores ingresos tengan mayor acceso a los beneficios de desarrollo” (Barba et. al 2007: 294). Ante tal panorama ¿Qué se puede hacer?

La teoría sobre desarrollo local sostiene que las iniciativas que lo promueven dan justo en el blanco de estos problemas: se dirigen a mejorar la situación de empleo de los sectores más vulnerables de la población. Sin embargo, a pesar de que la teoría apunta hacia este efecto, no se sabe con certeza si las iniciativas realmente contribuyen al desarrollo económico ni tampoco qué tipo de iniciativas de desarrollo local generan los mejores empleos para los sectores más pobres de la población. El desarrollo local ofrece distintas propuestas que en teoría contribuyen a mejorar el empleo, los ingresos y el bienestar de los individuos con los que se relaciona. Sin embargo, el desarrollo local así como las iniciativas que buscan promoverlo son un nuevo campo de conocimiento que sigue floreciendo y del cual hace falta mucho por descubrir. En relación con la presente investigación, hace falta precisar para el caso de un tipo de iniciativa: las asociaciones de productores, su impacto sobre el empleo, los ingresos y el bienestar de los individuos y sus familias

En México, pero también en el mundo, debido a la falta de estudios sistemáticos sobre el tema, no hay evidencia que permita afirmar con certeza que estas iniciativas promueven el desarrollo local ni de qué manera lo hacen. La literatura sobre el tema toma por sentado que lo promueven y se dedica a analizar comúnmente cómo surgió y cómo está organizada una iniciativa. Lo anterior sería de utilidad si se relacionara la investigación sobre el funcionamiento y organización de la iniciativa con el efecto sobre el desarrollo local; de manera que sea posible comparar el impacto entre un tipo de iniciativa y otra; para implementar los tipos de iniciativa que mayores contribuciones

tienen en el desarrollo local y de las personas. Desafortunadamente, la mayoría de los estudios analizan el primer rubro (la organización) y no establecen la relación causal entre la iniciativa y las variables que nos permiten medir su impacto en el desarrollo económico.

Esto no quiere decir que no haya quienes se hayan interesado por saber qué impacto tienen las iniciativas. Existe investigación analizando la segunda parte, es decir, el efecto. Sin embargo, debido a que no hay una definición universalmente aceptada sobre lo que es el desarrollo local, cada investigación mide algo distinto, es decir, recupera variables distintas como indicadores que no permite conjuntar los resultados de distintas investigaciones sobre el tema y de esta manera ampliar la teoría y los conocimientos. Este no es el único problema, en México, no hay información estadística suficiente a nivel municipal por lo que solamente se puede conocer información a nivel estado o país, por lo cual difícilmente se puede profundizar en indicadores por sectores y localidades. Por ello, quienes han intentado medir el impacto analizan el desarrollo local con la información estadística disponible que no necesariamente es la más representativa para conocer lo que sucede con los individuos como consecuencia de la implementación de determinada iniciativa.

En esta investigación, buscando contribuir al conocimiento del impacto sobre el empleo y el ingreso de iniciativas de desarrollo local hemos analizado asociaciones de productores con el objetivo de conocer su efecto sobre las variables de empleo, ingresos y bienestar a nivel de individuos. Para ello, hemos utilizado una herramienta de análisis de información conocida como “Cadena Laboral” que permitirá, en caso de seguir siendo utilizada en otras investigaciones sobre desarrollo local, comparar el impacto de distintas iniciativas de desarrollo local en distintos sectores sobre las variables recién descritas y de esta manera conocer el tipo de iniciativas que mayor impacto tienen en el desarrollo económico local y así fundamentar la teoría al respecto. Aunado a ello, también se analizó la configuración interna de las asociaciones de productores para establecer la relación causal entre el tipo de iniciativa y su nivel de impacto sobre el desarrollo económico local.

Es importante tener en cuenta que distintas formas de organización de las iniciativas necesariamente deben de producir distintos efectos sobre el empleo. En los últimos años se ha constatado que hay aspectos del funcionamiento interno de las organizaciones que impactan directamente sobre el empleo y los ingresos de los trabajadores tales como la investigación y el desarrollo, la innovación, la tecnología, la planeación estratégica entre

otras. Por ello, observamos las características de aquellas asociaciones de productores que mayores contribuciones tuvieron en el desarrollo económico local y separamos aquello que las diferencia de las demás. El propósito de esto es determinar qué configuraciones de esas iniciativas son las que producen el mayor impacto en las variables de empleo, ingresos y bienestar.

Con respecto al sector productivo bajo estudio, en esta investigación analizamos el sector agrícola ya que, además de ser el sector que mayores disminuciones ha registrado en los últimos años, es también aquel en el que las condiciones de empleo son las más precarias en el país. “Los trabajadores y productores del campo, en general, tienen las peores condiciones de vida, en comparación con el resto de los sectores productivos, en la entidad y en el país” (Tapia 2006: 153). Si hemos de comenzar a explorar un camino viable para mejorar la situación de un sector de la población en el caso de esta investigación buscamos que fuera uno de los más vulnerables en México.

Por supuesto podemos preguntarnos ¿por qué Morelos? Morelos es representativo para estudios en este rubro ya que el sector agrícola es el que mayor participación tiene en el PIB nacional además de que es el estado “dentro de la región Centro del País que reporta la mayor participación de actividades primarias dentro de su PIB” (Programa Estatal de Competitividad e Innovación: 367). Los resultados que obtuvimos por ello son representativos y por tanto generalizables para estados con las mismas condiciones contextuales. Otra pregunta es ¿por qué el sector de plantas ornamentales? Como mencionamos al inicio, el objetivo de esta investigación es contribuir a vislumbrar caminos que puedan llevar a combatir las cotidianidades observadas en el país en cuanto a pobreza y desempleo. Las plantas de ornato y las flores son el cultivo agrícola más competitivo del estado así como el que más empleos genera en Morelos con base a la superficie cosechada (Tapia 2006: 65). A futuro, las iniciativas de desarrollo local pueden representar una posibilidad tangible de inversión en desarrollo para el estado; ya que a pesar de ser el cultivo que más empleos genera por superficie cosechada no es el que más se cosecha. Sin embargo, antes de proponer la inversión en iniciativas de desarrollo local en este sector es importante preguntarnos si las asociaciones de productores especializadas en el sector ornamental brindan empleos que realmente contribuyen al desarrollo económico local.

La presente investigación es el principio de la búsqueda de caminos tangibles a través del desarrollo local para mejorar las condiciones de empleo de individuos en situación de pobreza en México. En este caso, el sector que hace único al estado de

Morelos es el de cultivo de plantas ornamentales. Sin embargo, cada estado tiene sus especificidades, sectores económicos que los hacen únicos y que vale la pena investigar. La herramienta que hemos utilizado en esta investigación, la Cadena Laboral, permite conocer qué impacto tienen las iniciativas sobre el empleo, los ingresos y el bienestar en cualquier sector que se desee estudiar. En el caso de esta investigación se analizó el sector de plantas ornamentales, sin embargo hay una infinidad de sectores en el país de los cuales es necesario conocer el impacto y de esta manera comenzar a desarrollar un cuerpo teórico más sólido sobre desarrollo local.

El trabajo está organizado en cuatro capítulos. El primer capítulo se divide en tres secciones. La primera sección contiene un análisis sobre el desarrollo de la teoría sobre desarrollo local. La segunda sección analiza específicamente el surgimiento de las iniciativas de desarrollo local en la literatura, los tipos de iniciativas que hay y a las asociaciones de productores específicamente y la tercera sección hace una revisión de distintas definiciones sobre desarrollo local. El segundo capítulo se divide en dos secciones, la primera tiene que ver con el planteamiento del problema y las preguntas de investigación, la selección de los casos y la hipótesis mientras que la segunda sección se enfoca a explicar la aplicación de la herramienta de la “Cadena Laboral” para el análisis de información. El tercer capítulo está compuesto por los resultados cuantitativos obtenidos a través de la “Cadena Laboral”. Es en este capítulo donde se pone a prueba la hipótesis. El cuarto capítulo está conformado por los resultados de las entrevistas que muestran las características distintivas de cada estudio de caso buscando entender el porqué de los resultados obtenidos en el capítulo tres.

En la primera sección del primer capítulo, debido a la diversidad de definiciones que hay sobre el tema de desarrollo local se conceptualizó su evolución a través de periodos de tiempo como lo hizo Mier y Fitzgerald (1991). La primera fase se ubica entre 1930 y 1960 y está caracterizada por dos teorías principales, las teorías de desarrollo regional y la literatura sobre localización industrial. En ambas teorías hay una equiparación de lo local con un concepto de “espacio” que asume que la localidad no es un agente activo por lo que las mismas acciones pueden implementarse en distintas localidades para la obtención de resultados similares. En las teorías sobre desarrollo regional la escuela dominante es la escuela de desarrollo desde arriba, que ve al desarrollo como surgiendo de un núcleo y esparciéndose a la periferia (Nelson 1993: 28). Se desprende de esta teoría la teoría de la base económica que sostiene que el desarrollo depende en gran medida de la capacidad de hacer que una región sea atractiva para la inversión foránea.

La teoría de localización por su parte, se centra en la reducción de costos ya que la atracción de industrias depende principalmente de los costos que implica para las empresas localizarse en cierta región.

Con base a las teorías anteriores, las estrategias de desarrollo que las localidades implementaban en estos años se dirigían a disminuir los costos básicos de las empresas para de esta manera hacer más atractivas a sus regiones para la ubicación de industrias. Algunas políticas de desarrollo comunes durante estos años eran las que buscaban atraer inversión mediante concesiones tales como exenciones fiscales, tierras baratas, tasas reducidas e incluso estímulos financieros directos con la condición de que se localizaran un área (Bond 2005: 62). Otras políticas comunes para promover el desarrollo local implementadas durante esta época fueron la construcción de infraestructura, principalmente carreteras hacia las principales capitales de la región. El tiempo probó sin embargo que los beneficios del centro no necesariamente implican beneficios para la periferia y que la disminución de los costos llega a un punto tan bajo que no permite contribución alguna al desarrollo.

La segunda fase en la evolución del concepto de desarrollo local se ubica a finales de la década de los sesenta y a diferencia de la anterior comienza a hablarse de iniciativas y no de políticas, de “endogeneidad” y de la participación de la localidad en el surgimiento e implementación de estas iniciativas. Una de las mayores contribuciones teóricas de esta fase es la propuesta sobre la importancia de una distribución equitativa de la riqueza, de innovar e invertir en desarrollo tecnológico y la importancia de contar con recursos humanos capacitados. Finalmente, la tercera fase de la evolución de literatura sobre desarrollo local se ubica de mediados de los setenta hasta la fecha y es en la que se ubica la presente investigación.

Esta tercera fase es reflejo del nacimiento de las asociaciones público-privadas y es la que guía las definiciones y estrategias de desarrollo local actuales. El énfasis está en la promoción del desarrollo desde adentro, la reducción de la dependencia local de corporaciones foráneas y la ampliación de los beneficios del desarrollo a más grupos dentro de la localidad. A diferencia de las dos primeras fases, en donde las teorías tomaban como referencia el espacio, en ésta el desarrollo obedece a una visión territorial de los procesos de crecimiento donde el territorio no es un mero soporte físico de los objetos sino un agente de transformación social (Vázquez Barquero 2005: 35). Dentro de esta perspectiva se ubican las iniciativas de desarrollo local, objeto de estudio de esta investigación.

La segunda sección del primer capítulo expone el origen teórico de las iniciativas de desarrollo local en la década de los ochenta, periodo de intensificación del proceso de globalización. La literatura sobre el tema puede dividirse en dos grupos teóricos: el primer grupo, incluye la literatura de autores que consideran a las iniciativas como acuerdos entre tres grupos de actores: gobierno, sociedad civil y sector privado. Dentro de este grupo tenemos a autores como Blakely y Bradshaw, Gallichio, Casanova y Barreiro. El segundo grupo de autores por su parte, considera que el gobierno no es necesariamente un actor que debe estar presente en una iniciativa e identifican únicamente a la sociedad civil y al sector privado como actores que deben estar presentes. Encontramos dentro de este grupo a Stöhr, Vázquez Barquero, Albuquerque, García et. al.

Una iniciativa de desarrollo económico local puede ser definida como un proceso de desarrollo económico que se caracteriza por la organización sistémica de las unidades de producción, con el fin de favorecer la competitividad de las empresas locales en los mercados nacionales e internacionales. La organización del sistema productivo local en forma de redes de empresas propicia la generación de economías de escala y la reducción de los costes de transacción y por lo tanto, permite rendimientos crecientes y crecimiento económico (Vázquez Barquero 2001: 21). Las asociaciones de productores específicamente son una de las principales iniciativas para promover el desarrollo local que no requieren la intervención del gobierno de acuerdo a García et. al (1998), Albuquerque (2008) y Vázquez Barquero (2001).

De acuerdo a Albuquerque (2004) la constitución de redes asociativas es un método fundamental para movilizar diversos actores a favor de una estrategia de desarrollo o en el diseño de la misma. Los socios y colaboradores pueden contribuir a cofinanciar o aportar recursos al proyecto común, de acuerdo al *principio de adición*, que implica compromisos concretos de cada socio, suscritos en contratos. Este principio permite incrementar el esfuerzo aislado de los actores territoriales, aumentar el volumen de recursos comprometidos y, en suma, ampliar las posibilidades del conjunto (Albuquerque 2004: 62). La acción conjunta entre las empresas, de acuerdo a Nadvi (1999) puede ser vertical, horizontal y horizontal/multilateral. En los estudios de caso analizados para esta investigación tenemos asociaciones de productores de plantas ornamentales que van desde nueve socios hasta ochenta y siete y la manera en que están organizados es de forma horizontal. Sin embargo, de las cinco asociaciones de productores analizados cuatro se

unieron para la comercialización conjunta de sus productos: CONAPLOR, Floracuatla, Floresser y Ornamentales de Cuautla y solamente una se unió con el objetivo de producir y comercializar: Plántulas de Tetela.

Finalmente, en la tercera sección del primer capítulo se analizan distintas definiciones sobre desarrollo local; ya que a pesar de la juventud de la disciplina existen, como comentamos, una gran variedad de definiciones sobre el tema que llevan a enfocar observación de distintas variables a la hora de analizar el efecto que tienen estas distintas iniciativas. Sin embargo, la falta de sistematización y comparación de sus resultados no ha permitido una contribución también sistemática a la teoría sobre el tema. En el caso de esta investigación, tomando en cuenta la clasificación de Mayer-Stamer (2003) quien divide al desarrollo local en tres tipos: económico, de infraestructura y social hemos ubicado el efecto que deseamos observar en uno de los tipos: el económico. Las definiciones sobre desarrollo económico local específicamente coinciden en tres variables que deben ser observadas para su medición: el empleo, los ingresos y el bienestar. Estas tres variables son clave para el problema planteado en esta investigación, ya que permiten vislumbrar caminos para contribuir a enfrentar uno de los principales problemas actualmente en México: la precariedad del empleo y los ingresos de los individuos.

La revisión de literatura en esta tercera sección del primer capítulo nos llevó a definir desarrollo económico local como un proceso iniciado y llevado a cabo por actores locales trabajando de manera colectiva con el objetivo de fortalecer a un grupo de micro pequeñas y medianas empresas, logrando generar empleos de calidad para sus empleados que representen mejoras en sus ingresos y en consecuencia una mejora en su bienestar. Cabe aclarar que con esta definición no buscamos igualar desarrollo económico local con crecimiento económico. La crítica sostiene que cuando se iguala de esta manera normalmente se toman como base indicadores como el PIB, ingreso per cápita e indicadores cuantitativos de la localidad en general. Para esta investigación por el contrario, observamos y precisamos qué sucede con los individuos en el municipio, con las personas que están empleadas en las asociaciones de productores en cuanto a su empleo, sueldos y calidad de vida como consecuencia de la iniciativa.

Además, tomamos en cuenta también el origen geográfico de los individuos, ya que una iniciativa que crea empleos para personas que vienen de fuera del municipio no contribuye al desarrollo de la localidad. La diferencia entre las propuestas del viejo enfoque sobre desarrollo local y el que mide el desarrollo local moderno es que en el

viejo enfoque un mayor número de empresas se traduce automáticamente en más empleos y en mayor bienestar. En el nuevo enfoque por el contrario, el análisis no se centra en un conteo de los empleos, sino en la calidad de los empleos generados. En el enfoque anterior más empresas es igual también a desarrollo, mientras que en el nuevo enfoque empresas que crean puestos de trabajo bien remunerados son las que promueven el desarrollo. El análisis que realizamos se centra en el nuevo enfoque.

Finalmente, en la última sección de este primer capítulo identificamos y ponemos a prueba algunas variables que en teoría tienen injerencia sobre el nivel de impacto de una iniciativa en el desarrollo económico local en relación con el segundo objetivo de la presente investigación: contribuir a la teoría sobre iniciativas de desarrollo local, específicamente a la literatura sobre asociaciones de productores y el nivel de impacto sobre el desarrollo económico local. En esta sección se sustentan y desarrollan las razones por las que se incluyeron variables como la innovación, el nivel de tecnificación, el tamaño de la empresa, la relación con centros de productores de conocimiento, la calidad de los productos y la planeación estratégica, como factores explicativos de los distintos efectos que producen las asociaciones de productores sobre el empleo y los ingresos individuales de sus trabajadores.

En el segundo capítulo se presenta la metodología de la investigación, el problema, las preguntas de investigación, la selección de los casos y el escenario de investigación. La literatura muestra que a pesar de que se destinan grandes sumas de dinero para promover el desarrollo local hay una falta de estudios sistemáticos sobre el tema que no permiten conocer el verdadero efecto de las iniciativas sobre el empleo. Lo anterior resulta preocupante, ya que, como mencionamos, existe en México actualmente una precariedad del conocimiento sobre el impacto de las iniciativas del desarrollo local empleo y los ingresos de la población que va en aumento. El desarrollo local parece pertinente como un camino para solucionar estos problemas, ya que como establecimos en la primera hipótesis de investigación las iniciativas de desarrollo local tienen impacto directo sobre las variables de empleo, ingresos y bienestar. Para comprobar si esto realmente sucede se seleccionaron ocho estudios de caso en el estado de Morelos formados por cinco asociaciones de productores y tres empresas independientes (que son el contrafactual) con el objeto de comparar el impacto entre uno y otro caso y de esta manera comprobar o refutar la hipótesis. Las preguntas de investigación que se contestaron fueron las siguientes:

¿El impacto de las asociaciones de productores sobre las variables de empleo, ingresos y bienestar es mayor que el de las empresas trabajando de manera independiente? ó ¿Las asociaciones de productores tienen un impacto positivo en el desarrollo local? La respuesta a estas preguntas tenía como objetivo comprobar si como sostiene la teoría, las asociaciones de productores tienen una mayor contribución en el desarrollo local que las empresas trabajando de manera independiente. Además, debido a que el segundo objetivo de la investigación era conocer cuál de los estudios de caso tiene el mayor impacto en el desarrollo local también, se plantearon las siguientes preguntas:

¿Qué tipo de asociación de productores tiene el mayor impacto en estas variables? y ¿Qué factores diferencian a la asociación de productores que mayor impacto tuvo en el desarrollo de las demás asociaciones de productores? La respuesta a estas preguntas tenía como objetivo conocer el distinto impacto que tiene cada una de las asociaciones de productores sobre el desarrollo local para determinar qué variables dentro de su configuración tienen la mayor injerencia sobre el empleo, los ingresos y el bienestar y de esta manera realizar una contribución a la teoría sobre iniciativas de desarrollo local.

La aproximación metodológica para la investigación fue el estudio de caso, específicamente el método de la diferencia. En el método de la diferencia se ubican dos casos que, semejantes bajo todas las demás relaciones difieren por la presencia o la ausencia del fenómeno estudiado (Mill 1917: 369). Es decir, en el caso de las asociaciones de productores, que son la variable de interés o variable independiente, escogimos asociaciones de productores del mismo giro: plantas ornamentales y lo contrastamos con productores independientes en ese mismo giro: plantas ornamentales. Buscamos además que se encontraran en el mismo estado o municipio, que tuvieran el mismo número de empleados y tamaño pero que no contaran con la variable de interés: la iniciativa de desarrollo local, es decir, que no estuvieran asociados.

Se seleccionó esta metodología ya que el propósito de la investigación era comprobar o refutar distintas relaciones que en teoría deben presentarse. Por una parte, la relación que hay entre la implementación de una iniciativa de desarrollo local, en este caso la asociación de productores y la calidad del empleo y bienestar que generan y su contraste, la “no” implementación de una iniciativa de desarrollo local, es decir un productor trabajando de manera independiente “no asociado”, y sus efectos sobre el empleo y el bienestar.

Por otra parte, con el objetivo de ir más allá de la teoría disponible en la literatura, es decir tratar de contribuir a la misma, refutándola, verificándola o ampliándola, se estableció la relación que había entre distintos tipos de asociaciones de productores y pequeñas empresas y los niveles de bienestar y empleo observados. Es decir, relaciones secundarias mediante una profundización en los distintos componentes de las asociaciones de productores o empresas seleccionadas (tamaño, gasto en innovación, tecnificación, productividad, calidad del producto entre otras), observando las diferencias entre los niveles de empleo y bienestar que producen. Los estudios de caso resultan de utilidad para los propósitos específicos de esta investigación, ya que ocupan un lugar distintivo en investigaciones que buscan explicar relaciones causales.

En el capítulo dos también se describe con detalle la herramienta de análisis de información que se utilizó en esta investigación, la Cadena Laboral. La herramienta de la Cadena Laboral tiene sus fundamentos teóricos en lo que se conoce como *análisis del multiplicador*. La herramienta se basa en el razonamiento de que “una persona que cubre una vacante y anteriormente estaba empleada genera a su vez una vacante que será cubierta por alguien más que también dejará una vacante. Se supone que este proceso de cadena continuará hasta que una de las vacantes surgidas sea cubierta por un inmigrante o una persona desempleada” (Webster 1979: 227). Los resultados que arroja esta herramienta se dirigen justo al blanco de muchas de las críticas que normalmente se realizan a evaluaciones sobre programas de desarrollo local, ya que permite analizar el empleo desde el nivel de individuos obteniendo como resultados: empleo creado, calidad del empleo medida por cambios en los ingresos, bienestar y vacantes creadas en el municipio como consecuencia de la asociación de productores.

En el tercer capítulo se presentan los resultados obtenidos mediante la herramienta de la Cadena Laboral para comparar si hay una diferencia significativa entre el impacto de las asociaciones de productores y el impacto de las empresas independientes de manera que se puede determinar, como establecimos en la hipótesis que las asociaciones de productores tienen un mayor impacto sobre el empleo, los ingresos y el bienestar que las empresas trabajando de manera independiente. Los resultados de este capítulo muestran que las asociaciones de productores tienen en ocasiones un mayor nivel de impacto en las variables de empleo, ingresos y bienestar que las empresas trabajando de manera independiente. Sin embargo, no demuestran que todas las asociaciones de productores tienen un impacto en el desarrollo económico local.

El análisis que realizamos a lo largo de esta sección con respecto a los resultados que arroja la herramienta de la Cadena Laboral permite concluir que Plántulas de Tetela (asociación de productores) es el estudio de caso que mayor calidad de empleo y vacantes genera y por tanto mayor bienestar otorga a sus trabajadores y al municipio. Sin embargo no podemos decir lo mismo con respecto a las demás asociaciones de productores si tomamos en cuenta la creación de empleo en el nivel salarial más alto. Lo anterior tiene que ver con un impacto diferencial en el desarrollo dependiendo del tipo de asociación bajo estudio.

En el cuarto capítulo se explica el porqué algunas asociaciones tienen un mayor impacto en el desarrollo económico local que otras analizando los resultados de las entrevistas que nos permitieron profundizar sobre las características distintivas de cada una de las asociaciones de productores. Pudimos observar que la asociación de productores que mayor impacto tuvo en el desarrollo económico local es también la que más inversión realiza en innovación, la que mayores vínculos tiene con centros de investigación, la que tiene los mayores niveles de tecnificación y la que además se diferencia de todas las demás asociaciones de productores que analizamos con respecto a que está asociada para producir y comercializar con socios incluso fuera del estado de Morelos. Esta asociación es, como lo hemos venido reiterando la única que nos permite comprobar nuestra hipótesis.

Finalmente, en el último apartado del escrito presentamos las conclusiones a las que llegamos en esta investigación y con las que respondemos a nuestras preguntas de investigación. Entre las conclusiones que se pueden establecer con respecto a la teoría sobre desarrollo local podemos afirmar que no todas las asociaciones de productores contribuyen al desarrollo económico local y que es un tipo especial de esas asociaciones la que mayor impacto tiene en indicadores de empleo ingresos y bienestar. Las asociaciones de productores que se unen únicamente para comercializar no tienen un impacto significativo en el desarrollo, ya que no requieren personal con altos niveles de capacitación en sus instalaciones. También pudimos observar que la asociación de productores que produce y comercializa también ofrece un producto de alta calidad y diferenciado, invierte en innovación y desarrollo tecnológico. Si esta asociación de productores no utilizara estos elementos probablemente no tendría la posibilidad de ofrecer salarios de calidad a sus empleados. Sin embargo, debido a que requiere personal capacitado para los procesos de producción y comercialización que utiliza necesariamente también paga los mejores salarios en el sector. Por ello, si pensamos en

términos de desarrollo económico local para el estado de Morelos, lo ideal sería apoyar asociaciones de productores de este tipo.

A continuación comenzamos con el primer capítulo, que como mencionamos se divide en cuatro partes. La primera contiene la revisión de la literatura sobre la evolución del concepto de desarrollo económico local, culminando con la visión moderna que es la que utilizamos para esta investigación. En la segunda parte se analizan distintos tipos de iniciativas de desarrollo económico local, culminando con el análisis específico de las asociaciones de productores. En la tercera parte analizamos distintas definiciones sobre desarrollo económico local y establecemos una definición propia que será utilizada para esta investigación. Finalmente, en la cuarta parte analizamos aquellas variables que parecen tener incidencia en el nivel de impacto de una asociación de productores en el desarrollo económico local.

I. Revisión de literatura

Para que una investigación sobre desarrollo local contribuya al conocimiento existente en la literatura debe estar claramente acotada para que sus contribuciones no se pierdan en el limbo de publicaciones cuyos resultados, debido a sus borrosas fronteras, terminan en el olvido conceptual ya que no pueden ubicarse en ningún campo del conocimiento existente sobre desarrollo local. La revisión de literatura del presente capítulo ofrece un desenredo teórico que permite ubicar con claridad el área dentro de la cual se ubica el objeto de estudio de esta investigación: las iniciativas de desarrollo local. Permite también identificar las variables que de acuerdo a la teoría miden el impacto específico de estas iniciativas sobre el desarrollo económico local, lo que se sabe y no se sabe sobre las iniciativas, algunos de los errores más comunes que se cometen cuando se quiere realizar estudios de este tipo y finalmente la contribución específica que realizará esta investigación a la teoría sobre desarrollo local y sobre iniciativas de desarrollo local.

Esta claridad sin embargo, fue resultado de una revisión exhaustiva de literatura que se presenta en este capítulo dividido en tres secciones. La primera sección contiene un análisis sobre el desarrollo de la teoría de desarrollo local. Los antecedentes para el desarrollo conceptual del campo de estudio del desarrollo local se ubican en las teorías de desarrollo regional y comunitario que dominaron la literatura en las décadas de 1930 a 1960. La evolución de las ideas para la promoción del desarrollo pasaron desde la visión de quienes consideraban lo local como un *espacio*, un agente pasivo en cuanto a su participación en el desarrollo (antecedentes a la conceptualización del desarrollo local), hasta la idea moderna dentro de la que encontramos las teorías sobre desarrollo local. En la visión moderna ya no se habla de *espacio* sino de *territorio*, el cual es un agente activo capaz de tener injerencia a través de sus actores en los procesos de desarrollo del mismo. El desarrollo pasa de ser visto como un proceso de arriba hacia abajo a un proceso endógeno en el que los actores locales tienen la “iniciativa” por lo que el proceso es iniciado desde abajo. En este marco surge el objeto de estudio de la investigación.

Antes de la década de los ochenta las iniciativas de desarrollo local no hubieran podido ser identificadas en la literatura. A pesar de que en la práctica existen desde hace siglos grupos de actores que se unen con el objetivo de promover el desarrollo en teoría el desarrollo conceptual es posterior a los ochenta. Como veremos en la primera sección

de este primer capítulo, la evolución del concepto de desarrollo local se puede dividir en tres fases. El primer antecedente teórico al desarrollo local se ubica en la primera fase (1930-1960) con la teoría y estrategias para promover el desarrollo regional y comunitario. El segundo antecedente teórico importante se ubica en la segunda fase, a finales de los sesenta con las teorías críticas a la economía neoclásica y el enfoque prioritario hacia las personas y comunidades. Finalmente, la tercera fase conceptual se caracteriza por la asociación de actores como requisito para fomentar el desarrollo local. Es en esta fase dentro de la que se ubican las iniciativas de desarrollo local y las asociaciones de productores, que son el objeto de estudio de esta investigación.

Cabe aclarar que actualmente sin embargo hay diversos tipos de iniciativas que se consideran de desarrollo local y que se han implementado en México y en el mundo. La proliferación de estas iniciativas ha superado su conceptualización y en ocasiones resulta difícil encontrar una manera de clasificarlas. Para evitar confusiones en este sentido, la primera sección de este capítulo analiza la evolución del concepto de desarrollo local pero también las estrategias de promoción de desarrollo que caracterizan las primeras dos fases. Es decir, las que se implementaban durante el periodo anterior al desarrollo local que incluye el predominio teórico del desarrollo regional y comunitario y las que se implementaban en la segunda fase.

Con el objeto de hacer aún más claras las fronteras del objeto de estudio, en la segunda sección de este capítulo se describe específicamente a las iniciativas de desarrollo local en la literatura durante la década de los ochenta. En esta segunda sección se mencionan algunas clasificaciones principales de iniciativas que se han implementado desde este periodo y se concluye la sección con una descripción específica sobre las asociaciones de productores, objeto de estudio de esta investigación. Lo anterior, permite delimitar con claridad a las asociaciones de productores, lo que se sabe sobre el tema así como la manera en que deben analizarse.

En la tercera sección de este primer capítulo hacemos una revisión de distintas definiciones sobre desarrollo local. Esta sección es importante con respecto al interés de la investigación ya que de ella se sustraen las variables a observar para medir el desarrollo local así como para determinar el porqué de su nivel de impacto. Al enfocarnos en la parte económica de las definiciones de desarrollo local pudimos sustraer como variables a observar para su medición el empleo, los ingresos y el bienestar que son como mencionamos uno de los mayores problemas a los que se enfrenta México actualmente. La revisión de literatura en esta sección nos permite ver

un cambio en lo que en teoría debe observarse para la medición de estas variables. En la teoría inicial sobre desarrollo local más empleos era igual a desarrollo económico local. En la literatura moderna sobre desarrollo económico local, fase en la que se ubica nuestra contribución a la teoría así como nuestro objeto de estudio, desarrollo económico local implica la creación de empleos de calidad, es decir, bien remunerados y con prestaciones sociales para los habitantes de la localidad

En esta tercera sección del primer capítulo como mencionamos también es posible conocer algunos de los factores que parecen tener injerencia, de acuerdo a la teoría, en el nivel de impacto que tiene una asociación de productores sobre el empleo, los ingresos y el bienestar de los individuos. La literatura indica que el hecho de que estén asociados es una de las primeras condicionantes en el nivel de impacto. Una vez comprobada esta hipótesis factores que permiten explicar el impacto diferencial de las distintas asociaciones en el desarrollo de acuerdo a la literatura son: el grado de innovación que realiza, su relación con centros de investigación, el tamaño de la empresa, el hecho de contar o no con un plan estratégico y el grado de diferenciación de su producto entre otros. La revisión de la literatura en este sentido nos permitió extraer estos factores como base para explicar las razones por las que algunas asociaciones de productores de las que analizamos tienen un mayor impacto sobre el empleo, los salarios y el bienestar de sus trabajadores que las demás. A continuación comenzamos con la primera sección de este primer capítulo.

A. La evolución del concepto de desarrollo económico local

Analizar la evolución del concepto de desarrollo local es importante para la presente investigación en muchos sentidos. En primer lugar, porque permite desenredar una gran cantidad de teoría que pertenece al campo del desarrollo local. En segunda instancia porque permite ubicar en qué parte de las diversas propuestas teóricas se encuentran las mayores contribuciones a nuestras variables de interés: empleo y bienestar y finalmente porque nos da certidumbre sobre el estado de la cuestión de nuestra investigación y a través de ello nos permite conocer la contribución específica de la presente al campo de estudio.

A pesar de ello, estudiar la evolución del concepto de desarrollo local resulta desafiante debido a la variedad de teorías que han surgido a través de los años. Sin embargo, una manera de conceptualizarla es buscando coincidencias teóricas y de

implementación que se observan al agruparla por periodos de tiempo. Es decir, en distintos momentos históricos desde el surgimiento del concepto hasta la fecha, han predominado distintas teorías y estrategias para promover el desarrollo local. En este apartado analizaremos tres distintos periodos en la evolución del concepto de desarrollo local.

Dividir el análisis de la evolución del desarrollo local en tres periodos fue sugerida por Mier y Fitzgerald en 1991. De acuerdo a estos autores, la primera fase de desarrollo de literatura sobre desarrollo local se ubica entre las décadas de 1930 y 1960. La segunda fase se ubica a finales de la década de los sesenta y la tercera se ubica desde mediados de los setenta hasta la fecha y es parte de las teorías modernas sobre desarrollo local (Bingham y Mier 1993: viii-ix). Es importante resaltar que las teorías de la primera fase: la teoría de desarrollo regional y comunitario así como la teoría de la localización son teorías antecedentes al desarrollo local. Es decir, el desarrollo local como teoría es posterior a estas fases aunque sus antecedentes se encuentren en estas teorías y por ello se incluyan en la evolución del concepto. También es importante aclarar que la presente investigación analiza estrategias que tienen que ver con la última etapa de desarrollo de la literatura, el periodo de 1970 hasta la fecha. En la siguiente sección analizaremos a detalle estas tres fases.

1. Primera Fase (Antecedentes al desarrollo económico local)

a. Teorías de desarrollo regional

Las teorías de desarrollo que analizaremos a continuación son los primeros antecedentes que hay para el surgimiento del concepto de desarrollo local moderno. Sin embargo, las teorías de desarrollo regional y comunitario así como la teoría de localización preceden a la literatura sobre desarrollo local y se basan en conceptos distintos para la promoción del desarrollo. Entre los elementos divergentes encontramos en primer lugar la equiparación del concepto de lo local con “**espacio**” y no con “**territorio**”, como en la visión moderna de desarrollo local. La equiparación de lo local con «**espacio**» se refiere a un espacio geográfico que “suele llevar implícita la idea de homogeneidad y en él preocupan fundamentalmente temas relacionados con la distancia, los costos de transporte, la aglomeración de actividades, o la polarización del crecimiento” (Albuquerque 2005: 90). Las estrategias implementadas con base a la noción del espacio se distinguen de las modernas ya que no consideran que el territorio

es un agente activo que tiene injerencia en el desarrollo como lo hace la concepción moderna sobre espacio que es lo que ahora se entiende por «**territorio**».

El concepto de espacio supone en primer lugar que el espacio geográfico es pasivo, es literalmente un espacio y por lo mismo existe la posibilidad de implementar las mismas acciones en distintas localidades esperando el mismo resultado cuando el objetivo fue el mismo. Lo anterior parte de que cualquier estrategia a implementar se lleva a cabo en las mismas condiciones espaciales. Es por ello que, como analizaremos en este apartado, las estrategias de desarrollo que surgen en esta fase consideran factores externos como la accesibilidad de una localidad, la atracción de inversión foránea y las exportaciones como aspectos determinantes del desarrollo. El espacio en este sentido no aporta más que infraestructura para el desarrollo pero no participa como agente activo en él.

Otra divergencia importante es que en las teorías de desarrollo local de esta primera fase, la promoción del desarrollo se da a través de polos de crecimiento que se promueven desde el exterior. Esto resulta contrario a la visión moderna sobre desarrollo en la que las propuestas son iniciativa de actores locales. Una tercera divergencia entre las teorías que analizaremos en esta fase y el desarrollo local moderno es la importancia que se atribuye en las teorías de desarrollo regional y comunitario y también en la teoría de localización de atraer inversión foránea. En la visión moderna sobre desarrollo por el contrario, la localidad no debe quedar a merced de la inversión externa, los recursos deben ser generados por la localidad. Además, debido a que no se depende de la inversión foránea no es necesario reducir los costos en la localidad para que sea atractiva sino que de manera opuesta, como lo establece la visión moderna sobre desarrollo local, el objetivo es crear valor humano, social y de infraestructura, aspectos que hacen que la localidad sea atractiva. Finalmente el “contagio” del crecimiento a regiones periféricas es contrario a la visión moderna en la que no se espera que el crecimiento de un polo se traslade a la región periférica. En la visión moderna sobre el desarrollo local el desarrollo de las regiones periféricas no es un hecho fortuito.

A continuación sin embargo analizaremos las teorías antecesoras al desarrollo local moderno o lo que Mier y Fitzgerald (1991) ubican como la primera fase en la teoría del desarrollo local: la teoría sobre desarrollo regional y comunitario y la teoría de localización.

i. Desarrollo regional

En esta sección analizaremos, como habíamos mencionado, la primera fase o lo que algunos consideran como los antecedentes a la concepción moderna sobre desarrollo local: la literatura sobre desarrollo regional y comunitario. Ambas teorías se caracterizan por cinco aspectos: el primero es la influencia de la escuela de *desarrollo desde arriba*; El segundo es la equiparación de lo local con un concepto de espacio; El tercero es la importancia que atribuyen a fuerzas exógenas para promover el desarrollo; El cuarto es la idea del crecimiento centrado en polos y esparciéndose hacia las periferias y finalmente el quinto aspecto es la importancia de la especialización de una región en torno a una función principal. La contribución de estas teorías al concepto de desarrollo local moderno es principalmente en relación con el pensar en el desarrollo focalizado, es decir, en un polo. Sin embargo, aparte de esto, el desarrollo local en su versión moderna es contrario a las teorías que analizaremos en esta sección ya que su base está en la escuela de *desarrollo desde abajo*; no depende del exterior para la promoción del desarrollo sino de los actores dentro de la localidad ni tampoco apoya la idea de que el crecimiento se sujete a que este se esparce hacia las periferias.

Entre las teorías de desarrollo regional encontramos la teoría de la base económica (Nelson 1993: 28-29) formulada por Metzler (1950), Goodwin (1949) y Chipman (1950) (Tello 2006: 8). La teoría de la base económica tiene como escuela dominante la escuela de *desarrollo desde arriba*, que ve al desarrollo como surgiendo de un núcleo y esparciéndose hacia la periferia (Nelson 1993: 28). Esta escuela “tiene sus raíces en modelos de economía neoclásica y tradicionales regionales” (Nelson 1993: 31) que suponen que el crecimiento repercute en el desarrollo a modo de un “*spillover*” de los ingresos hacia sectores no directamente vinculados con el que recibe directamente los beneficios económicos. Hay dos críticas principales en relación con la posibilidad de que ocurra esta filtración: la primera es que la economía neoclásica parte del supuesto que las fuerzas del mercado o lo que se conoce como la “mano invisible” llevan a esta auto regulación. Sin embargo, en los últimos años se ha comprobado que las fuerzas del mercado solamente en determinadas condiciones producen estos resultados. La segunda crítica y que tiene que ver con la anterior es que el desarrollo de las regiones periféricas bajo este tipo de estrategias no está asegurado.

La filtración se da de acuerdo a Perroux (1950) porque “*el crecimiento no aparece en todas partes a la vez; se manifiesta en puntos o polos de crecimiento, con intensidades variables; se esparce por diversos canales y con efectos terminales*”

variables para el conjunto de la economía” (Boisier 2005b: 51). Para las teorías regionales de desarrollo, el crecimiento industrial puede ser contagiado a regiones atrasadas al concentrar las inversiones en infraestructura en localidades selectas que poseen potencial de crecimiento (Blakely y Bradshaw 2002: 63). Precisamente, la teoría de desarrollo territorial sostiene que el “rol de la planeación regional es acomodar o promover el desarrollo del crecimiento de los centros hacia la periferia” (Nelson 1993: 47). En estas teorías, que como mencionamos, tienen raíces neoclásicas, la visión general del crecimiento proviene de crear selectivamente estímulos para el crecimiento en una región estableciendo en uno o más de los centros condiciones que conducen a la expansión económica (Coffey y Polèse 1985: 87). Sin embargo, como hemos constatado en los últimos años, el efecto spillover no está asegurado para las regiones más atrasadas.

En México, por ejemplo, en la década de los sesenta (periodo de predominio de estas teorías) “frente a la evidente desigualdad regional, se propuso crear polos de desarrollo que concentraban la inversión en un espacio geográfico y en un sector determinado con la esperanza de que el crecimiento luego se filtrara hacia otras áreas de la economía y al área de influencia de la ciudad donde se localizó la inversión” (García et. al 1998: 189). El tiempo probó sin embargo que la filtración no ocurrió y que además, las zonas en las que se realizaron ajustes para atraer inversión hubieran de cualquier forma recibido esos ingresos aún sin haber realizado las políticas públicas de esos años.

Además de esto, para la teoría de la base económica “el desarrollo regional ocurre cuando es estimulado por fuerzas exógenas como mercados de exportación, inversión proveniente del exterior y migración” (Nelson 1993: 31). Es decir, el desarrollo depende en gran medida de la capacidad de hacer que una región sea atractiva para la inversión foránea así como de exportar su producción. Por ello, “el crecimiento y desarrollo de un área geográfica está determinada en función de la demanda “externa” de bienes y servicios originada fuera de dicha área” (Tello 2006: 8). De acuerdo a esta teoría, “el desarrollo económico de una región depende de su habilidad de incrementar el volumen de las exportaciones a otras regiones y de industrias produciendo bienes y servicios para el consumo local” (Nelson 1993: 29). Lo anterior no resultaría problemático si no se enfatizara que el desarrollo depende únicamente de cuestiones exógenas. Es decir, ¿qué sucede con la industria cuando no hay exportación? ¿qué sucede con la localidad cuando no logra atraerse inversión extranjera?

Además de la teoría de la base económica, dentro de las teorías de desarrollo regional también encontramos la visión del desarrollo funcional. De acuerdo a esta teoría “se logra el desarrollo mediante la organización de una región en torno a una función principal” (Nelson 1993: 48). Lo anterior tiene que ver con la idea de especialización de una región en una actividad específica y posteriormente la expansión del desarrollo fuera de ese polo. En los últimos años también hemos constatado que la especialización al estilo Fordista no resulta tan aplicable. Recordemos que la contribución más importante de Ford se dio en el sentido de la producción en serie y en consecuencia la producción en masa. Sin embargo, en un contexto actual de globalización económica, la producción se caracteriza por el requerimiento de constantes cambios como consecuencia de una demanda muy variable y con requerimientos distintos. Debido a ello la producción en serie deja de tener el valor que tenía durante el predominio Fordista.

Aunado a ello, ambas teorías de desarrollo regional pueden ser criticadas en dos sentidos. El primero, es que ninguna considera el grado en que las regiones pueden tener control sobre sus condiciones económicas y sociales. Es decir, de qué manera la región puede promover su propio desarrollo. El segundo, es que ambas aproximaciones colocan a las regiones atrasadas en una posición de dependencia por parte de las regiones que poseen el liderazgo. Estas dos limitantes ponen en juicio la posibilidad de que la aplicación de estas propuestas teóricas promueva el desarrollo local de una región y por lo mismo no tienen tanta relevancia actualmente en las visiones modernas sobre desarrollo local. En términos de los objetivos de esta investigación precisamente no se consideró analizar a profundidad estas propuestas ya que no parecen ser un camino viable para la promoción del desarrollo local en México.

ii. Teoría de Localización

En el segundo grupo de teorías de esta primera fase encontramos la teoría de localización de Lösch (1953) e Isard (1956). La teoría de localización “tiene sus orígenes en el paradigma económico clásico de maximización de ganancias” (Blair y Premus 1993: 24). A diferencia de las dos teorías recién analizadas el énfasis de la teoría de localización se centra en la reducción de costos con el objetivo que la región sea atractiva para que las empresas se instalen en el territorio. De acuerdo a esta teoría, el problema central se encuentra en la determinación del lugar geográfico de las actividades productivas (de bienes y servicios) de las firmas (Tello 2006: 8). Losch por

ejemplo estudia el lugar y las causas de la formación de ciudades e Isard da énfasis al factor transporte, que es tratado como un insumo más de la producción (Mendoza y Díaz Bautista 2006: 19). De acuerdo a la teoría de localización, la atracción de industrias depende principalmente de los costos que implica para las empresas localizarse en cierta región. De esta manera, los costos de transporte suelen ser uno de los factores más importantes que una empresa toma en cuenta para instalarse en un lugar.

La evidencia muestra que “estudios anteriores a la década de 1960 indicaban que los factores de costo básicos eran los determinantes principales de los patrones de localización industrial” (Blair y Premus 1993: 3). Por ello, las estrategias de desarrollo que las localidades implementaban durante estos años se dirigían a disminuir los costos básicos de las empresas para de esta manera hacer más atractivas a sus regiones para la ubicación de industrias. El modelo tradicional de la Teoría de Localización sin embargo cambió como consecuencia de la disminución en importancia de los factores tradicionales de costo, por un lado, y la expansión, por el otro, para la inclusión de muchos otros factores, algunos difíciles de cuantificar. En consecuencia, modelos deterministas de maximización de ganancias se han vuelto más complejos, indescifrables y menos confiables (Blair y Premus 1993: 25).

Entre los factores adicionales que se fueron incorporando a este modelo encontramos “costos laborales, productividad, ambiente laboral, industrial, impuestos y clima empresarial, gobierno, política, amenidades y calidad de vida” (Bingham y Mier 1993: xi). Sin embargo, “estudios empíricos más recientes indican que conforme la tecnología y la economía se vuelven más complejas, la lista de factores de localización significativos se incrementa” (Blair y Premus 1993: 3), al punto de que factores anteriormente considerados estratégicos, como el costo del transporte, han perdido importancia además de que “la tecnología moderna y las telecomunicaciones han alterado el significado de localidades específicas para la producción y distribución de bienes” (Blakely y Bradshaw 2002: 64). Por ello, la reducción de costos como condicionante a que la inversión se localice en una localidad ya no es una estrategia aplicable en contextos actuales. Profundizaremos más en esto cuando analicemos las teorías modernas sobre desarrollo local.

Finalmente, otra de las teorías basadas en la Teoría de Localización es la de causación acumulativa de Myrdal (1957). De acuerdo a esta teoría, “las regiones que tienen el liderazgo poseen una ventaja comparativa inicial debido a su localización,

infraestructura y otros factores” (Nelson 1993: 32). Esto quiere decir que hay regiones que están predeterminadas debido a sus condiciones de localización y de infraestructura para lograr desarrollo. Al igual que las teorías de desarrollo territorial recién mencionadas, esta teoría ha sido fuertemente cuestionada ya que supone que una localidad cuyas condiciones socioeconómicas y geográficas en un inicio son desfavorables está condenada a seguir por esa tendencia de vulnerabilidad. El desarrollo se convierte, basada en ella, en un hecho fortuito en la que difícilmente es posible lograr que una región salga del escenario inercial en el que se encuentra.

La teoría de la localización y la teoría de la causación acumulativa, analizadas en esta sección al igual que las teorías de desarrollo regional no resultan compatibles con los objetivos de la investigación. La razón principal tiene que ver con que ninguna de ellas representa un camino mediante el cual las localidades puedan solucionar sus problemas de empleo e ingresos de manera endógena e independiente del exterior. Sin embargo, con el objetivo de acotar el objeto de estudio de la investigación así como las contribuciones a la teoría que se realizarán en el siguiente apartado analizaremos las estrategias de desarrollo específicas que se implementaron durante esta primera fase. Las estrategias que analizaremos están basadas en las teorías analizadas en esta sección y como veremos más adelante son muy distintas de las que se implementan con base a teorías modernas sobre desarrollo local.

b. Estrategias de desarrollo local implementadas en la primera fase

En el apartado anterior analizamos las distintas teorías sobre desarrollo local que surgieron entre las décadas de 1930 y 1960. Entre ellas, analizamos las teorías de desarrollo regional, la teoría de la localización y la teoría de causación acumulativa. Mencionamos también, que estas teorías no corresponden a las teorías modernas sobre desarrollo local ni tampoco al tipo de estrategias en las que se concentrará la presente investigación. Sin embargo, en esta sección analizaremos las estrategias de desarrollo local implementadas con base a las teorías anteriores de manera que no exista confusión entre éstas y las que conforman los estudios de caso de esta investigación.

El análisis que realizamos en los apartados anteriores sobre teorías de desarrollo regional y teorías de localización permite entender con claridad el porqué de las estrategias o políticas de desarrollo local que analizaremos a continuación. Entre los factores teóricos a rescatar de la sección anterior que se encuentran presentes en las

estrategias que analizaremos a continuación encontramos: la noción de espacio de la que parten, la influencia de la escuela de *desarrollo desde arriba*, la importancia de la localización geográfica de una localidad, el énfasis en la inversión externa y en relación con esta atracción de inversión, la reducción de costos.

Las estrategias que enfatizan la importancia de reducir costos y atraer ingresos externos son: políticas de concesiones tales como exenciones fiscales, tierras baratas, tasas reducidas e incluso premios financieros directos con la condición de que se localizaran en un área (Bond 2005: 62). La escuela de desarrollo desde arriba está presente en la estrategia anterior ya que es el gobierno quien pone en marcha las políticas que permiten reducir costos. La suposición del gobierno es que al instalarse una empresa en un área geográfica determinada tiene efectos positivos sobre el desarrollo de esa área. Entre las décadas de 1930 y 1960 más empresas era equiparable a más desarrollo. Si midiéramos el desarrollo local en este sentido, la variable de interés de la investigación para evaluar si hubo o no desarrollo local sería el número de empresas. Sin embargo, en la literatura moderna sobre desarrollo hay una mayor profundización que amplía la variable de análisis a la situación de empleo que generan estas empresas. Esto lo analizaremos a más detalle más adelante.

Otra de las estrategias implementadas durante este periodo que parten de las teorías analizadas en la sección anterior son por ejemplo aquellas políticas de públicas de construcción de infraestructura, principalmente carreteras, hacia las capitales de cada región. Estas prácticas son conocidas como “smokestack chasing” y tienen como objetivo reducir el costo de producción de las empresas (Bingham y Mier 1993: viii-ix). Nuevamente vemos la influencia de la escuela de desarrollo desde arriba ya que al ser políticas públicas son políticas gubernamentales y vemos también la influencia de la teoría de la localización. El objetivo de construir esta infraestructura es facilitar la atracción de inversión, principalmente de empresas con el objetivo de promover a través de ellas el desarrollo. Nuevamente podemos equipar la variable número de empresas a desarrollo.

Las estrategias anteriores pueden ser criticadas en varios sentidos. El primero es que el deseo de hacer la región más atractiva para la instalación de nuevas empresas provoca una competencia entre localidades por disminuir costos que termina por no ser redituable para la localidad en muchos sentidos (económico, sustentable y social). La segunda crítica tiene que ver con la falta de incorporación de los conocimientos de los actores locales en la estrategia. Las propuestas modernas sobre desarrollo local ya no

incluyen estrategias de este tipo. Como veremos en los próximos apartados, los estudios de caso que componen esta investigación pueden ubicarse dentro de la concepción moderna del desarrollo local por lo que no enfatizan ni la disminución de costos, ni la inversión externa, ni el fomento del desarrollo desde arriba. Esto por supuesto no quiere decir que se considere a la inversión externa como dañina, lo que es dañino es que sea el único factor trabajando hacia el desarrollo.

Las siguientes tres estrategias, contrario a las recién mencionadas, aún tienen aplicaciones en el contexto moderno de desarrollo local aunque con algunas modificaciones. En primer lugar tenemos las empresariales-competitivas, en segundo lugar las de eficiencia urbana y en tercero las de competitividad progresiva (Bond 2005: 62). Las primeras, “empresariales competitivas” enfatizan la importancia de las ventajas comparativas locales y las pequeñas empresas en la creación de empleo. Las autoridades locales juegan un rol pro-activo en identificar los sectores de crecimiento que hay actualmente o que potencialmente pueden surgir en apoyo a empresas locales (Bond 2005: 62). En estas estrategias la escuela de desarrollo desde arriba pierde un poco de predominio al tomar en cuenta a los actores locales en la identificación de los sectores potenciales.

Las segundas estrategias se basan en la ““eficiencia urbana”. Estas estrategias tienen como objetivo incrementar la productividad urbana al disminuir los costos de vivienda y haciendo negocios dentro de la localidad” (Bond 2005: 62). Lo anterior resulta atractivo no sólo para los empresarios sino también para los posibles trabajadores ya que la vivienda es uno de los aspectos sociales más importantes. Finalmente, el tercer grupo de estrategias son las de competitividad progresiva. Para estas estrategias el desarrollo de recursos humanos es identificado como un enfoque clave para la estrategia de desarrollo local. Por ello, las autoridades locales deben apoyar el establecimiento de cuerpos locales de entrenamiento o enfocar las actividades de agencias de entrenamiento nacional en el área local (Bond 2005: 63). Estas tres estrategias aún tienen predominio en la visión moderna sobre desarrollo local sin embargo hay una diferencia sustancial con respecto al rol del gobierno. Como pudimos observar, en las estrategias anteriores el gobierno ocupa un papel protagónico mientras que en la visión moderna del desarrollo no son las autoridades locales las que seleccionan los sectores a apoyar sino los propios ciudadanos, en ocasiones en conjunción con el gobierno aunque no necesariamente. Analizaremos esto en la última parte de esta sección.

2. Segunda fase

En la sección anterior pudimos ver que la mayoría de las estrategias implementadas con base a la teoría de desarrollo regional y la teoría de localización no son relevantes para la presente investigación ya que equiparan desarrollo con instalación de nuevas empresas en un territorio y se basan en la concepción de lo local como un *espacio* y no un *territorio*. La segunda fase en la evolución de la literatura sobre desarrollo local que analizaremos a continuación sin embargo, sí resulta relevante para la investigación ya que algunas de sus propuestas teóricas como la importancia de la endogeneidad así como de la distribución del desarrollo siguen vigentes en la literatura moderna sobre desarrollo local. Precisamente, como veremos en el próximo capítulo, una de las principales críticas actualmente a investigaciones sobre el impacto de programas en el desarrollo es que no observan la parte social de este impacto, la distribución.

Entre las propuestas teóricas de esta fase que se retomaron en la investigación tenemos nuestro mismo objeto de estudio. Las iniciativas de desarrollo local comienzan a ser consideradas en esta época en la literatura debido a la importancia que se atribuye en esta segunda fase a la endogeneidad y a los actores locales. Además, se retoma de esta fase también para la investigación la importancia de observar cómo están distribuidos los beneficios de las iniciativas entre los individuos así como la inversión en innovación y recursos humanos como ejes críticos para el desarrollo. Esto en contraposición con la reducción de costos que proponían las teorías de localización y de causación acumulativa analizadas en la sección anterior.

La literatura de la segunda fase sobre desarrollo local surge en la última parte de la década de los sesenta, en el contexto de la crisis que sufrieron los países industrializados (Cárdenas 2002: 55). En un intento por combatirla “se comienza a hablar de “desarrollo de iniciativas locales” o desarrollo local como alternativa ante la crisis, orientada a movilizar el potencial humano a través de acciones locales en diversas áreas, como, introducción de nuevas tecnologías, nuevas fuentes de energía, renovación de actividades tradicionales, innovación en la comercialización y en la prestación de servicios, la revitalización de la pequeña empresa, etc y ligado a ellos como instrumento importante para movilizar los recursos humanos: la formación profesional y la capacitación” (Cárdenas 2002: 56). El contexto y la experiencia derivada de las

estrategias de desarrollo implementadas antes de la crisis llevó a un replanteamiento de la manera en la que era posible promover el desarrollo local. La reducción de costos había probado no ser tan benéfico para la localidad y se enfatizó la importancia de capacitar a la población local para que participaran activamente en el desarrollo.

Los ajustes económicos consecuencia de la crisis llevaron también a preocupaciones acerca de la distribución de los beneficios de las prácticas de desarrollo. Para Bingham y Mier (1993) durante los setenta, el análisis de la economía política del desarrollo se volvió más crítica que en el periodo anterior y basó sus propuestas en un marco teórico Marxista. De hecho, debido a su énfasis en lo social, Cárdenas (2002) ubica incluso en estos años no una segunda fase en la evolución del concepto sobre desarrollo local sino el comienzo del surgimiento de teorías sobre desarrollo local. Justamente en estos años aflora el Keynesianismo, resultado de la observación de una distribución desigual de los beneficios del crecimiento económico. La propuesta del Keynesianismo era una mayor intervención del estado para regular la economía así como las desigualdades que el libre mercado generaba. La intervención del Estado en estos años por lo tanto, tiene como objetivo compensar aquellas áreas en las que el mercado no estaba realizando su trabajo de manera adecuada en términos de desarrollo.

Es por ello que para Cárdenas, esta segunda fase es realmente el inicio de la propuesta moderna de desarrollo local. Para este autor, no se puede hablar sobre desarrollo local tomando en cuenta únicamente aspectos económicos generales sino que deben observarse también aspectos sociales a nivel individual, su distribución. Lo anterior es sumamente importante para la presente investigación, al grado de que la medición del impacto de las asociaciones de productores que conforman los estudios de caso está basada en cambios en los ingresos de cada uno de los trabajadores. Analizaremos sin embargo a mayor profundidad esto en el capítulo metodológico.

Esta segunda fase en el desarrollo de la literatura también se caracteriza por ser crítica a los modelos de desarrollo anteriores especialmente a sus fundamentos en la teoría neoclásica y sus efectos sobre las localidades. Incluso se argumenta, que la teoría neoclásica ha sido útil para discutir el desarrollo económico local solamente porque sus modelos de sistemas económicos de larga escala pueden ser aplicados al posicionamiento competitivo y generación de riqueza de una subárea de la economía (Blakely y Bradshaw 2002: 57). Recordemos que en la sección anterior analizamos por ejemplo la Teoría de la Localización y la Teoría de la Base Económica, cuyas propuestas ven al desarrollo centrado en un polo. La crítica de los autores de esta

segunda fase en la literatura sobre desarrollo local llega al punto de argumentar que el hecho de que el desarrollo sea focalizado no quiere decir que sea local.

Además, como sostiene Blair (1995) “el desarrollo promovido por esas teorías no debería enmascarar el hecho de que frecuentemente hay grupos que se benefician más del crecimiento que otros” (Blakely y Bradshaw 2002: 58). Es por ello que el contexto neoclásico es generalmente visto como antagónico a los intereses de las comunidades (Blakely y Bradshaw 2002: 58). Una de las razones es precisamente que no contempla la distribución de los beneficios económicos. Por ello, en la segunda fase de la literatura sobre desarrollo local las teorías tienen un enfoque prioritario hacia las personas y comunidades tanto como a lo económico (Blakely y Bradshaw 2002: 58). Esta crítica fue tomada en cuenta en la presente investigación y entre otras cosas, se decidió por ello analizar el impacto de nuestro objeto de estudio a nivel de individuos y no de grupos. Los resultados que obtuvimos en torno a esta crítica sustentan los argumentos en contra de las teorías de la primera fase de la literatura sobre desarrollo local (las que están basadas en el enfoque económico neoclásico).

Otra de las aportaciones de esta segunda fase en la evolución del concepto de desarrollo local es el enfoque historicista. “La aplicación de las tesis historicistas al desarrollo tomaron un relieve particular hacia los años sesenta, cuando el modelo de crecimiento capitalista de la posguerra comenzó a mostrar sus límites” (Arocena 1995: 43). De acuerdo a estas teorías cada proceso es único y nuevo, lo esencial no es el “punto de llegada” transformado en modelo, sino el “punto de partida”, irreductiblemente diverso (Arocena 1995: 42). Encontramos en esta teoría otra de las bases conceptuales del desarrollo local relevantes hasta la fecha: la importancia de tomar en cuenta las especificidades de cada localidad como un punto a favor del desarrollo. En la presente investigación por ejemplo se analiza el sector de plantas ornamentales ya que es el cultivo agrícola más competitivo, que más empleos genera por superficie cosechada y que dadas las condiciones climáticas del estado de Morelos representa una opción para su desarrollo. Sin embargo, cada localidad tiene algo que la hace diferente de las demás y que vale la pena explorar.

La propuesta endógena para el desarrollo precisamente pone de relieve los perfiles nacionales y regionales específicos de cada localidad como motor de desarrollo y es completamente contraria a la visión de espacio de los proponentes teóricos de la primera fase. De acuerdo a esta concepción la fortaleza está en aquello que hace diferente a una localidad de otra. Es por ello que la herramienta de análisis que

utilizamos en esta investigación resulta una contribución sumamente importante para estudios sobre desarrollo local. Su utilización no es complicada, se necesita poca información y nos permite ver el impacto sobre empleo, ingresos y bienestar a nivel de individuos para cualquier tipo de iniciativa de desarrollo local implementada en cualquier localidad. Si lograran realizarse estudios sistemáticos sobre distintas localidades y distintas iniciativas en México habría evidencia sobre lo que la teoría de desarrollo local sostiene. Analizaremos sin embargo esto en el siguiente capítulo.

Como pudimos ver en esta sección la endogeneidad, las especificidades de cada localidad y la distribución de los beneficios derivados de las iniciativas son los aspectos más importantes que se retoman de esta segunda fase de la evolución de la literatura sobre desarrollo local para la investigación. En la siguiente sección analizaremos la tercera fase en la evolución del concepto de desarrollo local que como hemos mencionado, es donde se ubica el objeto de estudio de esta investigación. La contribución más importante de esta tercera fase y que no está presente en ninguna de las fases recién analizadas es la importancia de la asociación y la formación de redes para el desarrollo local. A continuación analizaremos con detenimiento esta propuesta.

3. Tercera fase: El desarrollo local moderno

En la sección anterior analizamos las principales contribuciones de la segunda fase en la evolución del concepto de desarrollo local. Entre ellas, las más importantes y que se retoman en la investigación son la importancia de que las iniciativas sean endógenas, la importancia de que tomen como ventaja las especificidades de su localidad así como la importancia de que el impacto se vea reflejado en los sectores menos beneficiados de la población. En esta sección, analizaremos las principales contribuciones de la tercera fase en la evolución del concepto de desarrollo local. Como hemos mencionado, el objeto de estudio de la presente investigación se sitúa dentro de esta fase debido a que aquí surge la propuesta de la asociación y las redes como una de las características principales de las iniciativas de desarrollo local. En el caso de esta investigación analizamos precisamente asociaciones de productores.

La tercera fase de la literatura sobre desarrollo local es reflejo justamente del nacimiento de las asociaciones público-privadas (Bingham y Mier 1993: ix). Es decir la asociación entre actores es una de las características distintivas. Aunado a ello, las teorías que revisaremos a continuación equiparan lo local con *territorio* y no con *espacio*, como se hacía en la primera fase de la evolución de la literatura. Como

habíamos mencionado, en esta investigación consideramos que el territorio es un actor activo ya que está compuesto por actores y circunstancias que contribuyen a que cada propuesta de desarrollo sea distinta. Sin embargo, retomando las propuestas de la segunda fase de la evolución de la conceptualización del desarrollo local, interesa analizar qué sucede con la distribución. Es decir, el desarrollo y el impacto que tiene en todos los individuos. La diferencia entre la propuesta de la segunda fase y la tercera es que en ésta todos los sectores trabajan a favor de su propio desarrollo y no son simples receptores de las políticas públicas del gobierno. Finalmente, y en relación con la importancia de la endogeneidad, más empresas no es igual a desarrollo, sino que se especifica que empresas asociadas que generan empleos de calidad para residentes locales en posición de desventaja es desarrollo.

La pregunta obligada sería ¿qué diferencia hay entre las iniciativas de desarrollo que se proponen en la sección anterior y las iniciativas de desarrollo local que se proponen en esta fase? Aunque abordaremos con mayor amplitud esta pregunta en la sección sobre iniciativas de desarrollo local la diferencia sustancial es que en la sección anterior se considera como iniciativa a la propuesta endógena de estrategias de desarrollo local. Sin embargo, la integración de actores no es tan primordial como la endogeneidad. Por el contrario, las propuestas de esta fase teórica tienen mayores requisitos: endogeneidad, la integración de actores, beneficio a sectores menos favorecidos, empleos de calidad entre otras.

A diferencia de las teorías de desarrollo regional que analizamos en la primera fase, el énfasis de ésta se centra en la promoción del desarrollo desde adentro. Especialmente contrario a la dependencia de la localidad de corporaciones e inversiones externas. Lo que en la primera fase era considerado como una estrategia a favor del desarrollo en esta época es una de las situaciones que se busca evitar. Además, las teorías de desarrollo regional y comunitario que anteceden al desarrollo local tomaban como referencia el “espacio” y no el territorio.

En esta tercera “el desarrollo local endógeno obedece a una visión territorial (y no funcional) de los procesos de crecimiento y cambio estructural, que parte de la hipótesis de que el territorio no es un mero soporte físico de los objetos, actividades y procesos económicos, sino que es un agente de transformación social” (Vázquez Barquero 2005: 35). El territorio es un “concepto diferente, que incluye la heterogeneidad y complejidad del mundo real, sus características medioambientales específicas, los actores sociales y su movilización en torno a estrategias y proyectos

diversos, así como la existencia y acceso a los recursos estratégicos para el desarrollo productivo y empresarial” (Alburquerque 2005b: 90).

De esta manera, cada “ciudad, comarca o región se vincula al sistema de relaciones económicas del país en función de su especificidad territorial, y de su identidad económica, política, social y cultural” (Vázquez Barquero 2005: 35). De acuerdo con esta visión, las estrategias de desarrollo son distintas dependiendo de la localidad y son necesariamente endógenas, es decir, no pueden ser dictadas por un centro ajeno a las condiciones particulares del territorio. También quiere decir que distintas configuraciones implican distintas estrategias y distintos niveles de desarrollo. La contribución de la investigación se relaciona con lo anterior ya que pensando en este sentido cada iniciativa debe tener un impacto distinto sobre el desarrollo. Es decir, hay mucho que aprender de las distintas maneras de actuar de las localidades que tienen distintos impactos.

“Se destaca entre otros, la importancia del territorio como una variable activa y dinámica de análisis que interactúa con los procesos que en él se generan y que a su vez, es transformada” (Lozano y Méndez 2002: 40). Debido a que cada territorio tiene la posibilidad de influir en los procesos de desarrollo que en él se generan debe haber necesariamente distintos impactos pero también aprendizajes comunes a iniciativas similares implementadas en relación con su contribución al desarrollo. El interés de esta investigación es ahondar precisamente en estos aprendizajes.

Sin embargo, lo anterior resulta complicado ya que en la visión moderna del desarrollo local, “el desarrollo productivo no es sólo una cuestión que dependa de las directrices e intervenciones del Estado, ni tampoco es resultado tan sólo de las actividades empresariales privadas. Dicho desarrollo depende de cómo el conjunto de la comunidad organiza la producción social. De hecho, el logro de la eficiencia productiva y competitividad de las empresas privadas es función «sistémica» de todo un conjunto de actividades que costea la sociedad, como las educativas y de capacitación de recursos humanos, las de salud, higiene y vivienda, las de la adecuada resolución de conflictos en el sistema judicial y, sobre todo, las ocupadas en garantizar la existencia de los recursos estratégicos o servicios avanzados a la producción en el triple frente de la información, la capacitación y el acceso a la financiación” (Alburquerque 2005b: 91). En este sentido no hay un solo actor o una sola estrategia que pueda promover el desarrollo así como no hay un solo aspecto que deba ser observado para conocer el impacto. El desarrollo local es resultado de un sistema trabajando de manera conjunta.

En el presente apartado analizamos únicamente las bases conceptuales generales de las teorías modernas: la endogeneidad, la equiparación de lo local con territorio y la importancia de que los actores estén asociados de manera sistémica. El interés de la investigación sin embargo es buscar coincidencias en la organización que puedan integrarse en un cuerpo teórico específico de desarrollo local sobre configuraciones de iniciativas y su impacto en el desarrollo. Para contribuir a la teoría sobre el tema sin embargo, es necesario saber qué ya nos dicen las teorías al respecto. En el siguiente apartado analizaremos los distintos tipos de teorías en la literatura moderna del desarrollo local así como las bases teóricas que sustentan cada una de ellas.

a. Teorías de desarrollo local moderno

En la sección anterior analizamos las características generales de las teorías modernas sobre el desarrollo local. Sin embargo, aún no hemos realizado un análisis específico de cada una de las propuestas teóricas que surgen en esta tercera fase. Esto resulta complicado ya que a pesar de la juventud de la disciplina ya hay un gran cuerpo teórico respecto al tema. En esta sección analizaremos tres enfoques teóricos propuestos por Boisier (2005).

Los tres enfoques teóricos complementarios de acuerdo a Boisier (2005b: 52) son los siguientes:

1. El enfoque del *desarrollo local como una matriz de estructuras industriales diversas*. Este enfoque es un replanteamiento de las Teorías de Localización analizadas en la primera sección agregando sin embargo la importancia de la aglomeración con el objetivo de obtener rendimientos crecientes.
2. el enfoque del *desarrollo local como un proceso endógeno de cambio estructural*
3. el enfoque del *desarrollo local como “empoderamiento” de una sociedad local*

i. El desarrollo local como una matriz de estructuras industriales diversas

Como mencionamos al inicio de la sección sobre desarrollo local moderno, este se caracteriza entre otras cosas, por la importancia que se atribuye a la asociación, a la integración de actores hacia objetivos comunes así como la equiparación de lo local con

el concepto de **territorio** y no con el de **espacio**. En la primera teoría identificada por Boisier que analizaremos, la del *desarrollo local como una matriz de estructuras industriales diversas*, hay un replanteamiento de las Teorías de Localización que como analizamos en la primera sección es antecedente al desarrollo local moderno, contribuciones nuevas de Porter y de Krugman, así como una resurrección de autores como Marshall. Con respecto a teorías ya existentes, especialmente la Teoría de la Localización, hay una diferencia con esta nueva propuesta ya que en la moderna se agrega a la teoría la importancia de los procesos de aglomeración espacial. Es decir, la importancia de que varios actores locales trabajen de manera sistemática.

El *desarrollo local como una matriz de estructuras industriales diversas* tiene las siguientes bases: “Krugman (1991) habla de la “resurrección de la geografía económica” debido al reconocimiento de la existencia de rendimientos crecientes, que lleva a replantear las teorías de localización a partir del estudio de las ventajas económicas que traen consigo los procesos de aglomeración espacial de los agentes económicos. Forma parte asimismo de esta resurrección la relectura de Alfred Marshall y el redescubrimiento de los “distritos industriales” y de la “atmósfera industrial”, la importancia creciente de garantizar la “competitividad” global de las actividades industriales, tema claramente asociado a Porter, así como las evidencias que respaldan la importancia de un “entorno” territorial que facilite las innovaciones, a partir de Pierre Ayclot” (Boisier 2005b: 52). A pesar de la influencia de las teorías de desarrollo regional e incluso funcional en esta propuesta hay también contribuciones importantes del desarrollo local moderno: uno es la consideración de un territorio activo que puede incidir en el desarrollo y dos, la importancia de que distintos actores trabajen de manera sistemática para el desarrollo.

Además, tenemos antecedentes teóricos de estos distritos previos a las teorías de desarrollo regional, en la literatura de Alfred Marshall, a finales del siglo XIX. Marshall, al examinar la concentración geográfica de la industria, propuso como unidad de estudio del desarrollo económico una entidad de base territorial (“distrito”). La teoría de la organización industrial marshalliana y su concepto de organización (que no puede reducirse únicamente a capacidad empresarial) ofrecen una clave teórica fundamental para el enfoque del desarrollo económico local, al reincorporar el territorio como unidad de análisis. Este enfoque de la organización industrial se contrapone, por lo tanto, a la teoría de la localización industrial de raíz neoclásica, ya que la centralidad de la empresa en esta última es sustituida en aquella por el entorno territorial y el

agrupamiento o aglomeración (*cluster*) donde se encuentra la empresa (Albuquerque 2004B: 5).

De este enfoque han surgido “tres visiones para el análisis, la investigación y la diseminación, basadas respectivamente en i) el distrito industrial “a la italiana”; ii) el medio innovador “a la francesa”, y iii) los *clusters* “a la americana”” (Boisier 2005b: 52-53). Estas tres visiones sin embargo se basan en un desarrollo que no necesariamente es local ya que por ejemplo un cluster a la americana puede ser un conjunto de empresas localizadas en varios territorios próximos en las que cada empresa es especialista en una función que es útil al sistema productivo. La presente investigación sin embargo se concentra en desarrollo local específicamente por lo que se analizan iniciativas que se ubican en un territorio delimitado. Por lo anterior, no profundizaremos en las tres visiones recién mencionadas. A continuación analizaremos el segundo enfoque moderno sobre desarrollo local propuesto por Boisier: el desarrollo local como un proceso endógeno de cambio estructural.

ii. El desarrollo local como un proceso endógeno de cambio estructural

Como analizamos al principio de esta sección algunas de las características distintivas de todas las teorías de desarrollo local moderno son la importancia de la endogeneidad de las propuestas para promover el desarrollo, la importancia de la asociación entre actores y la importancia de la innovación. Sin embargo, como veremos en las siguientes secciones y capítulos aún no hay evidencia suficiente que respalde que estas configuraciones promueven el desarrollo. En esta sección analizaremos el segundo enfoque que identifica Boisier sobre desarrollo local moderno: el desarrollo local como un *proceso endógeno de cambio estructural*. Este segundo enfoque es importante para la investigación en primer lugar porque es uno de los dos enfoques teóricos en los que se ha centrado la presente investigación y en segundo lugar porque las contribuciones de los resultados que obtuvimos de los estudios de caso son evidencia de algunas de las propuestas de este enfoque, por lo que de seguirse realizando estudios en este sentido podría haber aún más evidencia para sustentar la teoría.

Aunado a ello, la teoría actualmente nos dice que es importante que los actores estén asociados para que haya desarrollo. Sin embargo, los resultados de esta investigación nos dirán más, nos dirán en primer lugar si el hecho de que estén asociados realmente tiene un impacto en el desarrollo y también nos dirán qué tipo de asociaciones tienen la mayor contribución. En este enfoque se da una gran importancia a

la integración sistémica de los actores, a la generación de capacidades en la localidad y a la innovación. La presente investigación nos dirá si esta organización sistémica y esta innovación producen alguna diferencia en los niveles de desarrollo. Analizaremos esto con más detalle en el capítulo metodológico.

De acuerdo al enfoque del desarrollo local como un *proceso endógeno de cambio estructural*, para lograr una diferenciación y una capacidad de innovación como la que requiere el actual entorno global, “lo verdaderamente estratégico es disponer de una red territorial de servicios avanzados de información, capacitación y financiación que faciliten a las empresas locales o regionales la adecuada **«flexibilidad»** productiva, la cual no puede reducirse únicamente a actuaciones orientadas a la contención de salarios y explotación de los recursos naturales no renovables” (Albuquerque 2005b: 92). A diferencia de las propuestas que anteceden al desarrollo local moderno que analizamos en la primera sección de este capítulo, donde el objetivo era reducir costos para que la región fuera más atractiva para la inversión, en este enfoque moderno sobre desarrollo local las estrategias buscan generar capacidades dentro de la región. Estas capacidades hacen que la localidad sea atractiva no sólo para la inversión externa sino también para generar productividad interna que además sea flexible, es decir, que permita de un momento a otro hacer cambios en la producción.

Específicamente, dicha flexibilidad productiva contempla el conjunto de actividades vinculadas a la generación de valor agregado por las empresas, esto es, desde la gestión tecnológica y financiera hasta la comercialización y servicio postventa, todas las cuales son susceptibles de innovaciones para adaptarse más fácilmente a las condiciones cambiantes de la demanda” (Albuquerque 2005b: 92). Esta podría ser una de las explicaciones al porqué el estar integrados de manera sistémica repercute en el desarrollo. La integración permite generar productos diferenciados que a su vez implica la necesidad de trabajadores más capacitados y en consecuencia mejor pagados. El nuevo entorno globalizado exige cambios en la demanda que requieren ajustes frecuentes en las formas de producción. Lo anterior sólo puede lograrse mediante un sistema local con capacidades de innovación y adaptación en las distintas fases del proceso productivo y comercialización. Dentro de estas capacidades se incluye también a los trabajadores, quienes deben tener la preparación necesaria para responder ante cualquier cambio en la demanda. Los resultados de la presente investigación tendrán contribuciones también en este sentido.

Aunado a ello, actualmente en la teoría hay requisitos relacionados con el medio ambiente que deben ser cumplidos sin perjudicar los rendimientos de la empresa. “Las empresas están obligadas, así, a buscar otras modalidades de funcionamiento que, además de ser sustentables desde el punto de vista medioambiental, deben intentar amortizar lo más rápidamente posible sus costes fijos, tratando de sacar el mayor número de utilidades de los equipos y tecnologías instaladas, lo cual conduce a poner énfasis en las *economías de variedad*, esto es, la producción diversificada a partir de dichos equipos y tecnologías” (Alburquerque 2005b: 93-94). A pesar de la importancia de aspectos como la sustentabilidad en el caso de esta investigación no nos hemos avocado a este tema ya que la herramienta de análisis que hemos utilizado arrojado datos socioeconómicos. Sin embargo, para futuras investigaciones es importante analizar qué tan sustentable son las iniciativas de desarrollo local que están sistematizadas e innovan.

Los requerimientos del actual entorno global como los que mencionamos requieren una cantidad considerable de recursos. Es decir, la inversión para la innovación es redituable a largo plazo pero también requiere en el corto plazo una cantidad considerable de recursos. En ocasiones, la única manera de obtener estos recursos es en acuerdo con otros actores. Este el caso de las iniciativas bajo estudio en esta investigación: las asociaciones de productores que se unen precisamente para realizar actos que no podrían realizar si estuvieran trabajando de manera independiente.

Los recursos para este tipo de estrategias se obtienen de varias fuentes: “ a) en asociación con las grandes empresas orientadas al mercado mundial; b) en asociación con otras pequeñas y medianas empresas (PYMES) o microempresas; o c) mediante una interlocución entre los actores públicos y privados para crear el «entorno competitivo» que asegure el acceso a estos servicios avanzados a la producción” (Alburquerque 2005b: 95). La presente investigación se enfoca en la estrategia b, lo que sucede con las empresas que se asocian con otras PYMES o microempresas. Específicamente analizaremos dos tipos de casos en el sector agrícola: el primero, asociaciones de productores ornamentales y el segundo, que es nuestro contraste y nos permite comparar nuestro objeto de estudio para obtener resultados, empresas de producción ornamental que se mantienen independientes.

Como hemos mencionado, la asociación es una de las características distintivas del desarrollo local moderno. La teoría indica que la asociación produce mayor desarrollo que el trabajo independiente. Por lo anterior, para la investigación se

seleccionaron contrafactuales, empresas en el extremo opuesto de nuestro objeto de estudio, es decir que no están asociadas pero que se encuentran dentro del mismo sector productivo. El objetivo de lo anterior es comprobar si como lo establecen las teorías modernas sobre desarrollo local, la asociación es uno de los factores más importantes actualmente en el desarrollo local.

Otra de las características del segundo enfoque propuesto por Boisier, es que el modelo *endógeno de cambio estructural* constituye un modelo alternativo al propuesto por el paradigma del desarrollo exógeno, según el cual el crecimiento se apoya en los procesos de industrialización y la concentración de la actividad productiva, a través de grandes plantas, en un número reducido de grandes centros urbanos (Vázquez Barquero 2005: 36). Como ya hemos analizado este enfoque se ubica en oposición al pensamiento neoclásico (Casanova 2004: 27) es decir, en contra de la idea de que las posibilidades de desarrollo están asociadas con la capacidad de un lugar para atraer inversión externa y empresas. En las estrategias de estudio de esta investigación pondremos a prueba la capacidad que tienen iniciativas endógenas de promover el desarrollo ya que las cinco asociaciones de productores analizadas son propuestas endógenas.

La innovación y la tecnología también son importantes en este segundo enfoque y tienen que ver con la promoción endógena del desarrollo ya que “se toma el avance tecnológico como una variable endógena de los modelos, a la vez que se incorpora el poder de mercado de las empresas en los procesos de innovación y crecimiento económico” (Casanova 2004: 27). Para que esto sea posible, “tal proceso utiliza como medio o instrumento esencial de implantación, la descentralización política-administrativa del Estado central que tiene por estrategia medular el devolver a los gobiernos intermedios y a los locales su calidad de gobiernos, con autonomía sobre sus territorios y ámbitos de competencia, reconociéndoles la función de proveer los servicios públicos y sociales, promover y auspiciar un modo de desarrollo local con su respectivo aparato económico-productivo y subsistemas de acción y de actores sociales, que faciliten y promuevan el desarrollo integral de sus localidades y regiones” (Cárdenas 2002: 54). El desarrollo bajo esta perspectiva depende no sólo de actores como el gobierno y la manera en la que este logra articularse con su aparato económico productivo local sino también del grado de descentralización y como otros actores participan en esta promoción.

Garofoli (1995), uno de los más notables exponentes del “nuevo regionalismo” europeo, precisamente define el desarrollo endógeno como “la habilidad para innovar a

nivel local” (Boisier 2005b: 54). El concepto de innovación resulta importante como elemento causante de desarrollo ya que, en teoría, altos niveles de innovación en pequeñas empresas implicarían altos niveles de empleo e ingresos de los individuos empleados. Sin embargo, ¿realmente sucede esto a nivel de asociaciones de productores y microempresas? Con el objetivo de contestar esta pregunta en la presente investigación no solamente se analizaron asociaciones de productores y el impacto sobre la población vinculada a ellas, sino también el grado de innovación y desarrollo tecnológico que había en cada una para conocer si elementos como la innovación y la tecnología surgiendo de la asociación tienen también relación a nivel local con el desarrollo de los individuos vinculados directamente a las empresas o asociaciones. Nos adentraremos más en esto en la última sección de este capítulo y en el capítulo metodológico. A continuación analizaremos el tercer enfoque propuesto por Boisier sobre desarrollo local moderno y al cual realiza también contribuciones la presente investigación.

iii. El desarrollo local como empoderamiento de la sociedad local

El tercer enfoque sobre desarrollo local analizado por Boisier y en el que también habrá contribuciones de la presente investigación es el del *desarrollo local como empoderamiento de la sociedad local*. Algunas de las características distintivas de este enfoque tienen que ver con la distribución de los recursos generados por las iniciativas de desarrollo local y con la participación de actores locales en el desarrollo. De acuerdo a este tercer enfoque, para poder hablar de desarrollo los beneficios derivados de la iniciativa tienen que llegar a los sectores menos beneficiados de la población y además, estos actores tienen que participar activamente en la promoción del desarrollo. La presente investigación realizará contribuciones en ambos sentidos.

Las raíces de este pensamiento provienen de “la estrategia neo-estructural [para la cual] el desarrollo local es una opción necesaria para el desarrollo y profundización del crecimiento, la equidad y la democracia como fin, y no sólo en el campo político electivo sino también en el económico redistributivo, promoviendo implícitamente un modelo de democracia social para combatir la pobreza” (Cárdenas 2002: 60). La diferencia sustancial de esta propuesta es que el desarrollo antecede al crecimiento mientras que en general las propuestas anteceden el crecimiento al desarrollo. La propuesta resulta interesante ya que curiosamente países que actualmente

implementaron políticas económicas para promover el desarrollo como políticas educativas, inversión en tecnología, programas sociales entre otras, es decir que trabajaron a favor de su desarrollo son también las que han logrado crecimiento.

Es necesario agregar también, que de acuerdo con esta aproximación, “el desarrollo de lo local debe potenciar conjuntamente el logro de mayor participación social –en términos de aproximación directa de la sociedad con los ámbitos de decisión– y mayor equilibrio distributivo a través de la implantación de instancias sociales asociativas y solidarias, con incidencia en la producción y la economía local en general” (Cárdenas 2002: 60). La participación no sólo es un medio sino un fin del desarrollo local. Es un medio debido a que la población local cuenta con un mayor conocimiento sobre las necesidades de la localidad y por lo mismo en los medios para lograr sus objetivos. Como fin, de acuerdo a esta teoría, una mayor participación de la población en asuntos relacionados con el desarrollo eventualmente repercutirá de manera positiva en su bienestar.

De acuerdo a este enfoque, para que la participación sea benéfica “el Estado debe ejercer una intervención estratégica y sinérgica con los demás actores sociales” (Cárdenas 2002: 60), encontrando aquí la noción estructural sobre el desarrollo. Además, “el desarrollo local es un proceso que se construye diferencialmente en cada país según las distintas articulaciones que se producen entre las dimensiones territoriales, la historia, las estructuras y la acción diferenciada de los actores” (Cárdenas 2002: 61-62). Debido a esta concepción es que en México se ha tomado a la participación como variable a observar para afirmar si hubo o no desarrollo local. En el caso de esta investigación la participación será tomada en cuenta con respecto a si los actores actúan de manera conjunta o no.

Como podemos ver, hay una influencia importante del historicismo en la concepción moderna del desarrollo local. Basados en la teoría historicista, “el desarrollo económico sería, por tanto, un proceso de crecimiento y cambio estructural, en el que las formas de organización, el sistema de relaciones y la dinámica de aprendizaje juegan un papel estratégico” (Casanova 2004: 28). Pero, además también “se caracteriza por su dimensión territorial, no sólo debido al efecto espacial de los procedimientos organizativos y tecnológicos, sino por el hecho de que cada localidad o región es el resultado de una historia en la que se ha ido configurando el entorno institucional, económico y administrativo” (Casanova 2004: 28). Podemos ubicar en este enfoque la posición de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE, 2001),

cuya propuesta de desarrollo local se funda en la devolución de competencias ejecutivas a los estamentos locales.

De acuerdo a la OCDE, la globalización exige la devolución de capacidades hacia el ámbito local (Boisier 2005b: 55). Esta propuesta incluye entre sus prácticas principales el trabajar con la población de la localidad para la generación de iniciativas. De acuerdo a esta teoría las ““estrategias cuya base es la comunidad” están asociadas con un nuevo, más sostenible paradigma de DEL que enfatiza la importancia de trabajar de manera directa con comunidades de bajos ingresos y sus organizaciones. La inversión es buena pero los beneficios no llegarán a quienes más los necesitan a menos que ellos sean participantes activos en el nuevo desarrollo con la capacidad de planear, monitorear y lograr mayores beneficios” (Bond 2005: 63). A diferencia de la propuesta de la OCDE se analiza asociaciones de productores donde los socios son responsables de la iniciativa, aunque ellos no pueden ser considerados como población de bajos recursos.

A pesar de lo anterior, con el objetivo de conocer la importancia de aspectos como la participación en la distribución de los beneficios del desarrollo local la presente investigación utilizó como herramienta de análisis la “Cadena Laboral” que permitió ver los beneficios socio económicos derivados de las asociaciones de productores a nivel de individuos así como el origen salarial de los trabajadores empleados por las asociaciones de productores. Es por ello que los resultados de la presente investigación tendrán contribuciones también en esta parte de la teoría sobre desarrollo local. En la siguiente sección haremos un recuento sobre las contribuciones que hemos ido identificando en estas últimas secciones de la investigación al marco teórico y conceptual.

4. Contribución de la investigación a la teoría de desarrollo local

Al inicio de este capítulo ubicamos la contribución de la investigación a la teoría moderna sobre desarrollo local. Lo anterior parecería estar acotando la contribución de la investigación al marco conceptual existente. Sin embargo, como hemos podido constatar en las últimas secciones, incluso la teoría de desarrollo local moderna es muy amplia. Debido a la gran cantidad de teorías que hemos analizando, en esta sección haremos un recuento de ellas de manera muy breve y ubicaremos específicamente las contribuciones que a lo largo de las secciones anteriores hemos mencionado serán las que realizará la presente investigación. La principal contribución de la investigación a la

teoría de desarrollo local como hemos mencionado se ubica en la tercera fase de la evolución de ésta o lo recién analizamos como teorías sobre desarrollo local moderno.

A lo largo de esta sección del primer capítulo analizamos la evolución de las teorías sobre desarrollo local que para fines prácticos se dividieron en tres fases como se muestra en la Tabla 1. La primera fase es antecedente a las teorías de desarrollo local modernas y se ubica entre los años de 1930 a 1960. En ella encontramos la Teoría de Desarrollo Regional y Comunitario y la Teoría de Localización. La segunda fase es considerada por algunos autores como el comienzo verdaderamente de la teoría sobre desarrollo local. Esta fase, ubicada a finales de la década de los sesenta está basada en el Marxismo. Finalmente, la tercera fase o las teorías sobre desarrollo local moderno se ubican de mediados de los setenta hasta la fecha.

La contribución de la presente investigación a la teoría se ubica en la tercera fase o lo que se conoce como teorías sobre desarrollo local moderno. Específicamente en cuatro aspectos. El primero es en relación con la importancia que atribuyen las teorías de desarrollo local moderno a la asociación entre actores; La segunda contribución a la teoría es en relación con la organización sistémica de estos actores. La tercera contribución tiene que ver con la innovación y la tecnología como factores críticos para el desarrollo y finalmente la cuarta contribución se relaciona con la manera en que están distribuidos los beneficios del desarrollo entre los individuos.

En cuanto al primer aspecto, como analizamos en la sección anterior, la teoría actualmente nos dice lo importante que es que los actores estén asociados para que haya desarrollo. Sin embargo, los resultados de esta investigación nos dirán más, nos dirán en primer lugar si el hecho de que estén asociados realmente tiene un impacto en el desarrollo y también nos dirán qué tipo de asociaciones tienen la mayor contribución en el desarrollo. En cuanto al segundo aspecto que analizamos, la presente investigación nos dirá si esta organización sistémica y esta innovación producen alguna diferencia en los niveles de desarrollo en el sector de plantas ornamentales. Para ello, se comparará asociaciones de productores que están organizados de manera sistémica e innovan con asociaciones de productores que no lo están.

Con respecto al tercer aspecto la teoría actualmente nos dice que altos niveles de innovación implican altos niveles de empleo e ingresos de los individuos empleados. Sin embargo, ¿realmente sucede esto a nivel de asociaciones de productores? Con el objetivo de contestar esta pregunta en la presente investigación no solamente se analizaron asociaciones de productores y el impacto sobre la población vinculada a

ellas, sino también el grado de innovación y desarrollo tecnológico que había en cada una para conocer si elementos como la innovación y la tecnología surgiendo de la asociación tienen también relación a nivel local con el desarrollo de los individuos vinculados directamente a estas empresas o asociaciones.

Tabla 1 Evolución de las Teorías sobre Desarrollo Local

	Teorías	Principales conceptos	Principales estrategias
Primera Fase ó Antecedentes Teóricos del Desarrollo Local 1930-1960	1. Teorías de Desarrollo Regional o comunitario Teoría de la Base Económica Teoría de Desarrollo Funcional 2. Teoría de Localización Teoría de Causación Acumulativa	1. Equiparación de lo local con un <i>espacio</i> Importancia de la inversión externa Contagio del crecimiento del centro a la periferia Desarrollo “desde arriba” 2. Reducción de costos Atracción de industrias Más empresas es igual a desarrollo	Llevadas a cabo por el gobierno: Exenciones fiscales Tierras baratas Tasas reducidas Premios financieros Construcción de infraestructura Agencias de entrenamiento nacional en la localidad
Segunda Fase Finales de década de los sesenta	1. Basadas en marcos teóricos Marxista	1. Énfasis en el aspecto social del desarrollo y la distribución de los beneficios 2. Crítica a modelos neoclásicos de desarrollo 3. Comienza a hablarse de desarrollo “desde abajo” o endogeneidad 4. El desarrollo focalizado no es desarrollo local	Llevadas a cabo por el gobierno y actores locales: Introducción de nuevas tecnologías Revitalización de la pequeña empresa Formación profesional y capacitación
Tercera Fase Desarrollo Local Moderno <i>Mediados de los setenta a la fecha</i>	Boisier (2005B) El desarrollo local como: 1. Una matriz de estructuras industriales diversas 2. Un proceso endógeno de cambio estructural 3. Empoderamiento de la sociedad local	Equiparación de lo local con territorio Desarrollo desde abajo ó endógeno Importancia de la asociación y de redes sistémicas para el desarrollo Importancia de impacto a sectores menos favorecidos de la población Empresas que generan empleos de calidad es igual a desarrollo	Llevadas a cabo por actores locales (no necesariamente el gobierno) Iniciativas de desarrollo local

Fuente: elaboración propia con base a la primera sección de este capítulo

Finalmente, con respecto al cuarto aspecto, algunas de las características distintivas de la teoría moderna sobre desarrollo local tienen que ver con la distribución de los recursos generados por las iniciativas de desarrollo local y con la participación de

actores locales en el desarrollo. Para poder hablar de desarrollo los beneficios derivados de la iniciativa tienen que llegar a los sectores menos beneficiados de la población y además, estos actores tienen que participar activamente en la promoción del desarrollo. La presente investigación realizará contribuciones en este sentido ya que la herramienta de análisis utilizada, la “Cadena Laboral” permite observar quién se vio más beneficiado no sólo por los empleos creados sino también por los sueldos pagados. Profundizaremos en este sentido en el capítulo metodológico.

En esta sección identificamos las cuatro principales contribuciones de la investigación a la teoría sobre desarrollo local. Hemos ubicado estas contribuciones en la tercera fase de la evolución teórica del desarrollo local o lo que en la tabla anterior está resaltado. Es aquí donde se ubican las iniciativas de desarrollo local y las asociaciones de productores que son objeto de estudio de la presente investigación. Como veremos a continuación, sin embargo, existen en la literatura una gran tipología sobre iniciativas de desarrollo local. Con el objeto de acotar el objeto de estudio de la presente investigación, la siguiente sección del primer capítulo se concentra en analizar los distintos tipos de iniciativas de desarrollo local en la literatura moderna así como al final de esta sección, específicamente las asociaciones de productores.

B. Iniciativas de desarrollo local

A lo largo de las secciones anteriores hemos mencionado que la investigación se ubica dentro del rubro del desarrollo local moderno. También hemos introducido brevemente el objeto de estudio, que son las de iniciativas de desarrollo local, específicamente las asociaciones de productores. Sin embargo, ¿Por qué surgen estas estrategias dentro del marco teórico del desarrollo local moderno? ¿Cómo surgen? ¿Qué son? y más importante ¿Qué buscan o promueven? En esta tercera sección contestaremos estas preguntas. En primer lugar analizaremos el surgimiento de estas iniciativas en la literatura, posteriormente identificaremos distintos objetivos que persiguen para después nombrar distintos tipos de iniciativas de desarrollo local, entre las que se encuentra nuestro objeto de estudio. Finalmente, terminaremos esta sección por profundizar específicamente en el marco conceptual de nuestro objeto de estudio: las asociaciones de productores.

1. Antecedentes

Como hemos ido señalando, las iniciativas de desarrollo local se ubican dentro de las estrategias modernas de promoción del desarrollo local. Su origen práctico sin embargo no se ubica en una época específica. Si pensamos la iniciativa en términos de asociación de actores con objetivos comunes, tanto en México como en el mundo ha habido durante cientos de años vínculos entre actores que se integran a raíz de objetivos o problemas comunes. En sentido teórico sin embargo, es posible ubicar el inicio de su conceptualización a la década de los ochenta, periodo de intensificación del proceso de globalización en el mundo. En esta sección analizaremos el contexto y los antecedentes que llevan al surgimiento de las iniciativas de desarrollo local como concepto.

La coincidencia temporal entre la intensificación del proceso de globalización y el surgimiento de las iniciativas de desarrollo local como concepto es resultado de lo que Bell (1987) se refiere como la dinámica localismo-globalización. De acuerdo a Bell, con el proceso de globalización: El Estado-nación es demasiado pequeño para los grandes problemas de la vida y demasiado grande para los pequeños problemas de cada día (Brugué y Gomà 1998: 118). Los problemas económicos de desempleo y desigualdad entre localidades durante la década de los ochenta, aunados a una nueva forma de producción, cambiaron la concepción sobre “el papel que deben jugar [los territorios] en la promoción económica de sus comunidades” (Brugué y Gomà 1998: 117). Es por ello que se dice que durante esta década “el mundo occidental redescubrió el ámbito local” (Brugué y Gomà 1998: 117).

Albuquerque (2008) coincide con Brugué y Gomà y sostiene que “el análisis de las vinculaciones entre los procesos de descentralización y la emergencia de iniciativas de desarrollo económico local muestra que estas últimas han ido surgiendo por la tensión que establece la necesaria adaptación a las exigencias de la crisis y reestructuración económica internacional” (Albuquerque 2008: 21). La globalización, “en el campo de las actividades que requieren economías de escala favorece las fusiones, el gigantismo, la concentración y la homogeneización. [Sin embargo], en el campo de las actividades que requieren economías de diferenciación favorece la pequeña escala, la producción flexible y en red, la localización múltiple y el anclaje territorial. Es en este último sentido que se abre un espacio importante para el desarrollo local en la globalización” (Boisier 2005b: 52). Como analizamos en la primera sección de este capítulo, actualmente, hay una importancia creciente de las economías basadas en la diferenciación y calidad de los productos, derivado de la segmentación de la

demanda (Albuquerque 2005b: 106). Sin embargo, como también habíamos mencionado, la capacidad para generar productos de calidad y con diferenciación a nivel local depende en gran medida del capital humano, físico, tecnológico, social y cultural del territorio así como de la manera en la que logran integrarse a través de sus actores.

Estas capacidades están condicionadas a la descentralización de facultades políticas y fiscales que brinden a la localidad la posibilidad de fomentarlas de manera que lo que se produzca sea único. La idea es que el producto no exista ni pueda ser producido en otra localidad. Es por ello que durante los ochenta la descentralización política y económica también cobró importancia, no solamente para avanzar en ciudadanía e inclusión social sino también en el área de desarrollo local. En los últimos años, se ha llegado al consenso de que la competitividad depende, no solamente de las empresas, de los equilibrios macroeconómicos y de políticas nacionales activas, sino de la capacidad de cada localidad para encarar su propio desarrollo a través de procesos de concertación público-social-privada. Para esto, es indispensable que las localidades cuenten con más autonomía (Finot 2005: 30). Como analizamos en la sección anterior, la concertación entre actores es una de las características distintivas de las iniciativas de desarrollo local. La descentralización como recién mencionamos es el condicionante obligado.

La descentralización y la globalización por ello resultan “tendencias interdependientes. Para competir exitosamente en una economía globalizada, los territorios necesitan cada vez más políticas que ayuden a construir y a explotar las capacidades endógenas (Boisier 2005b: 55). De acuerdo a Boisier (2005b), la única manera de construir estas capacidades es mediante la devolución de poderes políticos y económicos a las localidades que permitan fomentarlas. Bajo este contexto, de acuerdo a Glasmeier (2000) “en años recientes el concepto y estrategia de Desarrollo Económico Local (DEL) ha ganado amplia aceptación alrededor del mundo como una respuesta basada en lo local a los desafíos impuestos por la globalización, la descentralización, las crisis y oportunidades a nivel local” (Nel y Rogerson 2005: 1).

Albuquerque (2008) sin embargo reconoce, además del nuevo contexto económico otro factor que impulsa el surgimiento de iniciativas de desarrollo local: la apertura política. De acuerdo a Albuquerque “la tensión introducida por el propio desarrollo democrático y la elección directa de los responsables en los diferentes niveles territoriales de las administraciones públicas (municipalidades, provincias, regiones),

obliga a atender las demandas de la ciudadanía relacionadas con los temas básicos del desarrollo productivo y el empleo en cada ámbito territorial” (Albuquerque 2008: 22). Lo anterior tiene que ver no sólo con el proceso de descentralización sino también con una obligación por parte de los gobernantes de rendición de cuentas a sus gobernados.

En el caso de México en específico observamos detonantes similares para el surgimiento de iniciativas de desarrollo local durante la década de los ochenta. En primer lugar, es en esta década cuando en nuestro país da inicio el proceso de descentralización de funciones a los gobiernos subnacionales. En segundo lugar es en esta década también cuando el país vive una de las mayores crisis económicas en su historia. En tercer lugar observamos durante estos años las primeras luces en el impulso al proceso de democratización y en cuarto lugar es en esta década cuando el proceso de globalización se acentúa.

Con respecto a la crisis económica que vivió México en los ochenta hay quienes sostienen que uno de los precursores fue “el sólo impulso “desde arriba” de las estrategias de desarrollo” en un país con diferencias territoriales inmensas (Cabrero 2005: 148). Durante estos años además, la brecha de desigualdad económica entre regiones (norte-sur) comenzó a distinguirse con mayor claridad en parte como resultado del proceso de globalización. Esto último llevó al reconocimiento de los beneficios de integrar esquemas cooperativos entre actores para la formulación de estrategias de desarrollo a nivel local de manera formal, además del comienzo de intentos de conceptualización del término.

Como mencionamos al inicio de esta sección sin embargo, en México “las iniciativas de desarrollo regional relativamente autónomas no son nuevas. En las distintas etapas de la historia nacional, actores económicos y políticos han tratado de promover una agenda que favorezca los intereses locales y los procesos regionales de acumulación de capital” (García et. al 1998: 16). Podemos encontrar ejemplos de esto remontándonos cientos de años atrás “desde el surgimiento de cacicazgos políticos y económicos hasta la formación de grupos económicos regionales que operaban con una lógica de acumulación basada en la formación de redes locales de interacción económica y la explotación de recursos propios, sobre todo humanos y naturales (García et. al 1998: 16). Sin embargo, los intentos por definir lo que son las iniciativas de desarrollo local aún no han terminado, existiendo por lo mismo fuertes limitaciones teóricas para el concepto.

Especialistas clásicos en estos temas sostienen que “las iniciativas de desarrollo económico y empleo son un nuevo campo de conocimiento. Como tal, no hay reglas establecidas, ni una larga experiencia a la cual recurrir” (Blakely y Bradshaw 2002: xv). Brugué y Gòma coinciden con esta postura al sostener que este tipo de iniciativas son novedosas y que los antecedentes teóricos son escasos (Brugué y Gòma 1998: 120). Para Vázquez Barquero (2003) las iniciativas de desarrollo económico local son de generación espontánea ya que no fueron inducidas o promovidas desde las instancias centrales del Estado, que en ese momento estaban más preocupadas por atender a las exigencias de la estabilidad macroeconómica y la crisis de los sectores tradicionales (Albuquerque 2008: 21). Su espontaneidad sin embargo, lleva también a una falta de sistematización de estrategias que complica su definición y también su observación. Por ejemplo ¿qué buscan promover las iniciativas?

De acuerdo a Rogerson (2003) “a pesar de que los objetivos de las estrategias de desarrollo local al ser aplicadas en distintas partes del mundo comparten ciertas similitudes, hay diferentes énfasis, particularmente entre si la estrategia es pro-empresarial ó pro-variantes sobre pobreza” (Nel y Rogerson 2005: 5). A pesar de estas diferencias, existe una coincidencia conceptual significativa: la importancia de integrar distintos actores no necesariamente gubernamentales con el objetivo de solucionar problemas socioeconómicos en una localidad. Cabe destacar sin embargo que las diferencias son más significativas entre países desarrollados y no desarrollados.

“En el sur y en países desarrollados, el alivio a la pobreza es una política más significativa que en países de Europa Occidental o Norte América. Las estrategias de desarrollo local o estrategias de desarrollo de ciudades en el norte se enfocan más a resolver problemas derivados de la globalización, al emprendimiento, a intervenciones para promover el capital humano, apoyo empresarial y desarrollo dirigido hacia propiedades. En el Sur, Helmsing sostiene que el énfasis del desarrollo local tiende a centrarse en temas relacionados con desarrollo comunitario, desarrollo empresarial y desarrollo local” (Nel y Rogerson 2005: 5). Al observarse distintos objetivos en distintos países las iniciativas en el sentido de las estrategias que se siguen a nivel local son forzosamente diferentes también alrededor del mundo.

De acuerdo a Hambleton et. al, “a nivel internacional, el DEL encuentra expresión en una variedad de formas, incluyendo una promoción agresiva del lugar, desarrollo endógeno, emprendimiento urbano e intervenciones basadas en la comunidad, todas que se han convertido en características de la sociedad

contemporánea, la economía y la política” (Nel y Rogerson 2005: 1). En continentes como el Africano, un gobierno que promueve el desarrollo local es definido como “un gobierno que está comprometido a trabajar con los ciudadanos y grupos en la comunidad para encontrar maneras sustentables de lograr sus necesidades sociales, económicas y materiales e incrementar su calidad de vida” (Nel y Rogerson 2005: 6). A diferencia del continente, en países como Sudáfrica “el desarrollo local es una prerrogativa del gobierno local, dando poco reconocimiento o incentivos al apoyo de los frecuentemente criticados sectores privados, organismos internacionales y CBOs en el proceso de desarrollo” (Nel y Rogerson 2005: 7). En México por el contrario y en América Latina en general existe un amplio reconocimiento al sector privado como actor clave en este tipo de estrategias.

A pesar de las diferencias que hemos ubicado con otros países con respecto a qué actores deben participar activamente en las iniciativas así como en sus propósitos, hay dos coincidencias con el caso de México: las iniciativas surgen como consecuencia de la crisis económica de los ochenta y se dirigen a atacar los problemas fundamentales relacionados con ella: pobreza, desempleo, capacitación y educación y productividad principalmente. También pudimos ver en cuanto a actores que participan una coincidencia: actores locales. Sin embargo, aún no hemos analizado el aspecto práctico, es decir, qué tipos de iniciativas de desarrollo local son los que más se presentan.

En esta sección analizamos los antecedentes para el surgimiento de las iniciativas de desarrollo local. La literatura nos dice que hay una infinidad de propuestas. En la siguiente sección analizaremos algunas de ellas que han sido implementadas alrededor del mundo y delimitaremos específicamente la iniciativa en torno a la cual gira esta investigación: las asociaciones de productores. Analizar este tipo de iniciativa resulta relevante dados los propósitos de la investigación ya que entre sus objetivos está precisamente la contribución al empleo y el bienestar de la población.

2. Tipos de iniciativas de desarrollo local

En la sección anterior analizamos los antecedentes para el surgimiento de las iniciativas de desarrollo local así como sus principales objetivos que son en general sociales y económicos. Estos objetivos hacen que las iniciativas como objeto de estudio sean relevantes para la investigación. En esta sección, realizaremos una recopilación de distintas iniciativas de desarrollo local entre las que se incluye el objeto de estudio de la investigación: las asociaciones de productores. Con el propósito de simplificar el

análisis, las iniciativas analizadas en esta sección se dividen en dos grandes grupos: En un primer grupo se encuentran las iniciativas que integran tres grupos de actores: gobierno, sociedad civil y sector privado y en un segundo grupo, se encuentran iniciativas que integran únicamente dos grupos de actores: sociedad civil y sector privado. Las asociaciones de productores que componen los estudios de caso de esta investigación se ubican dentro del segundo grupo, es decir, integran únicamente a la sociedad civil y al sector privado.

La contribución a la teoría que se extrae de esta sección se da en dos sentidos: el primero, con respecto a la literatura sobre iniciativas de desarrollo local, específicamente asociaciones de productores en las que el gobierno no es necesariamente un actor y su contribución específica al desarrollo. Con respecto al objetivo general de esta investigación, la contribución tiene que ver con un análisis a profundidad sobre este tipo de iniciativas y su posibilidad de representar realmente caminos para combatir algunos de los problemas económicos más importantes actualmente en México: el desempleo y el bienestar de la población. Esto sin embargo sólo se puede observar relacionando las asociaciones de productores bajo estudio con esta lupa y los resultados sobre desarrollo económico local que nos arroja la herramienta de la Cadena Laboral. Profundizaremos en esto sin embargo en el capítulo metodológico.

Como pudimos ver, “el problema de estudiar la gestión del desarrollo local a partir del análisis de las iniciativas es la dificultad para establecer las fronteras de este objeto de estudio” (García et. al 1998: 30). Por ello, hemos decidido delimitarlo por los actores que componen la iniciativa así como por los distintos objetivos que se propone cada tipo de iniciativa. Comenzaremos esta sección definiendo las iniciativas de desarrollo local de acuerdo al primer grupo de autores, aquellos que consideran a las iniciativas de desarrollo local como acuerdos entre tres actores: gobierno, sociedad civil y sector privado. En este primer grupo tenemos a Blakely y Bradshaw (2002), a Barreiro (1998), Casanova (2004) y Brugué y Gomà (1998) entre otros.

Blakely y Bradshaw (2002) definen las iniciativas de desarrollo económico local como “actos deliberados llevados a cabo por el gobierno, las empresas, los sindicatos y grupos comunitarios (usualmente en acuerdo mutuo) para obtener resultados económicos y de empleo en un área geográfica designada” (Blakely y Bradshaw 2002: xvii). Para Barreiro (1998) el desarrollo económico local depende del sector privado y del sector público, así como de las diversas funciones del gobierno municipal, las cuales

deben ser reinterpretadas y reorganizadas en función de los efectos que producen en el desarrollo económico (Barreiro 1998: 155). De lo anterior es importante resaltar que para ambos autores los objetivos son económicos.

La posición de Casanova (2004) es similar, ya que explica que “la sustitución del término “políticas” por el de “estrategias” no es antojadiza. Ello se vincula al proceso de revisión de aquellas concepciones que, históricamente, identificaron a las políticas públicas con un campo donde la prerrogativa e incluso hasta el monopolio de la acción, radicaba en el aparato estatal, las más de las veces central. En el nuevo enfoque, en cambio, la acción pública estatal se articula con la iniciativa, recursos y capacidades de los actores sociales y privados, redibujando lo que se considera como el espacio de “lo público” (Casanova 2004: 27). Como pudimos ver, dentro de este grupo teórico las iniciativas no pueden conformarse sin la participación del gobierno aunque cabe resaltar que su papel como protagonista en la estrategia se ve mermado. Como sostiene Casanova (2004) no es coincidencia que deje de hablarse de políticas para comenzar a referirse a estrategias. A continuación analizaremos algunos ejemplos de estas iniciativas implementadas alrededor del mundo.

España es un país que es cita obligada al hablar sobre iniciativas de desarrollo local. Este país sin embargo no ha implementado siempre el mismo tipo de estrategias. España transitó de las ILE (Iniciativas Locales de Empleo), que confiaban en la “mano invisible” del Estado como la fuente que iba a solucionar los temas del empleo (empleos de emergencia, formación, etc.). Posteriormente pasó a las IDE (Iniciativas Locales de Desarrollo Empresarial) que confiaban en la “mano invisible” del mercado, y allí se priorizaron fuertemente los programas de fomento de las PYMES. Finalmente, se llegó a IDL (Iniciativas de Desarrollo Local) que sostienen que el camino es la construcción de políticas integrales que articulen el Estado, el Mercado y los Actores” (Gallichio 2003: 9). En España el objetivo es también económico: solucionar problemas económicos de empleo, pero el camino para lograrlo se ha ido reconfigurando en cuanto a la participación de actores hasta llegar a la propuesta moderna en la que necesariamente debe intervenir el Estado, el sector privado y los actores interesados.

De acuerdo a Brugué y Gomà los dos objetivos fundamentales de las IDE son “en primer lugar, potenciar las ventajas locales destinadas a favorecer la instalación de nuevas empresas en el territorio, a mantener las ya existentes y, como consecuencia de lo anterior, a fomentar la riqueza y la ocupación en el territorio. Y, en segundo lugar, utilizar los recursos humanos, sociales, institucionales y territoriales para construir un

modelo de crecimiento autónomo” (Brugué y Gomà 1998: 126). La diferencia entre esta propuesta y las antecesoras al desarrollo local moderno que analizamos en la primera sección de este capítulo es que a pesar de que también se busca atraer inversión externa en la iniciativa de desarrollo local moderna como la recién analizada se enfatiza que debe haber a su vez un modelo de crecimiento endógeno autónomo, que no deja a la localidad totalmente a expensas del exterior.

Dentro de esta perspectiva tenemos tres tipos de iniciativas identificadas por Brugué y Gomà (1998):

- 1) Las iniciativas locales de ocupación (ILO), cuyos focos de actuación se concentran en: la creación de puestos de trabajo; la creación de pequeñas empresas de carácter individual o comunitario; la promoción de redes de ayuda mutua; la formación orientada a la reinserción laboral; y la lucha contra la marginación social
- 2) Las iniciativas de promoción empresarial (IPE), representaron la introducción de planteamientos más promocionales y relacionales...En cuanto a su articulación práctica, la prioridad de las IPE es la creación de empresas
- 3) Las iniciativas de desarrollo económico (IDE) representan, en primer lugar, la voluntad de combinar las ILO y las IPE y, en segundo lugar, la introducción de una nueva preocupación por la mejora de las condiciones y el entorno socioeconómico local desde una perspectiva estratégica (Brugué y Gomà 1998: 125-126).

De las estrategias mencionadas por Brugué y Gomà (1998) es importante resaltar que una vez más se observan objetivos económicos como la creación de empresas y empleo coincidiendo con las posturas de Blakely y Bradshaw (2002), Barreiro (1998) y Casanova (2004). Una postura similar en cuanto a los objetivos que persiguen las iniciativas de desarrollo local es la de Gallichio (2003). Para este autor, los principales programas de desarrollo económico local (DEL) son los que se refieren a la dinamización empresarial (fortalecer y atraer empresas), el fomento del empleo (políticas activas de empleo) y el asociativismo municipal (búsqueda de escalas productivas desde el territorio) (Gallichio 2003: 6). De nuevo encontramos entre los objetivos que buscan estas iniciativas el fomento al sector empresarial y la creación de empleos. Se agrega sin embargo una diferencia con respecto a los autores anteriores, la consideración de asociaciones entre municipios como una propuesta de estrategias de desarrollo local.

Otra de las clasificaciones sobre iniciativas de desarrollo local es la de Coffey y Polèse. De acuerdo a estos autores, hay tres opciones de política para el desarrollo local:

1. La primera tiene que ver con financiamiento y se dirige a los pequeños empresarios. Esta política está diseñada para suplirles el capital de riesgo que el mercado les niega. Ejemplos de vehículos de implementación de esta política son bancos locales, préstamos preferenciales, concesiones
2. La segunda política tiene que ver con información. En principio se dirige a la población en su totalidad con la esperanza de lograr contacto con emprendedores potenciales. Los vehículos de implementación son entrenamiento profesional, becas, ayudas a la educación, tecnologías modernas para la transmisión de información
3. La tercera opción es –animación social- esta es la más general e incluye entre sus vehículos de implementación organizaciones de desarrollo local (Coffey y Polèse 1985: 90). En los tres tipos de iniciativas anteriores el gobierno actúa como dirigente de las políticas pero con el énfasis de fortalecer el sector empresarial.

Otra clasificación que entra dentro del rubro de actores gobierno-empresarios-sociedad civil es la de Cárdenas (2002). Para este autor, existen distintas estrategias de desarrollo local: “en la instancia económica, se apoya en los modelos de “desarrollo desde abajo”, basado en la conformación de unidades productivas pequeñas y medianas” (Cárdenas 2002: 59). Cárdenas sin embargo también agrega como un tipo de iniciativa dentro de la instancia jurídico-política “la generación de autonomías locales a través de procesos de descentralización. Se promueve la democratización y la participación social. A las sociedades locales y regionales les concierne un papel más activo en la toma de decisiones y un control más directo de sus representantes. El rol del gobierno local debe ser, fundamentalmente, el de un facilitador, eficiente, eficaz y efectivo del desarrollo local” (Cárdenas 2002: 59). Al igual que en los ejemplos de iniciativas anteriormente analizados, para Cárdenas el gobierno tiene un rol como facilitador de estrategias empresariales más no un papel protagónico. Sin embargo, a diferencia de las propuestas anteriores que enfatizaban objetivos económicos, para Cárdenas los objetivos tienen mayor relación con aspectos como la participación ciudadana.

A continuación analizaremos las iniciativas correspondientes al segundo grupo, aquellas en las que el gobierno no necesariamente debe intervenir y consideran fundamental únicamente la participación de dos actores: la sociedad civil y el sector privado. Dentro de este grupo se encuentra el objeto de estudio de la presente investigación. Los autores que entran dentro de este grupo son Stöhr (1981), Vázquez Barquero (2001, 2005, 2008), Albuquerque (2004), Bennet y Krebs, Gunn y Gunn

(1991), García et. al entre otros. Cabe aclarar que el hecho de que este grupo considera que el gobierno no es necesariamente un actor que debe estar presente en las iniciativas no implica que pueda ubicarse a este tipo de estrategias dentro de las propuestas de la economía neoclásica. Las iniciativas son una propuesta adicional para el desarrollo que reconoce que los actores locales pueden tener “iniciativa” y fomentarlo pero que dadas los problemas socioeconómicos actuales el gobierno debe necesariamente también seguir haciendo lo suyo para promoverlo.

Comenzamos con el primer autor. De acuerdo a Stöhr (1981), las iniciativas de desarrollo “conceden un papel predominante a las empresas, organizaciones, instituciones locales y a la propia sociedad civil en los procesos de crecimiento y cambio estructural” (Vázquez Barquero 2001: 22). Es decir, el gobierno no interviene como actor activo en la iniciativa. La creación de este tipo de iniciativas parte de que “las localidades y territorios tienen un conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) y de economías de escala no explotadas, que constituyen su potencial de desarrollo” (Vázquez Barquero 2005: 34). Potenciar este desarrollo depende de la conjunción de estos actores locales.

De acuerdo a Albuquerque, la iniciativa de desarrollo económico debe ser capaz de “endogeneizar los efectos favorables derivados de la existencia de redes de subcontratación de proveedores locales, así como de nuevos emprendimientos productivos o de empleo relacionados con esas actividades dinámicas” (Albuquerque 2001: 13). Sobre la misma línea, Vázquez Barquero agrega que las IDE buscan “la constitución en un territorio de un sistema local productivo, formado por varias pequeñas y medianas empresas especializadas en la fabricación de un producto, [lo cual] favorece los intercambios en mercados múltiples, que permite el surgimiento de economías de escala externas a las empresas pero internas al sistema productivo local, y la reducción de los costes de transacción” (Vázquez Barquero 2001: 24). Lo anterior implica en términos simples la creación de nuevas empresas cuyo origen sea la localidad y que estén integradas como una red de productores y proveedores.

Vázquez Barquero sostiene que “la configuración del modelo de producción mediante una red de empresas es la columna vertebral de los sistemas productivos locales” (Vázquez Barquero 2001: 24). Una iniciativa de desarrollo económico es un “proceso de desarrollo económico que se caracteriza por la organización sistémica de las unidades de producción, con el fin de favorecer la competitividad de las empresas locales en los mercados nacionales e internacionales. La organización del sistema

productivo local en forma de redes de empresas propicia la generación de economías de escala y la reducción de los costes de transacción y, por lo tanto, permite rendimientos crecientes y crecimiento económico” (Vázquez Barquero 2001: 21). Como analizamos en la primera sección de este capítulo, una de las cuestiones en las que contribuiremos en la teoría es precisamente con respecto a esto. Observaremos la diferencia entre asociaciones de productores organizadas en forma sistemática versus asociaciones de productores que no lo están. Si la teoría es correcta, las asociaciones de productores organizadas de manera sistemática deben tener una mayor contribución al desarrollo. Una de las posibles explicaciones a lo anterior es como sostiene Vázquez Barquero (2001) que cuando los actores locales no están asociados resulta más difícil invertir en esquemas como los anteriores que en teoría son los que permiten generar rendimientos que producen crecimiento económico.

De acuerdo a Albuquerque (2004) estas iniciativas surgen como resultado de ejercicios de adaptación flexible a las nuevas y mayores exigencias y dificultades de la reestructuración o ajuste estructural, y se caracterizan por el intento decidido de buscar un mayor aprovechamiento de los recursos endógenos a través de la mejor articulación en red de los diferentes actores socioeconómicos locales (empresas, universidades, municipalidades, centros tecnológicos, entidades de consultoría, entidades financieras, etc.), a fin de incorporar mayores contenidos de “intangibles” en el valor agregado de conocimientos concretos en la actividad productiva y la gestión empresarial, ya sea mediante la mejor vinculación entre los sistemas de educación y capacitación de recursos humanos con el perfil del sistema productivo local, la mejora de la comercialización, la incorporación de diseño y calidad en los productos, etc (Albuquerque 2004: 37).

En algunos casos estas iniciativas innovadoras descansan en redes de pequeñas y medianas empresas, pero en otras ocasiones suelen coexistir con la presencia de grandes empresas, las cuales pueden subcontratar localmente algunas actividades sustantivas de la base económica y mercado de trabajo local. Tampoco faltan situaciones donde la lógica funcional y sectorial de la gran empresa domina toda la escena, imponiendo su propio ritmo al conjunto de la economía local, o bien se sitúa en ella a modo de “enclave”, con limitados o reducidos efectos de difusión tecnológica o de empleo hacia el resto de las actividades económicas locales (Albuquerque 2004: 38). En el caso de la presente investigación el análisis se centra en estas redes de pequeñas empresas

(asociaciones de productores agrícolas) y su contribución al empleo, ingresos y bienestar de los individuos.

A continuación analizaremos algunas iniciativas que identifican Bennet y Krebs. Bennett y Krebs distinguen ocho modelos o tipologías:

1) Las *iniciativas empresariales de desarrollo económico*: una empresa privada que, utilizando sus propios recursos, diseña una estrategia de desarrollo destinada, normalmente, a reubicar excedentes laborales o a reutilizar terrenos industriales en desuso.

2) Los *vínculos estratégicos entre empresas*: iniciativas que resultan del acuerdo entre varias empresas y que se caracterizan por compartir un objetivo específico (por ejemplo, intercambiar tecnología) y que, en la mayoría de los casos, se relacionan contractualmente.

3) Los *partenariados de desarrollo económico*: iniciativas controladas por una empresa privada, pero que cuentan con la colaboración de otros actores tanto públicos como privados.

4) Las *agencias de promoción*: aparecen cuando las empresas delegan su actividad de desarrollo económico a un organismo que se mantiene vinculado a la casa matriz pero con cierta autonomía de actuación

5) Los *representantes empresariales y otros órganos colectivos*: el desarrollo económico incorpora a empresas diversas y presenta unos objetivos más amplios (el ejemplo paradigmático son las cámaras de comercio)

6) Las *iniciativas lideradas por el sector público*: estas actuaciones, aunque respaldadas por actores diversos, son lideradas por las autoridades locales, que son los responsables de definir los objetivos, ofrecer financiación y vigilar su puesta en marcha

7) Las *agencias de desarrollo*: se trata de entes públicos, pero que, a diferencia del caso anterior, presentan objetivos más concretos, están dirigidos desde una organización específica dotada de cierta autonomía, y el sector privado participa más activamente en su coordinación y financiación

8) Los *comités emprendedores*: se estructuran a partir de un acuerdo de colaboración entre el ayuntamiento y empresas de nuevo cuño que requieren ayuda pública para iniciar su actividad (Brugué y Gomà 1998: 123).

En las iniciativas recién mencionadas hay un énfasis en el papel que juega el sector privado para el desarrollo económico pero también haya algunas iniciativas en las que se considera el papel del gobierno para esta promoción a través del apoyo a las

empresas y a través de ellas al crecimiento económico. Una crítica sin embargo a las iniciativas propuestas por Bennet y Krebs es que parecería que se acercan a esquemas económicos neoclásicos. Pareciera que suponen que al lograrse crecimiento necesariamente también se va a dar desarrollo cuando sabemos que esto no ocurre así. Por ello, es necesario tener cuidado con las iniciativas propuestas por estos autores.

Otro grupo de iniciativas que entran dentro de la perspectiva de actores locales en las que no necesariamente se incluye el gobierno es la de Gunn y Gunn (1991). Para ellos, existen múltiples iniciativas que pueden contribuir al desarrollo de una comunidad y se les puede clasificar en dos tipos: instituciones que contribuyen a facilitar el acceso a capital e instituciones creadoras de activos locales para el desarrollo (García et. al 1998: 78). En el primer grupo se incluyen “las uniones de crédito, las cajas populares, los fondos de préstamo de desarrollo comunitario, los bancos de desarrollo, las fundaciones y las organizaciones filantrópicas. El segundo corresponde a aquellas instituciones que pueden atraer los recursos a la comunidad, mantenerlos ahí y facilitar el control democrático de los mismos, e incluye corporaciones sin fines de lucro que pueden operar sistemas regionales como salud, recreación o educación, corporaciones de desarrollo comunitario, consejos comunitarios de tenencia de tierra, fondos de pensiones y cooperativas de consumo o de producción” (García et. al 1998: 85). Podemos incluir dentro de esta clasificación teórica del desarrollo estrategias como las “community development trusts and worker — o empresas controladas por la comunidad (ej. Cajas de créditos o corporaciones de desarrollo)” (Bond 2005: 63).

La propuesta anterior resulta interesante para la presente investigación por dos razones, la primera es que a pesar de que se busca atraer inversión, la inversión proviene de corporaciones sin fines de lucro. Esto resulta distinto a las propuestas de desarrollo regional analizadas en la primera sección de este capítulo donde el objetivo era atraer empresas con fines de lucro. La propuesta también resulta interesante ya que propone crear instituciones intermedias que otorguen financiamiento a proyectos productivos lo cual permite a los actores locales ser partícipes de su propio desarrollo.

Por otra parte, de acuerdo a Márquez (2002) las principales colectividades para impulsar el desarrollo rural en España son: Organizaciones y agrupaciones de productores agrarios, grupos de acción local, grupos de desarrollo rural, centros de desarrollo rural, unidades de promoción económica, mancomunidades de municipios, consorcios que se constituyen a partir de corporaciones locales, sociedades mercantiles, redes de desarrollo rural, asociaciones de desarrollo rural para el fomento del empleo

(Márquez 2002: 65) entre otras. El trabajo de Márquez es importante en este tema ya que España es un país pionero en cuanto a temas de desarrollo local. Las asociaciones y agrupaciones de productores agrarios son una de las principales colectividades utilizadas en ese país para impulsarlo.

Finalmente, a continuación analizaremos las iniciativas propuestas por García et. al (1998) y Alburquerque (2008). La clasificación de García et. al es relevante para la presente investigación ya que se refiere al caso específico de México e identifica a las asociaciones de productores como una de las iniciativas principales en nuestro país. El trabajo de Alburquerque (2008) por su parte, permite identificar las características distintivas de las asociaciones de productores que permitieron seleccionar los estudios de caso contraste en esta investigación.

Para García et. al, las iniciativas locales de desarrollo se definen como “la combinación de una o más acciones que se concretan en proyectos específicos basados en el uso de recursos locales y tienen por objeto contribuir a elevar los niveles de bienestar e incrementar las oportunidades de desarrollo de una comunidad” (García et. al 1998: 42). Bajo esta perspectiva, “las iniciativas locales son una forma de responder a las manifestaciones negativas del desarrollo. Las iniciativas se distinguen de respuestas tales como los proyectos específicos y las estrategias de desarrollo por el nivel de cooperación entre actores y de intervención del Estado o de instituciones multinacionales promotoras del desarrollo. Mientras que las estrategias son paquetes de políticas que promueve principalmente el Estado y los proyectos son acciones independientes promovidas sobre todo por intereses privados con objetivos concretos, las iniciativas conllevan la cooperación de actores locales y no dependen necesariamente de la intervención del Estado” (García et. al 1998: 47). De acuerdo a estos autores las iniciativas pueden clasificarse en las siguientes:

- a) proyectos de inversión o coinversión pública o privada
- b) asociaciones y organizaciones de productores o de otra índole que tengan entre sus objetivos el interés de participar activamente en acciones que impacten el desarrollo de la región.**
- c) políticas y reglamentos que pretendan facilitar los procesos de toma de decisiones y mejorar las condiciones de vida de las regiones” (García et. al 1998: 30-31).

La clasificación anterior es clave en este estudio ya que fue utilizada en el cuestionario que se entregó a funcionarios de la Secretaría de Desarrollo Económico y la Secretaría de Desarrollo Agropecuario del Estado de Morelos. En este cuestionario,

que contestaron todos los directores de cada Secretaría, se les pidió a los funcionarios que identificaran iniciativas de desarrollo local que conocieran en Morelos que entraran dentro de algunos de los rubros de esta clasificación. Como veremos en el apartado metodológico, las asociaciones de productores tuvieron predominio sobre los demás tipos de iniciativas. Los resultados de estas encuestas por un lado confirman la clasificación de García et. al para el caso de Morelos y por otro, nos permiten identificar a las asociaciones de productores como la clasificación en la que se concentrará esta investigación. Profundizaremos más sobre esto en el capítulo metodológico.

Cabe destacar sin embargo, que a diferencia de lo que establecen García et. al como objetivos de una iniciativa de desarrollo local, en la presente investigación observaremos si estas asociaciones de productores impactan en el desarrollo de la región. Se difiere con estos autores en el sentido de que pareciera que todas las asociaciones de productores que tienen como objetivo el desarrollo de la región lo logran. En esta investigación se parte en primer lugar, de que no todas las asociaciones de productores tienen este objetivo pero por su organización pueden terminar por lograrlo, lo cual es una de las hipótesis. Para ello observaremos distintos tipos de asociaciones de productores y veremos cuáles tienen impacto en el desarrollo local y cuáles no.

¿Qué caracteriza a estas iniciativas de desarrollo local? De acuerdo a Albuquerque (2008) “entre los elementos básicos que permiten definir las iniciativas de desarrollo económico local o que constituyen sus pilares resalta, en primer lugar, la importancia de la movilización y participación de los actores locales. Esto supone la construcción de ese *capital social* territorial, lo cual, a su vez, requiere el fomento de la cultura emprendedora, alejada de la lógica dependiente de las subvenciones” (Albuquerque 2008: 23). Para Albuquerque, al igual que para García et. al, los actores locales pueden ser públicos, privados o mixtos. Esto es resultado de la concertación entre ambos. Los principales actores públicos locales son las autoridades subnacionales (municipales y provinciales) que están al frente de las administraciones territoriales.

Otros actores públicos relevantes pueden ser las universidades y liceos técnicos, centros de extensión tecnológica, institutos de capacitación y empresas de consultoría empresarial, entidades financieras públicas, entre otros. En cuanto a actores privados hay que señalar las asociaciones y cámaras de empresarios, entidades financieras privadas, cooperativas de trabajadores y campesinos, sindicatos, centros de capacitación y universidades privadas, organizaciones no gubernamentales, y otros (Albuquerque

2004: 53). Precisamente Albuquerque se aleja de la concepción del gobierno como participe regular en el surgimiento de las asociaciones de productores. El gobierno es un actor que puede participar pero no siempre lo hace.

En el caso de la presente investigación, en todos los estudios de caso bajo estudio fueron los actores del sector privado quienes se movilizaron para asociarse en respuesta a los problemas que la globalización estaba provocando en su sector económico. Por ello, se unieron en asociaciones de productores. En algunos casos posteriormente el gobierno, al ver que ya estaban organizados, intervino con recursos financieros, pero no en todos.

Como pudimos ver en esta sección hay distintos tipos de iniciativas de desarrollo local. Por un lado están aquellas iniciativas en las que necesariamente interviene el gobierno, y por otro lado, aquellas en las que se concentra esta investigación, iniciativas en las que participan actores locales pero el gobierno no es necesariamente uno de los actores. También pudimos ver que para el caso de México las asociaciones de productores son una de las iniciativas que está incluida en las clasificaciones que realiza García et. al. (1998). La clasificación de García et. al fue la base para la selección de nuestros estudios de caso ya que se utilizó su tipología en los cuestionarios que se entregaron a los funcionarios públicos a quienes se entrevistó. Los resultados de estos cuestionarios confirman la tipología que realizan García et. al para el caso específico de Morelos. En términos generales sin embargo, el análisis de esta sección permitió acotar el objeto de estudio. Sin embargo, aún es necesario profundizar con respecto a este tipo de iniciativa específicamente. En la siguiente sección analizaremos únicamente las asociaciones de productores y sus principales ejes de análisis.

3. Asociaciones de productores

En la sección anterior pudimos ver los distintos tipos de iniciativas de desarrollo local que hay en la literatura así como una clasificación para el caso específico de México que nos permitió delimitar el objeto de estudio. A pesar de ello, por razones analíticas, también es necesario profundizar específicamente en lo que son las asociaciones de productores, cómo están organizadas, cómo se originan y los propósitos que persiguen. Como veremos en esta sección las asociaciones de productores no siempre tienen propósitos relacionados con el desarrollo local. Sin embargo, ¿esto quiere decir que no son iniciativas de desarrollo local a pesar de que contribuyen al desarrollo? Abordaremos las cuestiones anteriores en esta sección.

Una de las razones por las que surgen las asociaciones de productores es para sumar esfuerzos que permiten realizar acciones para el desarrollo que de lo contrario no podrían llevarse a cabo. De acuerdo a Albuquerque (2004), la constitución de redes asociativas es un método fundamental para movilizar diversos actores en favor de una estrategia de desarrollo o en el diseño de la misma. Los socios y colaboradores pueden contribuir a cofinanciar o aportar recursos al proyecto común, de acuerdo al *principio de adicionalidad*, que implica compromisos concretos de cada socio, suscritos en contratos. Este principio permite incrementar el esfuerzo aislado de los actores territoriales, aumentar el volumen de recursos comprometidos y, en suma, ampliar las posibilidades del conjunto (Albuquerque 2004: 62).

En los estudios de caso analizados para esta investigación tenemos asociaciones de productores de plantas ornamentales que están comprometidas por contratos escritos y dados de alta ante instancias legales. Algunas de las asociaciones de productores son pequeñas y están formadas por únicamente nueve socios, como es el caso de Plántulas de Tetela. Sin embargo, también tenemos estudios de caso compuestos por ochenta y siete socios, como es el caso de CONAPLOR. Con respecto a la afirmación de Albuquerque, se confirma para el caso específico de Morelos que éstas surgen por razones a las que el autor se refiere como *adicionalidad*. En las entrevistas realizadas a los socios de las asociaciones que conforman los estudios de caso identifican como el trabajo colectivo versus el trabajo aislado permite una mayor cantidad de recursos que repercute de manera positiva en sus proyectos a largo plazo. Esta es según los socios de CONAPLOR una de las razones por las que se integran.

Las asociaciones de productores pueden organizarse de diversas maneras. De acuerdo con Nadvi (1999), la acción conjunta entre las empresas puede ser de tres tipos:

- Acción conjunta dentro de vinculaciones verticales: incluyendo lazos hacia atrás con proveedores y subcontratistas y lazos hacia delante con comerciantes y compradores.
- Acción conjunta dentro de vinculaciones horizontales entre dos o más productores locales. Esto puede incluir la comercialización conjunta de productos, la compra conjunta de insumos, compartir pedidos, uso en común de equipo especializado, desarrollo conjunto de productos e intercambio de conocimientos prácticos (know-how) y de información sobre el mercado.
- Acción conjunta dentro de vinculaciones horizontales multilaterales entre muchos productores locales, especialmente mediante organizaciones de toda la

concentración empresarial. Esto incluye cooperación en asociaciones empresariales y centros de servicios para el desarrollo empresarial.(Pietrobelli y Rabelotti 2005: 6)

En los estudios de caso de esta investigación las asociaciones de productores analizadas realizan una acción conjunta del segundo tipo, vinculaciones horizontales entre dos o más productores locales. De las cinco asociaciones de productores analizadas cuatro se unieron para la comercialización conjunta de sus productos: CONAPLOR, Floracuautla, Floresser y Ornamentales de Cuautla y solamente una se unió integrando producción y comercialización: Plántulas de Tetela. La comercialización sin embargo es normalmente una de las formas más aceptadas de cooperación horizontal. Pudimos comprobar esto al realizar el trabajo de campo de la presente investigación. De la lista de asociaciones de productores del sector ornamental en el estado de Morelos únicamente dos de estas asociaciones producen y comercializan. Las demás asociaciones tienen fines relacionados con la comercialización o la promoción.

Con respecto a las asociaciones de productores con fines de comercialización: las intervenciones en este sentido están orientadas a la promoción de vínculos con los mercados ya que proporcionan información sobre el potencial de los mismos y promueven los productos locales en esos mercados, especialmente mediante la participación en ferias comerciales (Pietrobelli y Rabelotti 2005: 64). En el caso de las comercializadoras del Estado de Morelos su formación tiene que ver sí en parte con esta promoción sin embargo también con el objetivo de hacer el producto sea más accesible para los compradores ya que la mayoría de los productores están localizados fuera de la zona urbana. Veremos esto en un momento.

En la Figura 1 podemos observar como de acuerdo a Albuquerque (2004) las redes de cooperación empresarial son identificadas como uno de los ámbitos principales de actuación de las iniciativas locales de desarrollo así como también las redes de cooperación empresarial.

Figura 1: Ámbitos principales de actuación de las iniciativas de desarrollo local



(Albuquerque 2007: 56-67)

Como también podemos ver en la Figura 1, una de las razones por la que los actores en el caso de América Latina se integran es para comercializar su producción. Pudimos comprobar lo anterior con las asociaciones de productores del Estado de Morelos. Sin embargo, la literatura muestra que lo mismo sucede en otros países fuera de América Latina. De acuerdo a Evans “el factor más crítico que afecta la sostenibilidad y crecimiento de PMEs es la comercialización de sus servicios y productos (Evans 1995: 22). Además como mencionamos, en el sector que estamos analizando este punto es crucial.

¿Por qué se unen para comercializar su producción? De acuerdo a la teoría, el surgimiento de estas asociaciones tiene que ver con dos factores. El primero es que en este sector normalmente los “mercados locales [son] altamente competitivos, [por lo] que muchos compradores y vendedores intercambian pocas cantidades de bienes con un margen de ganancia muy reducida” (Evans 1995: 22). Otro factor es la distancia entre las zonas de producción y las zonas de comercialización. En el caso de Morelos el segundo factor es el más relevante ya que el crecimiento de las zonas urbanas ha llevado a los productores de plantas ornamentales a irse alejando de las urbes con el propósito de ampliar su producción. Ese alejamiento sin embargo provoca precisamente problemas de distancia como los que pretenden resolver las asociaciones de productores. “Muchas veces los precios del productor en el lugar de producción son bajos, mientras los precios en ciudades alejadas y grandes son elevados. Sin embargo,

⁴ I+D+I Investigación Desarrollo e innovación

los productores no tienen acceso a estos mercados más lejanos por falta de transportes o de información sobre las condiciones en esos mercados” (Evans 1995: 22). En los estudios de caso que analizamos en esta investigación cuatro de las cinco asociaciones de productores que analizamos se unen principalmente por esta razón.

Normalmente, la comercialización de productos agrícolas está en manos de comerciantes y exportadores del sector privado. Pero a veces existen cooperativas, ONGs y agencias del Ministerio de Agricultura que también están involucradas en la comercialización (Evans 1995: 22). En el caso de esta investigación se analizaron específicamente asociaciones de productores ornamentales en las que el gobierno no estaba involucrado de manera directa como socio de la empresa o asociación. Existen como hemos mencionado asociaciones en las que el gobierno es un actor clave, sin embargo, frecuentemente la comercialización de productos agrícolas está en manos de particulares, aspecto que también se observó para el caso de las asociaciones de productores del estado de Morelos.

Recordemos que “el propósito principal de una cooperativa productora es expandir la capacidad potencial de producción de una PME a través de asociaciones temporales con otros individuos o firmas pequeñas. Trabajando en cooperativa, los miembros individuales pueden buscar contratos o pedidos de (Evans 1995: 22) clientes potenciales de volúmenes más grandes de o que serían capaces de ofrecer individualmente” (Evans 1995: 23). El propósito de los empresarios al vincularse no es el desarrollo local. Es por ello que es importante resaltar que no todas las asociaciones de productores en teoría promueven el desarrollo local. Sin embargo, aunque el propósito no es este ¿hay asociaciones de productores cuyo objetivo no es tal y que contribuyen al desarrollo? Contestaremos esta pregunta en el tercer y cuarto capítulo.

Es importante resaltar que “la política de desarrollo local no responde a una visión de desarrollo integrado, ni las iniciativas locales obedecen a la lógica de las políticas redistributivas. Por el contrario, su objetivo es impulsar la creación y desarrollo de empresas en un mundo cada vez más integrado, lo que a largo plazo permite la creación de riqueza y empleo. Sin duda, cuando los resultados son positivos afectan favorablemente a la mejora de la equidad dentro de la economía local, pero no se trata de una política de bienestar en el sentido tradicional del término” (Vázquez Barquero 2008: 53). Esta postura por supuesto es sumamente controversial. En la presente investigación, con el objetivo de que a futuro las asociaciones de productores del sector apoyadas por el gobierno sí contribuyan al desarrollo local, observaremos qué

asociaciones de productores tienen incidencia positiva en el desarrollo local. También observamos, si como lo establece la teoría, las asociaciones tienen una incidencia mayor que las empresas que trabajan de manera independiente.

Cuando un gobierno decide apoyar con recursos financieros a una asociación de productores es porque espera que esta asociación tenga impacto en el desarrollo. En el caso de las asociaciones de productores ornamentales del estado de Morelos el gobierno invierte la mayor cantidad de recursos en la asociación de productores más grande o la que mayores socios tiene (CONAPLOR). Las razones por las que invierte más dinero en CONAPLOR tienen que ver con que al apoyar a CONAPLOR está apoyando a una mayor cantidad de actores, ya que es la asociación que más socios tiene. Además tiene que ver con el sector que está apoyando, es un sector económico importante para Morelos así como con potencial a futuro. Finalmente tiene también que ver con la cantidad de ingresos que genera. Al apoyar a una asociación con estas características se piensa que se está apoyando a una asociación que contribuye al desarrollo económico local.

Sin embargo, ¿estas características tienen alguna relación con el impacto de la asociación de productores en el desarrollo local? ¿Al apoyar a asociaciones más grandes el gobierno está fomentando el desarrollo? Como mencionamos, los estudios de caso de la presente investigación van desde nueve hasta ochenta y siete socios. Este rango en el tamaño de las asociaciones de productores bajo análisis nos permitirá comparar resultados de impacto en el desarrollo y ver si existe alguna relación. Lo anterior es una de las contribuciones de la presente investigación a la teoría y también para las políticas públicas en el sector de desarrollo agropecuario del estado de Morelos.

Como pudimos ver, las asociaciones de productores se unen con varios propósitos, en su mayoría relacionados con la comercialización. También pudimos ver sin embargo que en el caso de esta investigación uno de los estudios de caso se unió con el objetivo de producir y comercializar. A su vez, analizamos distintas formas en las que pueden organizarse las asociaciones de productores: vertical, horizontal y horizontal multilateral. Incluimos en esta sección la cuestión controversial sobre si las asociaciones promueven el desarrollo local de manera intencional o indirecta. Además, aclaramos que no todas las asociaciones de productores tienen como actor al gobierno y que para el caso de la presente investigación en ninguno de los estudios de caso el gobierno es un actor clave. El interés de la presente investigación es identificar aquellas asociaciones de productores que intencional o de manera indirecta promueven el desarrollo

económico local. Sin embargo, para afirmar que las asociaciones contribuyen o no al desarrollo local es necesario antes aclarar ¿qué es el desarrollo local? o ¿cómo mediremos el desarrollo local? y de esa manera extraer las variables que observaremos para su medición.

En la parte introductoria de este documento comentamos que uno de los grandes problemas en la literatura sobre desarrollo local es que debido a su amplitud cada investigador decide observar variables distintas a la hora de medirlo. Lo anterior provoca resultados distintos en cuanto a variables que no permiten sistematizar y comparar resultados para de esta manera consolidar la teoría al respecto. Es decir si se midiera lo mismo (con las mismas variables) se podrían comparar resultados de distintas investigaciones y contribuir a la teoría. Sin embargo, como cada investigador utiliza distintas variables para medirlo resulta difícil incorporar los resultados de distintas investigaciones en la teoría. Por ello, en la última sección de este capítulo analizaremos distintas definiciones sobre el término “desarrollo local”. Sin embargo, para que nuestros resultados no se pierdan en el limbo de investigaciones sobre este tema, identificaremos un aspecto específico del desarrollo local: el económico así como variables que están presentes en la mayoría de las definiciones “económicas” sobre desarrollo local para que los resultados que obtengamos sean representativos y puedan utilizarse a futuro.

C. Desarrollo económico local

1. Definiendo desarrollo económico local

El DEL es parte de una empresa mayor, es decir, el desarrollo local. Una manera de conceptualizar el desarrollo local es distinguir tres actividades esenciales: desarrollo económico, desarrollo social y desarrollo de la infraestructura física (Mayer-Stamer 2003: 143).

Definir desarrollo económico local es clave en la presente investigación ya que de la definición se extraen las variables a observar para medir el impacto de las asociaciones de productores. Lo anterior no es sencillo ya que al igual que como sucede con la conceptualización de las iniciativas de desarrollo local, con el término de desarrollo local tampoco hay una definición universalmente aceptada. Para acotar las definiciones, hemos decidido dividir las como lo hizo Mayer-Stamer (2003) en tres actividades esenciales: las económicas, las sociales y las de infraestructura física. En el caso de esta investigación interesa observar las variables económicas del desarrollo ya que como mencionamos, el interés es ahondar en caminos que permitan solucionar los

problemas de empleo e ingresos que hay en México actualmente. En esta sección analizaremos distintas definiciones de desarrollo local que enfatizan la parte social y económica con el objetivo de construir al final una definición sobre desarrollo económico local que incorpore las distintas propuestas que analizaremos y de esta manera comience a sistematizarse la evaluación del desarrollo local al menos en cuanto a los aspectos económicos.

La primera de las definiciones que analizaremos pertenece a la primera fase en la evolución de literatura sobre desarrollo local que analizamos en la primera sección de este capítulo. Robinson identifica esta conceptualización como: *la aproximación centrada en las corporaciones*. De acuerdo a esta definición, el desarrollo se enfoca en la creación y fortalecimiento de infraestructura urbana y la atracción de industrias (Blakely y Bradshaw 2002: 55). Recordemos que durante esta fase de la literatura uno de los condicionantes básicos para el desarrollo era la disminución de costos a nivel local de manera que la localidad fuera atractiva para la inversión foránea. Basados en esta aproximación más corporaciones es igual a más desarrollo. Sin embargo, como hemos ido analizando a lo largo del documento la contribución de la presente investigación es con respecto a las definiciones modernas sobre desarrollo local por lo que no retomaremos las variables que identifica Robinson en su *aproximación centrada en las corporaciones* como variables a observar para esta investigación.

Otra de las definiciones identificada por Robison es la *aproximación alternativa*, que define al desarrollo local como el impulso de actividades económicas para residentes locales en posición de desventaja (Blakely y Bradshaw 2002: 55). Esta definición entra dentro de la segunda fase de la literatura que analizamos en un inicio debido a su connotación más social sobre el desarrollo. Con base a esta perspectiva la medición del desarrollo debe centrarse en los individuos que se encuentran en una situación socioeconómica de desventaja con respecto del resto de la población. Para la presente investigación como ya habíamos mencionado se extrae de esta fase la importancia de analizar la distribución de los beneficios, quién se ve beneficiado por la iniciativa a nivel de individuos y no la observación de indicadores macro.

Otra definición es la de Buarque (1999) para quien “el desarrollo local es un proceso endógeno registrado en pequeñas unidades territoriales y asentamientos humanos capaz de promover el dinamismo económico y la mejoría en la calidad de vida de la población...El desarrollo local dentro de la globalización es una resultante directa de la capacidad de los actores y de la sociedad local para estructurarse y movilizarse con

base en sus potencialidades y en su matriz cultural, para definir, explorar sus prioridades y especificidades en la búsqueda de competitividad en un contexto de rápidas y profundas transformaciones” (Boisier 2005b: 52). Esta definición ya puede ubicarse dentro de la teoría moderna sobre desarrollo local. Vale la pena resaltar de la definición anterior, que el desarrollo debe ser capaz de manera endógena de dinamizar la economía y mejorar la calidad de vida de la población. Los indicadores para medir el desarrollo local son dinamismo económico y mejoras en la calidad de vida.

De acuerdo a Zaaijer y Sara (1993) el DEL “es esencialmente un proceso en que gobiernos locales y/o grupos basados en la comunidad manejan sus recursos existentes y entran en arreglos de paternariado con el sector privado, o entre ellos, para crear nuevos empleos y estimular la actividad económica en un área” (Nel y Rogerson 2005: 4). Esta definición resulta diferente en dos sentidos, en primer lugar porque la iniciativa puede ser como vimos en la sección anterior un proceso que involucra o no al gobierno y en segundo lugar porque introduce con claridad la creación de empleo como una de las variables a observar para medir el desarrollo económico local aunque coincide también que el dinamismo económico es otra de las variables.

Para Atilano (2003), “el desarrollo es un proceso acumulativo y creciente de las capacidades propias de las personas, grupos, organizaciones y/o instituciones que habitan en un territorio local para generar oportunidades que permitan a los ciudadanos resolver y satisfacer sus necesidades, y mejorar su calidad de vida, aprovechando los recursos locales disponibles en la realización de las distintas actividades religiosas, sociales, políticas y económicas que se propongan” (Atilano 2003: 89). Un aspecto distinto que agrega la definición anterior es que el desarrollo se relaciona con un aumento en las capacidades de los individuos y las instituciones de una localidad. Es decir, su medición se centra en las personas. Sin embargo también coincide con Buarque (1999) en que el objetivo del desarrollo local es mejorar la calidad de vida de la población.

Para Gallichio, el desarrollo local es “un proceso de concertación entre los agentes –sectores y fuerzas- que interactúan en un territorio determinado, para impulsar, con la participación permanente, creadora y responsable de ciudadanos y ciudadanas, un proyecto común de desarrollo, que implica la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial con el fin de: elevar la calidad de vida de cada familia, ciudadano y ciudadana que vive en ese territorio, contribuir al desarrollo del país y

enfrentar adecuadamente los retos de globalización y las transformaciones de la economía internacional” (Gallichio 2003: 3-4).

A diferencia de las definiciones anteriores Gallichio incluye entre los aspectos que debe impulsar el desarrollo local la equidad, el cambio social y cultural, la sustentabilidad, el enfoque de género e incluso el desarrollo de todo el país. Gallichio sin embargo, también coincide con algunos de los autores que hemos analizado en la cuestión económica ya que afirma que “los impactos esperados son la activación de la economía local, el aumento de ingresos y empleo, el aumento de la productividad y la calidad del empleo, el aumento de la recaudación municipal y, en un sentido más amplio, una mejor calidad de vida” (Gallichio 2003: 6). Es decir, para Gallichio, la mejora en la calidad de vida está relacionada con la mejora en los ingresos, el empleo, la productividad y la calidad del empleo.

Para Coffey y Polèse el desarrollo económico local “está dirigido a las poblaciones locales más que a las grandes empresas o los gobiernos, y enfatiza el capital humano más que el capital físico y la infraestructura” (Coffey y Polèse 1985: 89). Es decir, para Coffey y Polèse la base de la medición del desarrollo local es el impacto de la estrategia sobre las personas y su desarrollo no las empresas. Cabe destacar que para ellos, al igual para muchos de los teóricos que hemos analizado, los indicadores económicos que permiten evaluar el desarrollo económico local “incluyen un incremento en la *productividad relativa de la economía de una región* y por tanto un incremento en el *ingreso per cápita de su población*” (Coffey y Polèse 1985: 86). Nuevamente observamos las variables de ingresos a nivel de individuos como factor a observar para determinar si hubo o no impacto sobre el desarrollo local.

Arocena por su parte, construye una definición sociológica sobre lo local que resalta la importancia de las diferencias. De acuerdo a este autor, “contra la pretendida universalidad y uniformidad de una sola forma de crecimiento económico, salen a la luz del día las diferencias, las especificidades, las singularidades” (Arocena 1995: 11). La oportunidad de desarrollo que tiene cada localidad se basa en aquello que las hace únicas. Sin embargo, “para que exista sociedad local debe haber riqueza generada localmente, sobre la cual los actores locales ejerzan un control decisivo, tanto en los aspectos técnico-productivos como en los referidos a la comercialización” (Arocena 1995: 20). Es por ello que estrategias de desarrollo ortodoxas no empatan con este tipo de visiones ya que el propósito era atraer empresas foráneas en las que los actores locales no tienen control decisivo sobre los ingresos.

En la presente investigación, a pesar de que buscamos coincidencias en cuanto a variables a observar para determinar si hubo o no desarrollo económico local, coincidimos con Arocena. Cada localidad tiene algo que la hace única y que puede ser aprovechada en términos económicos. La cuestión en la que ahonda la presente investigación sin embargo es si esto que hace único a la localidad y del que se construyó una iniciativa también tiene impacto en el desarrollo económico local, lo cual resulta importante. La importancia de la herramienta de análisis que se introduce en esta investigación es que permite comparar iniciativas tan distintas en un mismo eje económico: el impacto de estas iniciativas en el desarrollo económico local.

Para Arocena, “desarrollarse no significa plegarse a una suerte de uniformidad planetaria. La última “novedad” no es entonces necesariamente la receta a seguir por todos. Para un latinoamericano, el desarrollo significa hoy más que nunca la afirmación de la diferencia. Pero esta diferencia no es la impuesta por un “orden” mundial que atribuye funciones especializadas a las diversas regiones del mundo, sino aquella generada en el espesor de cada proceso histórico” (Arocena 1995: 35). Arocena, a diferencia de otros autores no antecede el crecimiento económico al desarrollo ni ningún otro proceso ya que el desarrollo de ninguna manera puede identificarse con un proceso particular. Cada localidad establece el suyo con base a su contexto. El avance que se pretende sin embargo, con esta investigación es conocer si estas especificidades pueden ser aprovechadas por actores locales trabajando de manera conjunta para promover el desarrollo económico.

Para Cárdenas, “el desarrollo local implica una diversidad de complejos procesos sociales en las dimensiones de lo social, económico, psico-socio-cultural, político, burocrático-administrativo e integración interna, externa nacional e internacional” (Cárdenas 2002: 61). De acuerdo a este autor, “no es posible la existencia de procesos exitosos de desarrollo local sin un componente identitario fuerte que estimule y vertebre el potencial de iniciativas” (Cárdenas 2002: 61). Para que se logre un proceso de desarrollo local debe haber “una cultura de la proactividad con alta autoestima del colectivo... Así mismo es necesario el desarrollo de una cultura de la información que les permita el acceso, manejo y conocimiento de nuevos códigos que los vincule con el entorno externo nacional e internacional y les permita la transferencia de experiencias generadoras de nuevas formas de acción y gestión social” (Cárdenas 2002: 63). A diferencia de todas las definiciones que hemos analizado, para Cárdenas el

aspecto clave del desarrollo local gira en torno a lo colectivo, a un sentido de identidad compartido sin embargo no introduce variables que nos permitan observarlo.

Para Vázquez Barquero, el desarrollo económico local se define “como un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región” (Vázquez Barquero 2005: 34). De acuerdo a Vázquez Barquero, en el desarrollo local “se pueden identificar al menos, tres dimensiones: una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar, eficientemente los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permiten mejorar la competitividad en los mercados; otra sociocultural, en el que el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo; y otra, política y administrativa, en que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsan el desarrollo sostenible” (Vázquez Barquero 2005: 36). A pesar de que a primera vista las tres dimensiones parecerían integrar aspectos adicionales a los económicos observamos que las tres se relacionan con una sola cosa: el sistema productivo en torno al que giran y un aumento en la productividad.

Siguiendo esta línea económica de acuerdo al Banco Mundial (2001) el DEL “es un proceso mediante el cual lo público, las empresas y sectores no gubernamentales asociados trabajan de manera colectiva para crear mejores condiciones de crecimiento económico y generación de empleo. El objetivo es mejorar la calidad de vida para todos” (Nel y Rogerson 2005: 4). En un documento subsecuente del Banco Mundial el organismo afirmó que el “DEL se enfoca en la población local trabajando de manera conjunta para lograr crecimiento económico sustentable que traiga beneficios económicos y calidad de vida para todos en la comunidad” (Nel y Rogerson 2005: 4). De acuerdo al Banco Mundial (2001), los objetivos del DEL tienden a girar en torno a una serie de problemas comunes sobre generación de empleo, empoderamiento, la búsqueda del crecimiento económico, del desarrollo comunitario, la restauración de la vitalidad económica y la diversificación en áreas sujetas a recesión, además de establecer a la localidad como la entidad vibrante y sustentable, frecuentemente en un contexto global” (Nel y Rogerson 2005: 5). Como podemos ver, para el Banco Mundial la estrategia de desarrollo es colectiva sin embargo las variables a observar coinciden con los establecidos por la mayoría de los autores: empleo, crecimiento económico y mejoras en la calidad de vida de la población.

Otra definición proviene de la Carta Europea para el Autogobierno Local. De acuerdo a este documento, “el desarrollo económico local es esencialmente un proceso en el que el gobierno local establece iniciativas, promueve actividades económicas y sociales y conecta con el sector privado en proyectos conjuntos o los incentiva con el objeto de crear nuevos empleos y regenerar la estructura socioeconómica de la zona” (García et. al 1998: 42). A diferencia de las definiciones anteriores en la Carta Europea el desarrollo local es iniciativa del gobierno pero en similitud con las definiciones anteriores el objetivo es el mismo que en la mayoría de las definiciones: crear empleo y poner en movimiento la estructura productiva de la localidad.

La posición de Blakely y Bradshaw es que “el DEL es un proceso en que el gobierno local, organizaciones basadas en la comunidad y el sector privado se integran para estimular el fortalecimiento de un área de producción específica con el objetivo de generar incrementos en los ingresos y el empleo local mediante mejoras en los recursos humanos, naturales e institucionales existentes. (Blakely y Bradshaw 2002: xvi). La definición de Blakely y Bradshaw es muy similar a la de Vázquez Barquero en el sentido de que el proceso de desarrollo es sistémico y orientado hacia las empresas y la producción. Para estos autores, el DEL es “un proceso que enfatiza el uso completo de los recursos humanos y naturales existentes para crear empleo y riqueza dentro de una localidad definida...Para que cualquier forma de desarrollo económico local sea exitosa, los individuos y las instituciones deben basarse en recursos locales que construyan oportunidades para generar riqueza sustentable para la localidad” (Blakely y Bradshaw 2002: 71). Sin embargo hay que resaltar que para Blakely y Bradshaw “el objetivo de cualquier iniciativa de desarrollo económico es: *Crear empleo de calidad para la población actual*” (Blakely y Bradshaw 2002: 159). Una vez más observamos la importancia de analizar lo que sucede con el empleo como uno de los indicadores sobre desarrollo local aunque enfatizando nuevamente la importancia de la calidad del empleo.

Para Albuquerque, al igual que para Blakely y Bradshaw, el DEL apunta, como objetivo final, el logro de una mayor eficacia y eficiencia de la política de desarrollo económico y social, con la implantación territorial de los instrumentos de fomento y su adaptación a las demandas de innovación de los diferentes territorios y sistemas productivos locales. Se trata de actuar de forma más consistente en la generación de empleo y renta en los diferentes municipios, provincias y regiones de cada país, enfrentando la pobreza y el desempleo de un modo no únicamente asistencial

(Albuquerque 2001: 14). Lo anterior es importante ya que implica crear las condiciones para que los sistemas productivos locales se fortalezcan por sí mismos y produzcan mayores empleos e ingresos en los municipios y de esta forma contribuyan al desarrollo.

Para Albuquerque, el desarrollo económico local es un enfoque alternativo al de las políticas asistenciales de superación de la pobreza, que busca incidir en la generación de empleo e ingresos mediante la mejora de la productividad y competitividad de los diferentes sistemas productivos locales. Esto supone avanzar desde un diseño asistencial a un planteamiento de desarrollo económico, y desde una perspectiva sectorial a una de carácter horizontal e integrada, según las características, actores y capital social de cada territorio. Es en el ámbito local donde se define la demanda de modernización del tejido de empresas existente, y a partir de esa demanda debe construirse la oferta apropiada de servicios de formación de recursos humanos y de innovación y capacitación técnica y empresarial para el fomento productivo local y la generación de empleo (Albuquerque 2004B: 10). Observamos en la definición de Albuquerque nuevamente la importancia de fomentar la productividad y a través de ella la generación de empleo.

Lo anterior podría ser una de las explicaciones por las que las asociaciones de productores, aunque no tienen en muchas ocasiones objetivos relacionados con el desarrollo local, terminan por promoverlo. El objetivo que buscan inicialmente es como hemos ido mencionando aumentar su competitividad, sin embargo, al hacerlo, también crean empleos que pueden contribuir al desarrollo económico local. Analizaremos esto sin embargo en el último capítulo.

Otra definición de desarrollo local proviene de la Organización Internacional del Trabajo (2002) quien define al desarrollo local como “un proceso de desarrollo participativo que fomenta los acuerdos de colaboración entre los principales actores públicos y privados de un territorio, posibilitando el diseño y la puesta en práctica de una estrategia de desarrollo común a base de aprovechar los recursos y ventajas competitivas locales en el contexto global, con el objetivo final de crear empleo decente y estimular la actividad económica” (Albuquerque 2004: 13). Una vez más encontramos la importancia de integrar actores (gubernamentales y no gubernamentales) y una vez más el objetivo es crear empleo decente y estimular la actividad económica.

La Fundación Interamericana (1998) define el desarrollo local como un proceso participativo para abordar y resolver diversos problemas socioeconómicos en un territorio determinado por medio de la formación de alianzas entre la sociedad civil, los gobiernos locales y el sector privado que conduzcan al desarrollo sostenible, al mejoramiento de la calidad de la vida de los grupos de bajos ingresos y al fortalecimiento de la democratización en toda la región (Finquelievich et. al 2004: 6). En la definición anterior observamos otra vez el énfasis en la articulación del gobierno con la sociedad civil y el sector privado con el objetivo de mejorar la calidad de vida y la democracia en la región. Como ya habíamos analizado la mejora de la calidad de vida para algunos autores tiene precisamente que ver con la creación de empleos de calidad.

El Centro Latinoamericano de Economía Humana (CLAEH) define “el desarrollo local como una nueva forma de mirar y de actuar desde lo local en este nuevo contexto de globalización. El desafío para las sociedades locales está planteado en términos de insertarse en lo global de manera competitiva, capitalizando al máximo posible sus capacidades por medio de las estrategias de los diferentes actores en juego” (Gallichio 2003: 2). Para Díaz-Cacho, el objetivo de la estrategia de desarrollo local no es otro que la creación de empleo, de empresas y el desarrollo empresarial, en aras de conseguir el bienestar social y la calidad de vida de todos y cada uno de los ciudadanos del territorio (Díaz-Cacho 2005: 3). Con base a esta definición observamos nuevamente que el empleo es un medio para lograr un fin: una mejor calidad de vida. Sin embargo, el medio a través del cual se pueden crear esos empleos está relacionado inicialmente con la competitividad.

Basados en las coincidencias conceptuales de las definiciones anteriores para la presente investigación definimos desarrollo económico local como un **“proceso iniciado y llevado a cabo por actores locales trabajando de manera colectiva con el objetivo de fortalecer a un grupo de micro pequeñas y medianas empresas logrando generar a través de ellas empleos de calidad para sus empleados que representen mejoras en sus ingresos y en consecuencia una mejora en su bienestar”**. El análisis de esta sección permite concluir que el medio para lograr este impacto son las iniciativas de desarrollo local. En el caso de esta investigación, las asociaciones de productores.

Cabe resaltar también que la mayoría de las propuestas en la literatura especifican que el empleo creado debe ser de calidad ya que no todos los empleos mejoran la calidad de vida y el bienestar de los individuos. Debido a lo anterior, hemos

seleccionado las variables de empleo e ingresos a nivel de individuos para determinar si hubo o no impacto en el desarrollo económico de una localidad como consecuencia de haber implementado una iniciativa, en este caso como consecuencia de haber establecido una asociación de productores. Sin embargo, acotarnos a una definición económica sobre desarrollo local como lo hemos hecho en esta sección conlleva el riesgo de que el lector confunda crecimiento con desarrollo a pesar de que hemos tomado todas las precauciones para evitar crear esta confusión.

Para que el lector tenga más clara la diferencia entre la definición que hemos establecido y crecimiento económico la siguiente sección especificaremos aquello que no se considera como desarrollo local para esta investigación. Esto no sólo excluye la equiparación crecimiento desarrollo sino también las definiciones basadas en teorías de desarrollo regional y localización correspondientes a los antecedentes teóricos del desarrollo local moderno o primera fase. Recordemos que en esta fase de la evolución conceptual (primera sección de este capítulo) crecimiento sí era equiparable a desarrollo. Lo anterior sin embargo, no coincide con las visiones modernas sobre desarrollo local, en donde debe tomarse en cuenta no sólo empresas y empleo generado sino la calidad y el impacto sobre los individuos.

2. Lo que NO es el desarrollo local moderno

En la sección anterior acotamos el concepto de desarrollo local para esta investigación al aspecto económico. El objetivo fue seleccionar variables a observar que estuvieran presentes en la mayoría de las definiciones económicas pero que consideraran aspectos socioeconómicos a nivel de individuos. El objetivo también fue generar una propuesta para la evaluación del desarrollo económico que permita sistematizar y conjuntar resultados de distintas investigaciones. La definición sobre desarrollo económico local que construimos fue: “proceso de trabajo conjunto entre actores locales que se unen con el objetivo de fortalecer un grupo de pequeñas empresas y que logran generar a través de ellas empleos de calidad, mejoras en los ingresos de sus trabajadores y en consecuencia mejoras en su bienestar”. Sin embargo, es importante aclarar que esta definición no equipara desarrollo económico local con crecimiento, como lo hacían las definiciones económicas sobre desarrollo local en la primera fase del desarrollo conceptual sobre el tema (analizado en la primera sección de este capítulo). En la presente sección estableceremos la diferencia entre crecimiento y la concepción

moderna sobre desarrollo con el objetivo de evitar confusiones que resten relevancia e importancia a los resultados de esta investigación.

Cuando se iguala crecimiento con desarrollo hay detrás un enfoque convencional de desarrollo que corresponde a la primera fase en la literatura sobre desarrollo local o lo que algunos determinan como antecedentes a su conceptualización: el desarrollo regional y las teorías de localización. Si nos basamos en estas teorías, el desarrollo se formula “desde arriba” y tiene como objetivo atraer inversión foránea y generar crecimiento económico como puede observarse en la Tabla 2. Por el contrario, cuando el enfoque de desarrollo local es moderno, entonces el desarrollo se planea desde “abajo” y el interés está en la promoción de variables socioeconómicas a nivel de individuos.

Tabla 2: Diferencias entre enfoques de desarrollo

ENFOQUE CONVENCIONAL “DESDE ARRIBA”	ENFOQUES DEL DESARROLLO “DESDE ABAJO”
<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento económico cuantitativo como guía: <ul style="list-style-type: none"> - Maximización de la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto - La generación de empleo se hace depender del ritmo de crecimiento económico • Estrategias basadas fundamentalmente en el apoyo externo: <ul style="list-style-type: none"> - Inversiones extranjeras - Ayuda exterior - Fondos de compensación territorial y subsidios sociales • Tesis de la difusión del crecimiento a partir del dinamismo de los núcleos centrales (La imagen de la “locomotora” de los países centrales, que supuestamente arrastra a los países en desarrollo) 	<ul style="list-style-type: none"> • Preocupación por: <ul style="list-style-type: none"> → Satisfacción de las necesidades básicas de la población (Promoción de emprendimientos productivos para atención de necesidades fundamentales) → Mejora del empleo y de las relaciones laborales (Políticas activas de empleo) → Acceso a los activos (tierra, crédito, formación, etc.) → Mejora de la distribución del ingreso → Sustentabilidad ambiental → Calidad de vida • Estrategias basadas fundamentalmente en la potenciación de los recursos endógenos, sin dejar de aprovechar las oportunidades externas: <ul style="list-style-type: none"> → Articulación de los sistemas productivos locales → Mayor vinculación del tejido empresarial y tramas productivas → Fomento de la creación de nuevas empresas → Control mayor del proceso de desarrollo por parte de los actores locales • Impulso de iniciativas de desarrollo económico local mediante el fortalecimiento de los gobiernos locales y el diseño territorial de las políticas de fomento productivo

(Albuquerque 2004: 12)

Mientras en las teorías y políticas del desarrollo concentrador y “desde arriba” se señala que el crecimiento cuantitativo y la maximización del producto interno bruto son las guías del desarrollo, en las estrategias de desarrollo económico local se aprecia un mayor interés y preocupación por la satisfacción de las necesidades básicas, la mejora del empleo, ingreso y calidad de vida, así como el mantenimiento de la base de recursos naturales y el medioambiente local (Alburquerque 2004: 11). Por ello, cuando se realiza el análisis basado en las teorías de la primera fase se termina por igualar crecimiento económico a desarrollo y tomar como base indicadores como el PIB, ingreso per cápita e indicadores cuantitativos de la localidad en general, ya sea municipio, estado o país.

Para esta investigación por el contrario, observamos qué sucede con los individuos en el municipio, qué sucede con las personas que están empleadas en las asociaciones de productores en cuanto a su empleo, sus ingresos y su calidad de vida como consecuencia de la iniciativa. Es decir, observamos todas las variables relacionadas con el enfoque de desarrollo “desde abajo” a excepción de las que tienen que ver con el medio ambiente. Además, como hemos ido mencionando, se tomó el nivel micro más pequeño posible: el de individuos, rompiendo con análisis comunes que se realizan en el área.

Una situación que se da cuando se iguala crecimiento a desarrollo es que investigaciones normalmente confunden “la salud económica de la ciudad” con la “salud de los residentes de la ciudad” (Reese y Fasenfest 2004: 5). Para el caso de esta investigación el ingreso de los individuos no se obtiene dividiendo el ingreso del municipio entre los residentes (ingreso per cápita) sino de manera directa. Se preguntó a cada uno de los trabajadores de la asociación de productores o empresa su sueldo actual y su sueldo anterior. De esta manera, evitamos errores comunes que surgen al analizar estadísticas y fuentes secundarias en general y atribuyendo que los ingresos del municipio se dividen de manera equitativa entre los individuos, como se hace con el cálculo del ingreso per cápita.

Otro de los problemas que se evitó tiene que ver con por ejemplo que “una ciudad puede estar sana en el sentido de que genera muchos trabajos por ciudadanos y al mismo tiempo los ciudadanos se mantienen pobres” (Reese y Fasenfest 2004: 6). Es por ello que se decidió ir por el análisis más micro posible, el de los individuos directamente. Observamos empleo e ingresos pero no como un conteo de los mismos sino específicamente cómo el empleo y el cambio en los ingresos tuvieron un impacto en el bienestar de cada individuo y de los individuos en general trabajando en la

iniciativa. “El objetivo de desarrollo económico local es el de promover el valor de las personas y de los lugares. El desarrollo del empleo debe estar en función de la creación de oportunidades directamente ligadas a los recursos humanos locales, aprovechando para ellos los recursos naturales, productivos e institucionales existentes. La promoción de la actividad económica debe centrarse en el refuerzo de las relaciones dentro del tejido económico local” (Barreiro 1998: 156). En este sentido observamos qué tipo de empleo se creó dividiéndolos por grupos de salarios preguntando también de dónde provenían (origen geográfico) las personas empleadas. Analizaremos con más detenimiento de qué manera lo hicimos en la última sección del apartado metodológico.

“Las iniciativas contribuyen al desarrollo local si afectan positivamente variables relacionadas con un mejor nivel de vida de la población e incrementan la capacidad de las localidades para utilizar sus recursos en forma innovadora y para retener la riqueza que en ellas se genera” (García et. al 1998: 42). Por ello, es importante no sólo que los empleos creados sean de calidad sino también que sean absorbidos por personas del municipio. Si se crean empleos de calidad pero estos son absorbidos por inmigrantes, es decir por personas que no viven en el municipio sino que “van y vienen” todos los días a su trabajo el impacto de la iniciativa no se refleja en el municipio. Por ello, es sumamente importante un análisis a profundidad en el empleo cuando se analiza el desarrollo económico local.

De acuerdo a Brown y Warner (1991) “una política efectiva ya no es aquella que simplemente mide el número de empleos o empresa. Las políticas deben promover “cambios estructurales e institucionales que promueven una distribución más equitativa de nuevos trabajos e ingresos generados por el crecimiento” (Reese y Fasenfest 2004: 4). Poder decir que la asociación de productores contribuyó de manera positiva al desarrollo local implica también ver la distribución de los ingresos generados por la empresa y la asociación de productores. Si los incrementos benefician sólo a los productores no podemos hablar de desarrollo local. Recordemos que uno de los problemas de que las asociaciones de productores no tengan como objetivo el desarrollo es que se vean beneficiados únicamente los socios y no los trabajadores de las asociaciones. En cambio, si los trabajadores de la asociación también se ven beneficiados mediante sueldos y prestaciones que implican un cambio en su calidad de vida con respecto a su empleo anterior entonces es posible hablar de desarrollo.

“En este sentido, los procesos de desarrollo local, que no son simplemente procesos de crecimiento económico, plantean siempre la articulación de la eficiencia

productiva con la equidad social” (Arocena 1995: 111). Por ello, es necesario que el incremento en los ingresos sea distribuido y no acumulado por un solo grupo de actores y que el empleo creado sea de calidad. “Desde la perspectiva del desarrollo local, “lo social” está estrechamente ligado al potencial productivo. El desarrollo económico y la distribución de la riqueza generada no son dos procesos paralelos que puedan concebirse de manera separada. Si se separan, se desencadena esta discusión tan generalizada como estéril sobre si tiene que crecer primero el producto para después repartirlo o viceversa” (Arocena 1995: 164). El error en algunos intentos por medir el desarrollo local es precisamente ese, el considerar un avance hacia el desarrollo el aumento en indicadores macro exclusivamente económicos. El proceso, debe profundizar en lo micro, y con esto nos referimos a las personas.

La Tabla 3 nos muestra las diferencias entre marcos teóricos para el desarrollo local entre el nuevo y viejo enfoque y por lo tanto entre los indicadores que normalmente se observan y los indicadores que observamos en esta investigación.

Tabla 3 Viejos y nuevos enfoques para el desarrollo económico local

Ámbitos	Viejo enfoque	Nuevo enfoque
Empleo	Más empresas = más empleo	Empresas que promueven empleos de calidad para la población local
Actividad económica territorial	Promoción de los sectores económicos	Impulso a nuevas organizaciones y relaciones entre ellas
Factores de localización	Ventajas comparativas basadas en factores físicos	Ventajas competitivas basadas en calidad del medio
Recursos de	Fuerza de trabajo disponible	Conocimientos como motor económico

(Barreiro 1998: 156)

En la Tabla 3, en relación con el empleo la diferencia entre el viejo enfoque y el que mide el desarrollo local moderno es que en el viejo un mayor número de empresas se traduce automáticamente en más empleos y en mayor bienestar. En el nuevo enfoque por el contrario, el análisis no se centra en un conteo de los empleos sino en la calidad de los empleos generados. En el enfoque anterior más empresas es igual también a

desarrollo mientras que en el nuevo enfoque empresas que crean puestos de trabajo bien remunerados son las que promueven el desarrollo.

Como pudimos ver en esta sección, en la presente investigación nos enfocaremos en el aspecto económico del desarrollo local, pero esto no implica que estemos igualando crecimiento con desarrollo. La diferencia es muy clara en dos sentidos: Primero, el crecimiento implica la observación de variables macro mientras que observar el desarrollo implica analizar qué sucede a nivel de individuos. Segundo, en el viejo enfoque sobre desarrollo local generalmente se observan números, mientras que en el nuevo enfoque se observan números y la calidad de esos números. Sin embargo, cabe preguntarse dada la importancia del tema, ¿si esto ya ha sido estudiado? En la siguiente sección veremos algunos de las principales aportaciones en la literatura sobre desarrollo local. A pesar de la importancia del tema, también mostraremos que en México, aún no hay estudios sistemáticos sobre iniciativas de desarrollo local que permitan realizar contribuciones importantes sobre su efecto en el campo del desarrollo económico local.

3. Estudios sobre iniciativas de desarrollo local y su efecto sobre el desarrollo económico en México

En este momento es difícil identificar alguna práctica que siempre funcione, ya que la mayoría de estas experiencias con el DEL son muy recientes y casi no hay análisis metodológico y teóricamente sólido de las iniciativas del DEL (Meyer-Stamer 2003: 138).

Podríamos pensar que a estas alturas del desarrollo de la literatura tendríamos evidencia suficiente para hablar sobre los efectos que tienen algunos tipos de iniciativas sobre el desarrollo económico local en México. Por ejemplo, sobre los distintos tipos de iniciativas que analizamos en la segunda sección, esperaríamos encontrar en la literatura distintos efectos que se han observado como consecuencia de su implementación. Lo anterior sería sumamente útil para un país como México, que socioeconómicamente es muy diverso, y donde en diferentes localidades se requiere la implementación de iniciativas con objetivos distintos. Sin embargo, la cita al inicio de esta sección nos refleja el estado de la cuestión en este sentido. Ni en México ni alrededor del mundo, como sostiene Meyer-Stamer (2003) hay actualmente “suficiente análisis metodológico y teóricamente sólido de las iniciativas”. Esto por supuesto no quiere decir que no hay estudios sobre desarrollo local. En México, particularmente desde la década de los ochenta, se han realizado una infinidad de estudios en este sentido. En la presente

sección analizaremos sin embargo, las líneas en las que se han enfocado los investigadores en gobiernos locales en México que generalmente no toman a la iniciativa de desarrollo local como objeto de estudio.

Los estudios sobre desarrollo local en México son medianamente recientes. En los años de 1983 y 1999 se realizaron reformas importantes al artículo 115 constitucional, que es la base jurídica del régimen municipal mexicano. Estas reformas tuvieron repercusiones en el poder de actuación de los municipios en México, especialmente en la posibilidad de recaudar impuestos directamente, mayores transferencias federales y mayores obligaciones. Debido a ello, durante estos años también comienzan los primeros estudios sobre el municipio en México. Sin embargo, los temas de análisis sobre gobiernos locales en México se han enfocado más a cuestiones de gestión municipal, descentralización y participación social que al impacto y sector económico de estas iniciativas para el desarrollo de los individuos.

Estas carencias sin embargo, como mencionamos no son únicamente en nuestro país. De acuerdo a Meyer-Stamer (2003) “no existe evidencia sistemática que sostenga que las políticas DEL han sido efectivas en los países desarrollados y en desarrollo” (Tello 2006: 55). La crítica del autor gira en torno al gran número de iniciativas que se implementan en países desarrollados y subdesarrollados y la incertidumbre que hay en torno a sus efectos. En el caso de México, como mencionamos, la mayoría de los estudios sobre desarrollo se enfocan en el municipio y las necesidades de gestión más que en temas de desarrollo económico local.

“Tradicionalmente la literatura sobre gobiernos locales en México ha enfatizado las limitaciones de tales gobiernos para fomentar una gestión eficaz de los recursos y facultades municipales” (Ramos 2007: 17). Ramos García (2007) por ejemplo realiza un análisis estratégico de la gestión pública centrada en cinco temas: participación ciudadana, transparencia, remesas y desarrollo económico, ordenamiento territorial y medio ambiente. Otro estudio reciente que analiza la participación es el de Canto (2006) que realiza un análisis del impacto de la participación ciudadana en el desarrollo social.

Cabrero y Nava (2000) realizan aportaciones al tema de la gerencia pública municipal. Merino (2004) analiza el diseño institucional municipal y sus limitaciones así como una nueva línea de investigación basada en el institucionalismo y la nueva gerencia pública. Otro tema recurrente relacionado con la gestión es la necesidad de profesionalizarla a nivel local a través de un servicio profesional de carrera así como extender el periodo gubernamental en el nivel municipal. Los autores que abordan

temas son Merino, García del Castillo y Guillén. Ubicándose también en el área de gestión tenemos el estudio de Poom (2007) quien analiza los factores asociados al número de innovaciones en los municipios mexicanos.

Sobre el tema de acción pública y desarrollo local tenemos las contribuciones de Cabrero (2005) que muestra un análisis de la acción pública en municipios urbanos en México y su impacto en el desarrollo local. Sobre desarrollo regional tenemos las contribuciones de Ferreira (2005) que aborda el tema de la planeación regional en la formulación y gestión de políticas públicas y las aportaciones de Cortés (2006) quien basado en la teoría de la localización analizó concentraciones productivas industriales manufactureras y su impacto en el crecimiento así como el impacto de la descentralización de la producción en este crecimiento económico.

Dentro del rubro de desarrollo regional también es posible encontrar publicaciones sobre asociaciones municipales, que se refiere a asociaciones entre municipios con el objetivo de enfrentar problemas comunes. En este sentido tenemos el libro de Paz (2005) publicado por la Red de Investigadores de Gobiernos Locales de México (IGLOM). Analizando específicamente el empleo y la productividad en la industria manufacturera del norte del país utilizando datos del INEGI tenemos el trabajo de De León (2008). En el tema de ciudades competitivas por su parte Ziccardi es la autora de referencia con distintas publicaciones sobre el tema.

Con respecto a evaluaciones de programas de desarrollo tenemos las evaluaciones realizadas al programa Progresá-Oportunidades por parte del Instituto Nacional de Salud Pública (INSP), el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), el Instituto Internacional de Investigación en Políticas Alimentarias y el Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS) (Valencia 2006: 428). Encontramos también evaluaciones más pequeñas como las que realizan los evaluadores del Premio de Gobierno y Gestión Local (organizado por el CIDE) desde el 2001 y las evaluaciones realizadas al programa de microrregiones.

En cuanto al objeto de estudio de esta investigación, que es el de iniciativas locales de desarrollo tenemos el texto de García et. al (1998). Sin embargo, este libro se concentra en la descentralización y la manera en que ésta estimula el surgimiento de iniciativas locales de desarrollo, más no en el impacto de las ILE en variables como el empleo, los ingresos y el bienestar. En México, los estudios que analizan iniciativas de desarrollo frecuentemente realizan únicamente una descripción de la iniciativa o un análisis de la iniciativa sin conocer el impacto que tiene esta en los individuos de

manera que puedan por ejemplo compararse distintas investigaciones y así observar resultados más amplios.

Como analizaremos en el apartado metodológico, a diferencia de estos estudios la presente investigación presenta una herramienta que permite analizar el impacto de iniciativas en el desarrollo local de manera sistemática sobre variables socio económicas. Es decir, con la posibilidad de implementar la herramienta de la Cadena Laboral en cualquier sector económico obteniendo resultados comparables en variables de empleo, ingresos y bienestar. Lo anterior no quiere decir que todo análisis sobre desarrollo local debe limitarse únicamente a la utilización de esta herramienta, sin embargo, es una propuesta que permitirá comparar resultados a través de tres variables que son clave en cualquier análisis sobre desarrollo económico local. Aunado a ello, la presente investigación analiza lo que sucede a nivel individuos, cuando normalmente como vimos en la sección anterior se analizan indicadores macro.

Pero la contribución de la investigación no solamente es en este sentido. En efecto se analizarán diferentes asociaciones de productores y se establecerá con evidencia sobre empleo, ingresos y bienestar a nivel de individuos si la iniciativa tiene impacto en el desarrollo económico local. Sin embargo, la contribución de la investigación también será en el sentido de que se establecerá el tipo específico de asociación de productores que tiene la mayor contribución en el desarrollo de los cinco estudios de caso analizados. La siguiente sección se avoca a identificar aquellas características de una iniciativa de desarrollo local que pudieron o no haber tenido injerencia en su impacto en el desarrollo.

4. ¿De qué depende el desarrollo económico local? Variables intervinientes

En la sección anterior comentamos que uno de los propósitos de la investigación es comprobar si las iniciativas realmente tienen impacto en el desarrollo económico local. Sin embargo, también comentamos que la investigación tiene como segundo propósito contribuir a la teoría sobre iniciativas de desarrollo local al estudiar qué tipo de iniciativas tienen el mayor impacto en este sentido. En el apartado anterior pudimos ver que existe una gran carencia de estudios sobre los factores que determinan el impacto que tiene una iniciativa en el desarrollo económico local. A pesar de estas carencias, a continuación analizaremos algunas de las variables extraídas de la teoría que podrían ayudar a explicar porqué hay diferencias entre el impacto sobre las variables de empleo, ingresos y bienestar entre una asociación de productores y otra.

Las variables que se incluyeron como explicativas a esta diferencia en el impacto son: gasto e inversión en innovación, nivel de tecnificación, tamaño de la empresa, relación con centros productores de conocimiento, cantidad de socios entre otros.

De acuerdo a Boisier, “con respecto al desarrollo, presupuestado el crecimiento, nuestro conocimiento es escaso respecto a su causalidad” (Boisier 2005: 24). Las últimas propuestas apuestan una media docena de factores: recursos, actores (individuales, corporativos, colectivos); instituciones, procedimientos, cultura, y finalmente inserción (del territorio en su propio entorno, básicamente articulación con el aparato del Estado y articulación en el comercio internacional) (Boisier 2005: 24). A pesar de ello, como hemos analizado a lo largo del documento, uno de los factores explicativos que está presente en la mayoría de las investigaciones sobre desarrollo local e iniciativas de desarrollo local es la importancia de actores trabajando de manera conjunta, la cual es una de las hipótesis principales de esta investigación y se deriva del marco conceptual moderno del desarrollo local.

La asociación, como analizamos en la segunda sección de este capítulo es uno de los posibles factores explicativos a comprobar. La evidencia empírica reciente muestra que en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) por ejemplo, aquellas que participan en concentraciones empresariales (clusters) poseen una ventaja competitiva respecto de las empresas aisladas, debido a la mayor eficiencia colectiva a la que son expuestas (es decir, a las economías externas y acciones conjuntas presentes en las concentraciones) (Pietrobelli y Rabelloti 2005: i). De acuerdo a Albuquerque la *coordinación de los diferentes agentes* en el territorio es la primera condición del éxito de las iniciativas locales a favor del desarrollo (Albuquerque 2005b: 96-99). De lo anterior y del análisis que realizamos en la primera sección de este capítulo extraemos que las asociaciones de productores contribuyen en mayor medida al desarrollo local que las empresas trabajando de manera independiente. Esta es una de las hipótesis de la investigación. Se espera un mayor impacto en las primeras que en las segundas sobre las variables: empleo, ingresos y bienestar.

Otro de los factores explicativos a mayores o menores niveles de empleo, ingresos y bienestar es el de la innovación. El concepto de innovación es introducido en el ámbito económico por Schumpeter, quien desde los comienzos de su trabajo en 1911, se interesó por el desarrollo económico, otorgando un papel preponderante a la innovación, tanto económica como no tecnológica (Becerra 2006: 1). A pesar de que existe en la actualidad un amplio consenso entre economistas, empresarios, ingenieros y

políticos que la incorporación de tecnología a los productos y procesos productivos es "el" factor que, en última instancia, conduce una sociedad hacia su bienestar; gran parte de la investigación de lo que se ha dado en llamar "economía del cambio tecnológico" se ha llevado a cabo en el contexto de países desarrollados (Crespi 1998: 1). En el caso de México, investigación en este sentido se ha concentrado más en el impacto de la innovación en grandes concentraciones de empresas como los clusters que en un nivel micro como es el de las asociaciones de productores y las iniciativas de desarrollo local enfocadas a actividades económicas.

Sin embargo, una de las limitaciones en la literatura con respecto a la innovación en este sentido es que a pesar de que sabemos que ésta determina el desarrollo “poco se ha avanzado en la evaluación concreta del impacto de la ciencia y la tecnología en el desarrollo social” (Estebañez 1997: 1). Como analizaremos en el apartado metodológico, este es uno de los objetivos de la presente investigación, conocer la relación que hay entre la innovación tecnológica y el desarrollo económico local que como hemos mencionando mediremos a través de las variables de empleo, ingresos y bienestar a nivel de individuos. En teoría, como ya habíamos mencionado, la relación de la innovación con el desarrollo económico local es que el desarrollo económico de acuerdo a Albuquerque depende esencialmente de la capacidad para introducir innovaciones al interior de la base productiva y tejido empresarial de un territorio (Albuquerque 2004: 2). Evans (2004) argumenta que “hoy en día sólo las actividades de base tecnológica son capaces de generar el tipo de energía empresarial y efectos necesarios para una conspiración multidimensional a favor del desarrollo” (Farfán 2005: 5).

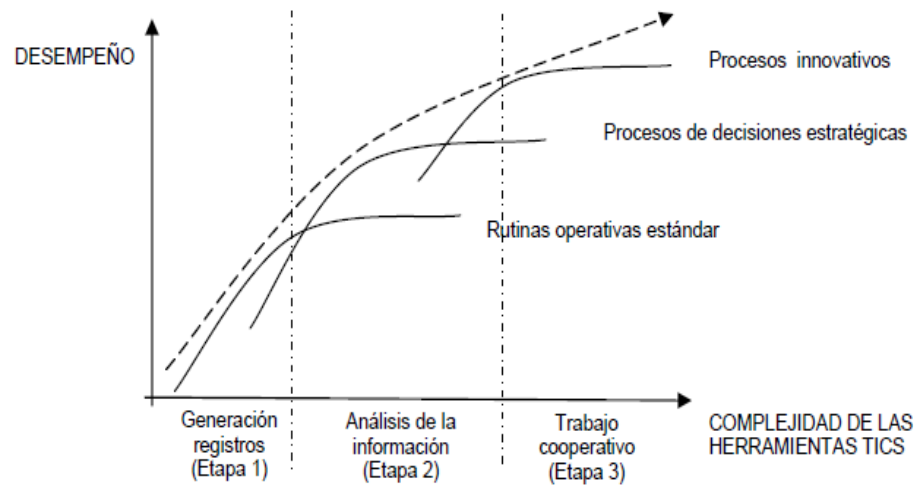
La experiencia internacional demuestra, por ejemplo, que existe una relación positiva entre la innovación, la calificación de los trabajadores contratados en empresas innovadoras y el nivel de salarios. En Brasil, único país respecto del cual se dispone de la información necesaria para el análisis, se observa una diferencia bastante significativa de salarios entre los empleados de las empresas innovadoras y no innovadoras, que se aproxima al 45% (Machinea, Juan y Cimoli 2008: 121). Lugones, Suárez y Gregorini (2007) también analizaron la relación entre salarios e innovación en un estudio sobre las empresas Argentinas. De acuerdo con los valores registrados en este trabajo, las empresas que realizan actividades de innovación son las que logran los mejores resultados a largo plazo, lo que a su vez se combina con mejoras de la productividad, la calidad del personal empleado y los salarios que perciben los trabajadores (Machinea,

Juan y Cimoli 2008: 123). Una vez más nos preguntamos qué sucede específicamente con las asociaciones de productores, si sucede lo mismo.

La literatura del sector privado muestra que “la innovación tecnológica que eleva la productividad del trabajo es una determinante crítica del mejoramiento de los ingresos de la población pobre rural” (Schejtman y Berdegú 2004: 4). En la Figura 2 de la siguiente página por ejemplo, se puede observar la mejora, en términos de desempeño de la empresa, como consecuencia de la implementación de las TICs. Como puede observarse, la evolución en la complejidad de las TICs incorporadas posee una relación positiva con el impacto en el desempeño de la firma (Peirano y Suárez 2005: 9). Por ello, entre las variables que se observaron en las asociaciones de productores para determinar si había inversión en tecnología o no se incluyó la incorporación de software, equipo de cómputo y el uso de internet en el proceso de venta y producción. La hipótesis es que a mayor incorporación de este tipo de tecnologías en las asociaciones de productores mayor productividad y en consecuencia mejores empleos.

La evidencia en empresas privadas explica que los bienes que registran un ritmo relativamente mayor de cambio tecnológico (innovación) se benefician de mayores perspectivas de crecimiento de la demanda, de mejores tasas de rentabilidad empresarial y, a la vez, aseguran mejores ingresos a los trabajadores (Fagerberg, J. & B. Verspagen; 2002; Lall, 2004; Ocampo, 2005; Reinert, 1996) (Lugones, Suárez y Gregorini 2007B: 1). Una de las explicaciones podría ser que las posibilidades de mayores ingresos para los trabajadores se asocian a la mayor calificación relativa de los recursos humanos requeridos por ese tipo de actividades (Lugones, Suárez y Gregorini 2007B: 1-2). Nuevamente nos preguntamos, ¿sucede esto en las asociaciones de productores? ¿Son las asociaciones de productores que invierten en innovación tecnológica también las que mayor impacto tienen en el desarrollo económico local?

Figura 2: Desempeño de una firma con base a la complejidad de sus TICS



(Peirano y Suárez 2005: 10)

“La Teoría Económica, por ejemplo, nos dice que en el mediano y largo plazo, se deben tener en cuenta dos efectos contrapuestos en la relación “cambio tecnológico-empleo” que terminarán produciendo un cierto “efecto compensación”. Por un lado, el progreso tecnológico puede ser una fuerza destructora de empleo al reducir los requerimientos de mano de obra por unidad de bien final producido. Pero por otro lado, el progreso técnico que aumenta la competitividad de la firma, le posibilita aumentar su producción, sus ventas y muy probablemente su nivel de empleo” (Zavaleta y Motta 2007: 41). Hipotéticamente suponemos que en las asociaciones de productores, a mayor nivel de tecnificación, mayor nivel de productividad y en consecuencia mejores salarios.

Específicamente sabemos que en el sector privado, aquellas firmas que han sostenido una conducta balanceada entre las actividades internas de innovación (I+D, ingeniería y diseño industria, capacitación) y las actividades externas (bienes de capital, hardware) son las que presentan una performance superior dentro del conjunto de firmas innovativas (Lugones, Suárez y le CCECH 2007: 6). ¿Qué sucede con las asociaciones de productores? En la literatura sobre desarrollo local Alburquerque coincide con la literatura de las empresas privadas ya que sostiene que la competitividad empresarial depende de tres tipos de actuaciones: las realizadas al interior de la empresa en la búsqueda de eficiencia organizativa y calidad en la producción; las llevadas a cabo con la red de proveedores y clientes que conforma la “trama productiva” o cadena de valor a la que pertenece la empresa; y las orientadas a construir el “entorno territorial” propicio

para el acceso a los servicios de desarrollo empresarial (Alburquerque 2004: 6). Por ello, otras de las variables que nos permite determinar si hay o no innovación en los estudios de caso de la presente investigación fue la relación entre las asociaciones de productores y sus proveedores y clientes, las relaciones entre las asociaciones de productores y su entorno territorial y las relaciones entre las asociaciones al interior con sus empleados.

Es importante conocer qué tipo de innovación está presente en aquellas asociaciones que mayor contribución tienen en el desarrollo. Es importante aclarar sin embargo que las innovaciones tecnológicas no son el único tipo de innovación. De acuerdo a Alburquerque (2004) en relación con el desarrollo local, las innovaciones sociales son sumamente importantes. Las innovaciones sociales son, por ejemplo, nuevas alternativas y nuevos métodos de gestión de personal tales como la racionalización de las tareas laborales, la mejora de las condiciones de trabajo, el perfeccionamiento de los sistemas de motivación, la delegación de responsabilidades y competencias personales, entre otras (Alburquerque 2004: 2). Alburquerque (2004) sostiene que en muchas ocasiones, el éxito competitivo no depende tanto de la adquisición de nuevas máquinas como de las mejoras organizativas y de los cambios sociales y culturales que permitan la instalación de redes de comunicación capaces de aunar esfuerzos y desarrollar sinergias positivas para:

- Aumentar la calidad de las prestaciones de las empresas, lo que implica mejoras en las relaciones personales en el seno del grupo de trabajo como requisito para el incremento de productividad.

- Mantener y dinamizar el potencial de creatividad, innovación y solución de los problemas, para lo cual se requiere un ambiente propicio a la expresión y ampliación de los talentos personales.

- Satisfacer las necesidades y exigencias de los cambios incesantes en la demanda (Alburquerque 2004: 2)

Como habíamos mencionado, se observará si en las asociaciones de productores hay inversión en innovación tecnológica, inversión en innovación social o ambas. Mirabella (2002) sostiene que para el caso de las empresas la “eficiencia productiva y competitividad dependen de las mejoras que logren producirse al interior de la empresa, del conjunto de la cadena conformada por los eslabonamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de dicha empresa, como también por la dotación y calidad de los servicios de desarrollo empresarial, la calificación de recursos humanos y la

institucionalidad existente en el territorio donde se sitúan dichos agrupamientos de empresas” (Mirabella 2002: 1). La evidencia de Mirabella sin embargo es resultado de estudios en empresas independientes. Hace falta sin embargo ver si sucede lo mismo con las asociaciones de productores.

En las empresas independientes, estudios recientes demuestran que la variable que más impacto ha mostrado tener en la mejora de la productividad del empleo es la dotación de capital humano que estaría expresando en que a mayor dotación relativa de profesionales mayor es el nivel de productividad (Lugones, Suárez y le CCECH 2007: 15). Debido a ello, en términos de innovación para esta investigación, se tomó en consideración para el análisis de las asociaciones de productores cualquier diferencia aplicada en el entorno laboral en el que se desenvuelven los trabajadores que impliquen un beneficio para ellos y puedan representar también mejoras en términos de desempeño y productividad. Entre los aspectos que se consideraron encontramos los siguientes: criterios para contratar a los empleados, nivel de estudios de los empleados, prestaciones, condiciones físicas de trabajo, organización laboral entre otras. Posteriormente se observará la relación que existe entre estos factores y el empleo, ingresos y bienestar sus trabajadores.

Otro factor que podría o no explicar el desarrollo local es la productividad como consecuencia de la innovación. La introducción constante de innovaciones tecnológicas y organizativas en la base productiva constituye, como se ha señalado, un elemento determinante del incremento de la productividad y la competitividad (Albuquerque 2004: 5). Para la investigación, la productividad tenía relación con el desarrollo local en el sentido de que mayores niveles de productividad hipotéticamente implicaban mejores empleos en términos de calidad (salarios). De acuerdo a la CEPAL “las empresas innovadoras son entre un 8% y un 24% más productivas que las no innovadoras” (Machinea, Juan y Cimoli 2008: 121). Sin embargo ¿qué sucede con las asociaciones de productores? ¿Hay alguna relación entre el nivel de productividad de estas asociaciones y el empleo y bienestar de sus trabajadores?

Con el objetivo de contestar estas preguntas se incluyó en el cuestionario de las entrevistas que se realizaron a los socios de las asociaciones la productividad mensual de las asociaciones, para posteriormente relacionarlo con el empleo que generan, los sueldos que pagan a sus empleados y el bienestar que resulta. De esta manera se busca contribuir específicamente a la teoría sobre asociaciones de productores en cuanto al papel que juega la innovación y la productividad en el desarrollo local.

Otro de los factores que se observó como posible explicación a mejores niveles de empleo e ingresos en una asociación de productores es la calidad de los productos que se venden. La hipótesis de esta relación es que aquellas asociaciones de productores que han logrado diferenciar su producto ofrecen a sus empleados mejores empleos y sueldos. La teoría sobre desarrollo local sostiene que “para incrementar la productividad y la competitividad de las empresas y los sistemas productivos locales es preciso asegurar la introducción de innovaciones para mejorar los procesos productivos, impulsar la calidad y la diferenciación de los productos y hacer más eficiente la organización de las redes de empresas en los diferentes agrupamientos territoriales donde se encuentran” (Albuquerque 2007: 51).

Como evidencia de lo anterior, De Negri, Salerno y Barros de Castro (2005) analizan las características de la industria brasileña. Para estos autores, las distintas conductas innovativas pueden distinguirse según se trate de firmas cuyo objetivo es lograr una ventaja competitiva basada en la diferenciación de productos o en la búsqueda de reducción de costos. A partir de esta hipótesis, los autores clasifican a las empresas brasileñas en tres grupos, según sus estrategias competitivas, comparando posteriormente su desempeño:

1. empresas que exportan, innovan y diferencian productos,
2. empresas que exportan, innovan y se especializan en productos *standard* o *commodities*,
3. el resto (Lugones, Suárez y le CCECH 2007: 5)

Mediante el empleo de la información estadística resultante de la Encuesta Brasileña de Innovación, los autores demuestran que el primer grupo de empresas (1.7% del total de las empresas industriales) presenta mejores indicadores en materia de producción, productividad y performance exportadora, además de abonar sueldos más altos y ofrecer mayor estabilidad laboral a sus empleados (Lugones, Suárez y le CCECH 2007: 5). Para observar la diferenciación y la calidad de lo que ofrecía cada una de las asociaciones de productores que componen los estudios de caso de esta investigación se observó el producto terminado así como cualquier aspecto que permitiera hacer una diferenciación entre las plantas de una u otra asociación.

De acuerdo con la teoría, la introducción de innovaciones productivas internas depende esencialmente del grado de vinculación con los usuarios últimos de los conocimientos, esto es, los agentes productores. De ahí la importancia de la intermediación para establecer la vinculación entre el sector de conocimiento y los

actores productivos locales (Albuquerque 2007: 47). Con respecto a esto, otro de los factores explicativos del impacto en el desarrollo local que se consideró fue el vínculo entre las asociaciones de productores con centros de investigación y universidades. La hipótesis es que aquellas asociaciones de productores que sostienen vínculos constantes con estos centros productores de conocimiento gozan de una ventaja competitiva que les brinda la oportunidad de generar mayores ingresos y en consecuencia pagar mejores empleos a sus trabajadores.

Se incluyeron como indicadores de lo anterior el gasto que realizan las empresas en experimentación así como los vínculos que tienen con centros de investigación. De acuerdo a la CEPAL “un primer indicador para medir los esfuerzos orientados a la innovación a nivel agregado es el gasto en investigación y desarrollo, tanto en valores absolutos como en porcentajes del producto” (Machinea, Juan y Cimoli 2008: 115). Entre las preguntas que se realizó a los entrevistados se incluyó también si tienen estudiantes realizando prácticas y de qué nivel de estudios son.

Otro factor que se tomó en cuenta para explicar impactos distintos sobre el empleo y el ingreso de las asociaciones de productores fue el tamaño. “En apariencia las pequeñas empresas otorgan menores sueldos y beneficios que las grandes empresas, sin embargo...no hay evidencia sistemática de que las pequeñas empresas son sub-standard⁵ (Reynolds y Estimé 1995: 64). La evidencia empírica sugiere que las actividades de innovación tiene un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento de las ventas y el empleo y que existe una relación negativa entre el tamaño de la firma y la intensidad del gasto (Lugones, Suárez y le CCECH 2007: 5). La hipótesis en este sentido es que a mayor tamaño de la asociación de productores mejores salarios debido a que las asociaciones más grandes cuentan con más recursos para invertir en innovaciones.

La introducción de innovaciones está estrechamente relacionada con el capital tecnológico, y la frecuencia de las mismas es claramente superior en las empresas de mayor tamaño (García, Jaumandreu y Rodríguez 2003: 29). En general, las coincidencias en este campo se encuentran en torno a la idea de que las empresas que realizan actividades de innovación logran forjar una posición competitiva sustentable en el marco de un mejor desempeño relativo. En general, se señalan como factores que facilitan o dificultan la realización de actividades de innovación al tamaño, al origen del

⁵Sub-standard: Estándares menores

capital y a la rama industrial (Lugones, Peirano, Suárez y Giudicatti 2004: 1). Observaremos si sucede lo mismo en el caso de las iniciativas de desarrollo local, específicamente en las asociaciones de productores que componen los estudios de caso de esta investigación.

Finalmente, el último factor que se tomó en cuenta como explicativo al impacto de la asociación de productores en el desarrollo local fue la planeación a largo plazo. “La “visión futura” de los agentes productivos y, en especial, de los grupos que poseen y controlan grandes cantidades de recursos parece una condición básica para generar los factores inductores del crecimiento económico” (Machinea, Martín y Cimoli 2008: 31). Para ello, se tomó en cuenta ¿qué tanto las asociaciones de productores invertían en ampliaciones? ¿Cuándo había sido la última vez que invertían en este sentido? y ¿qué planes a futuro tenían para ver hasta qué punto reinaba una visión a largo plazo?

A continuación encontramos un resumen de las variables que se tomaron en cuenta como factores explicativos del nivel de impacto de las asociaciones de productores en el desarrollo económico local. Cabe aclarar que si el empleo creado era de calidad de acuerdo a los resultados que obtuvimos con la herramienta de la Cadena Laboral y los ingresos generados mejoraban el bienestar de los trabajadores se situaba al caso como impacto a favor del desarrollo. Si por el contrario, el empleo creado no era de calidad y los ingresos no tenían impacto en el bienestar de los empleados entonces se consideraba que el caso no tenía impacto en el desarrollo económico local y por tanto no había relación entre los factores que componían ese estudio de caso y el desempeño económico de esa asociación de productores.

- 1) Actores: integración de actores, tipo de integración, número de socios
- 2) Innovación:
 - *social- en materia laboral: calificación de los recursos humanos, condiciones físicas de trabajo, organización laboral, prestaciones
 - *TICS –incorporación de TICS a la empresa
 - *nivel de tecnificación de la empresa para la producción y comercialización
 - *en el producto: para mejorar la calidad y diferenciarlo
- 3) Productividad en relación con la innovación
- 4) Conocimiento: gasto en experimentación, relación con universidades y centros de investigación
- 5) Tamaño de las empresa: con base al número de empleados

6) planeación a futuro (visión a largo plazo)

En esta sección analizamos los factores que pueden ayudarnos a explicar los distintos niveles de impacto de las cinco asociaciones de productores que componen esta investigación. Como pudimos ver, la contribución de la investigación no sólo es en sentido de comprobar si las iniciativas de desarrollo local tienen impacto positivo sobre las variables de empleo, ingresos y bienestar, sino también explicar porqué algunas de las asociaciones de productores tienen un mayor impacto en el desarrollo económico local que otras. En esta sección pudimos constatar que la mayoría de los factores a observar que se mencionan están relacionados con innovación, productividad y diferenciación. Las variables que nos indican el impacto de estas variables son empleo, ingresos y bienestar. En el siguiente capítulo presentaremos la parte metodológica de esta investigación: las preguntas y el problema de investigación, el estudio de caso, la selección de los casos, la metodología comparada y el “paso a paso” de la herramienta de análisis conocida como Cadena Laboral que para propósitos de esta investigación resulta sumamente relevante por la información a profundidad sobre empleo que arroja.

II. Metodología

A. Problema y preguntas de investigación

El origen de esta investigación tiene que ver, como mencionamos en un inicio, con dos cotidianidades observadas en México desde hace algún tiempo: la primera, la cotidianidad con la que hemos llegado a observar y vivir la pobreza, el desempleo, la desigualdad, la falta de oportunidades y la incertidumbre sobre el futuro; la segunda, la cotidianidad con la que también aceptamos la falta de respuestas a la solución a estos problemas debido a su complejidad. Habiendo estudiado durante varios años temas sobre desarrollo local sería un alivio poder afirmar que la implementación de ciertas iniciativas contribuye al desarrollo económico local, ya que como hemos mencionado, las iniciativas de desarrollo económico local están relacionadas con una variable que es clave actualmente para la solución de muchos de los problemas socio económicos del país: la variable del empleo. Sería aún más importante sin embargo poder saber qué tipo de iniciativas tienen mayor impacto sobre la variable del empleo de manera que pueda implementarse la iniciativa correspondiente de acuerdo a las necesidades específicas de empleo. Desafortunadamente, con la información empírica y teórica disponible hasta el momento no es posible hacerlo.

¿Qué pretende entonces la presente investigación? Abordar un problema puede tener varios propósitos: por un lado solucionarlo, lo cual resulta complicado en el área de Ciencias Sociales y más probable en problemas relacionados con Ciencias Exactas. Por otro lado, abordar un problema también puede tener como propósito contribuir a aumentar el conocimiento del tema y finalmente, en otras ocasiones abordar un problema simplemente busca abrir el camino para futuras investigaciones. La presente investigación tiene como objetivo explorar a profundidad uno de los caminos que se han vislumbrado desde la década de los ochenta como una posibilidad para comenzar a trabajar en contra de las cotidianidades recién mencionadas: las iniciativas de desarrollo local y su impacto en el desarrollo económico local.

El desarrollo local sin embargo, como hemos podido constatar en el capítulo anterior es un tema muy amplio, del cual se desprenden muchos campos de estudio que analizados de manera conjunta no han permitido hasta la fecha una propuesta tangible para el desarrollo. Por ello, en el caso de esta investigación hemos profundizado en un tipo de estrategia: las iniciativas de desarrollo local, específicamente las asociaciones de

productores, así como en un tipo de efecto deseado: el desarrollo *económico* local, específicamente cambios en el empleo y a través de ello, en los ingresos y el bienestar de los individuos.

El empleo es una variable clave en estudios económicos sobre desarrollo local ya que está presente como objetivo en las iniciativas de desarrollo local, así como efecto esperado en la teoría sobre desarrollo económico local moderno. La literatura en general indica que un empleo estable y bien remunerado es una de las condiciones básicas para el desarrollo y bienestar de un individuo en cualquier país. Sin embargo, ya son muchos años desde que la situación en este rubro tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo se ha vuelto precaria. En México los indicadores con respecto a la calidad del empleo medido por sueldos y prestaciones sociales, el desempleo, el poder adquisitivo entre otras no son muy alentadores. Es por ello que estrategias que buscan combatir estas inercias en cuanto empleo a nivel local resultan tan importantes como objeto de estudio.

Comencemos por observar cómo están las cifras de desempleo en el país. En la Tabla 4, observamos que el desempleo ha crecido y sigue creciendo de manera significativa. Como podemos observar en la tabla, entre el 2000 y el 2009 la tasa de desempleo se duplicó. A pesar de ello, si comparamos la tasa de desempleo de México del año pasado con la de otros países, parecería que la nuestra no es tan alta. Desafortunadamente, la situación en este rubro ha ido empeorando con la crisis económica que se vive actualmente. En tan sólo unos meses, para mayo de 2009, el INEGI publicó una tasa de desempleo del 5.31% versus una tasa del 4.32% el año pasado (INEGI 2009).

Tabla 4: Tasas de desempleo en México (Porcentajes)

Año	Total
2000	2.17
2001	2.64
2002	2.34
2003	2.94
2004	3.52
2005	3.01
2006	3.47
2007	3.40
2008	4.32
Mayo 2009	5.31

Fuente: Elaboración propia con base a información de INEGI, BIE

No resulta sorprendente que los mexicanos hoy en día otorguen un gran valor al simple hecho de contar con un empleo, aunque este no sea de la mejor calidad. Si analizamos la calidad del empleo de quienes sí están trabajando la situación se vuelve un poco más preocupante. En la Tabla 5 por ejemplo, podemos observar cómo ha ido incrementando el porcentaje de la población ocupada que se encuentra “subocupada”, es decir en un trabajo para el cual están sobre capacitados.

Tabla 5: Tasa de subocupación de la PEA en México (Porcentajes)

Año	Total
2005	5.54
2006	6.74
2007	6.37
2008	7.31

Fuente: Elaboración propia con base a información de INEGI, BIE

En tan sólo tres años, 2005-2008, el porcentaje de personas subocupadas aumentó 1.77% cifras que seguramente también sufrirán un incremento con la crisis económica que se vive actualmente.

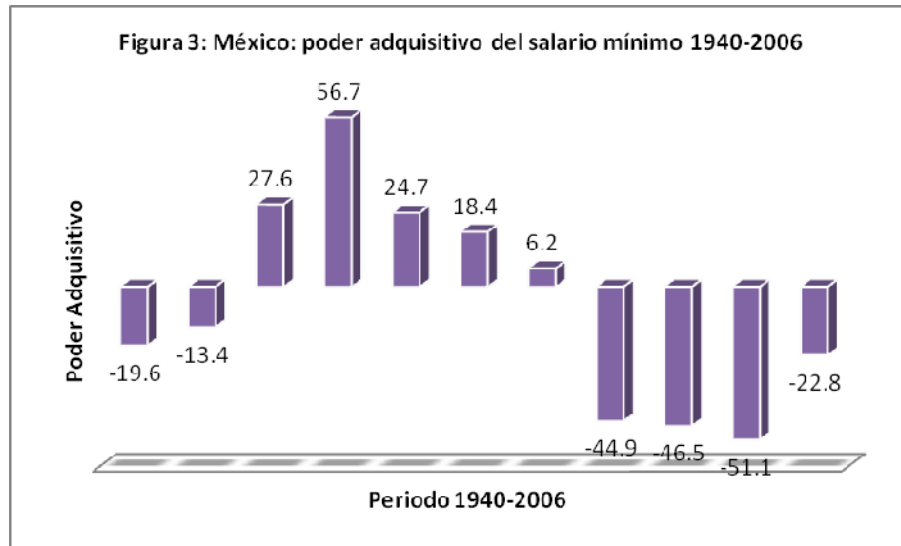
En la Tabla 6 podemos observar información muy valiosa cuando se busca medir la calidad del empleo sin tomar en consideración el sueldo. Como podemos ver, el porcentaje de la población ocupada que no cuenta con ningún tipo de prestación social (aguinaldo, servicio médico, pensión y jubilación) es muy alta. Más de la mitad de la población que trabaja en México (el 50.1%) no cuenta con ningún tipo de prestación social. Lo anterior es significativo en términos de desarrollo ya que los ciudadanos en México se encuentran en una situación precaria ante cualquier eventualidad.

Tabla 6: Población Ocupada sin Prestaciones Sociales

Año	Total
1997	48.8
1998	47.4
1999	47.4
2000	46.2
2001	47.4
2002	49.2
2003	50.3
2004	50.9

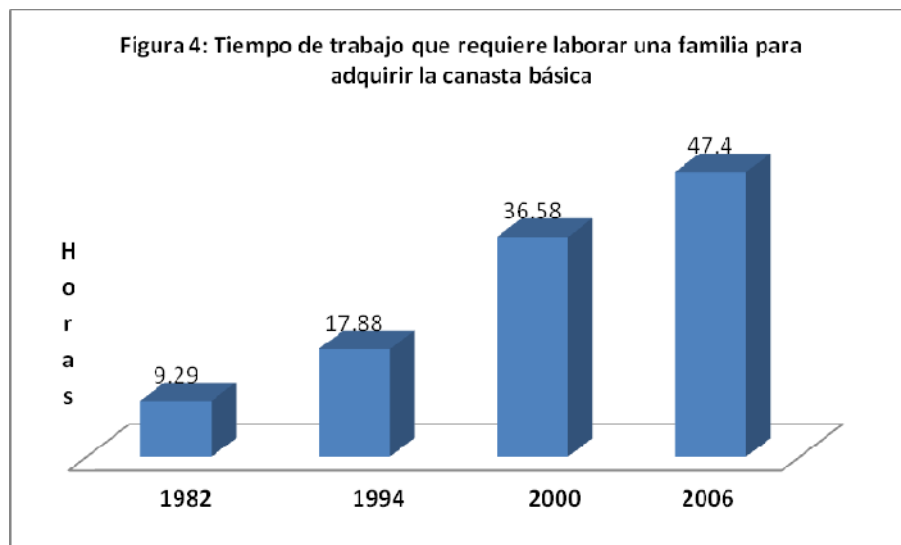
Fuente: Elaboración propia con base a información de INEGI, BIE y ENEU

En las siguientes Figuras 3 y 4 vemos cómo están los indicadores con respecto a los sueldos. La situación de los ingresos y el poder adquisitivo han ido empeorando en los últimos años. En la Figura 3 podemos ver la variación en porcentaje del poder adquisitivo en la canasta básica entre los años de 1940 al 2006. Como podemos ver el poder adquisitivo se ha ido deteriorando con mayor fuerza desde la década de los ochenta cuando baja a -44.9 y se encuentra en el 2006 en -22.8.



Fuente: Lozano et. al 2007: 215

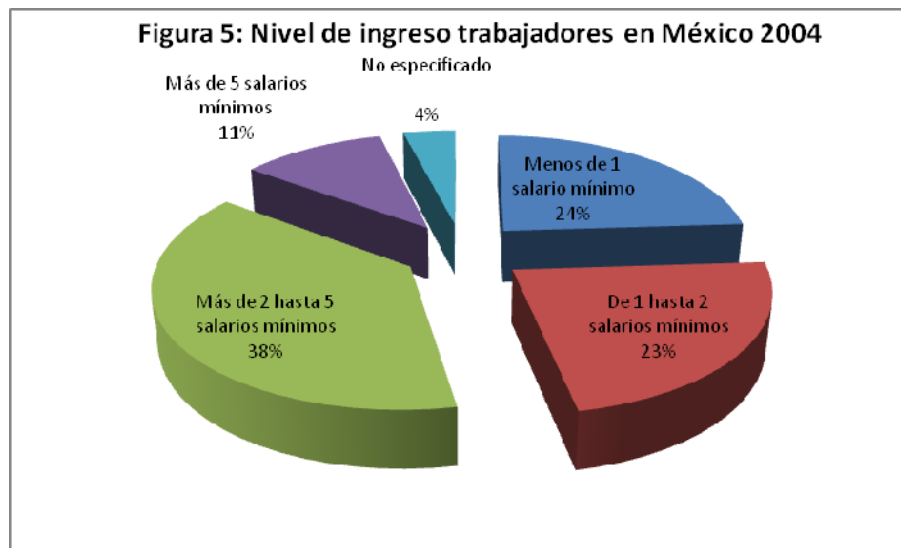
En la Figura 4 también podemos observar que los ingresos que reciben las familias en México se van volviendo cada vez más insuficientes para adquirir los productos que completan una canasta básica.



Fuente: Lozano et. al 2007: 217

Mientras que en 1982 era necesario únicamente trabajar 9.29 horas diarias para adquirir la canasta básica en el 2006 el número de horas de trabajo necesarias para adquirirla se quintuplicó al pasar a 47.4 horas. Nuevamente, es necesario analizar la información estadística al respecto para el próximo año ya que se prevén deterioros aún mayores en este sentido.

En la Figura 5 podemos observar cómo están los sueldos de los trabajadores en México con base a información del 2004. Podemos observar que el 84% de la población tiene un nivel de ingresos menor a los cinco salarios mínimos.



Fuente: Lozano et. al 2007: 225

La información analizada en las figuras anteriores refleja no sólo la precariedad de la situación del empleo en México sino también una disminución en el bienestar como consecuencia de esta disminución en los ingresos, estabilidad en prestaciones sociales y poder adquisitivo. La tendencia desafortunadamente es a la baja como consecuencia de la crisis que comenzó a experimentarse el año pasado y aún peor si consideramos cómo está distribuido el empleo recién analizado, lo cual tiene relación con la cuestión de la desigualdad en México que se ha ido acentuando desde la década de los ochenta, periodo de intensificación del proceso de globalización.

“La desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los grandes problemas de México... tanto beneficios como salarios están distribuidos en forma extremadamente desigual” (Fujii y Candaudap 2007: 195). Lo anterior resulta crítico para el desarrollo local ya que “el incremento en la desigualdad representa un riesgo que se traduce en pérdida esperada de bienestar en el largo plazo, principalmente para los

grupos de bajos ingresos” (Camberos 2007:254). El desarrollo local parece relevante también en este sentido ya que precisamente se dirige a mejorar la situación de empleo e ingresos de los grupos más vulnerables de la población. Es por ello que cualquier medición sobre el impacto de un programa en el desarrollo debe necesariamente observar específicamente quiénes se ven beneficiados, aspecto que se tomará en cuenta en esta investigación.

“La experiencia internacional también señala que a mayor desigualdad mayor lentitud en la reducción de la pobreza (Lustig, 2004). Haciendo un ejercicio de simulación para el caso de México, Lustig y Zsékely (1997: 17) han calculado, considerando un escenario de crecimiento ininterrumpido de 5% anual y manteniendo constante la distribución del ingreso observada en 1994, que sería hasta los años 2030 y 2050 cuando la pobreza extrema y moderada, respectivamente, se erradicarían definitivamente; en sus palabras, “esto sugiere que es necesario hacer un esfuerzo adicional paralelo al crecimiento económico que garantice que los estratos de menores ingresos tengan mayor acceso a los beneficios de desarrollo” (Barba et. al 2007: 294). En la situación actual esto resulta inalcanzable ya que como consecuencia de la crisis, Agustín Carstens, Secretario de Hacienda pronosticó que el país en este 2009 no tendría crecimiento, es decir, el crecimiento será del 0% (Rodríguez 2009).

Lo anterior muestra que las posibilidades de desarrollo promovidas desde el nivel federal son escasas ya que en este y los siguientes años no habrá manera de financiarlo. Las iniciativas de desarrollo local se perfilan como uno de los caminos que necesariamente se deben explorar para generar empleos que permitan mejorar los ingresos y en consecuencia las condiciones de vida de los individuos. Sin embargo, como pudimos constatar en el capítulo anterior, la gran variedad de teorías aunado a una falta de acuerdo teórico sobre el tema lleva a una incertidumbre sobre el efecto específico que tienen estas iniciativas en el desarrollo. Esto se relaciona con varios aspectos; en primer lugar, como pudimos ver en el capítulo anterior, cada investigación analiza el desarrollo local de distinta forma. En ocasiones, estos estudios incluso utilizan indicadores económicos que no necesariamente reflejan la situación de los individuos relacionados con las iniciativas, por ejemplo el PIB per cápita y el número de empresas instaladas en el territorio.

En otras ocasiones lo que sucede es que se realizan análisis con los pocos indicadores económicos que hay en México a nivel municipal. El resultado es una gran cantidad de estudios sobre desarrollo local con variables de impacto distintas que no

sólo no reflejan en ocasiones el verdadero impacto de la iniciativa sino que tampoco permiten comparar el efecto que tienen las estrategias implementadas. En el tema que ocupa esta investigación por ejemplo, se habla sobre distintas iniciativas sin embargo, qué efecto producen estas distintas iniciativas en el desarrollo económico local al aplicarse en contextos distintos. Hablamos de distintas clasificaciones sin embargo no hablamos de distintas consecuencias.

Pero ¿qué ha pasado con las investigaciones que se han realizado sobre el tema en los últimos años? Por un lado están quienes sostienen que “el desarrollo económico se basa en una gran variedad de disciplinas [y que] el campo no sufre de carencia de teorías sino por el contrario, hay tantas teorías que aplican al campo del desarrollo económico que se vuelve sumamente confuso” (Bingham y Mier 1993: ix). Esto lo hemos constatado a lo largo del primer capítulo en el que pudimos ver la evolución en las teorías de desarrollo local así como de las estrategias para promoverlo. La cantidad de información disponible incluso nos obligó a dividir las teorías en tres fases de manera que pudiéramos ubicar no sólo la contribución de la investigación sino también el objeto de estudio.

Por otra parte, hay quienes sostienen que otra de las explicaciones a las limitaciones teóricas sobre el concepto se debe a la juventud de la disciplina. “El desarrollo económico local es una disciplina que aún está surgiendo, con argumentos encontrados que aún generan conflicto. En la raíz del conflicto encontramos el debate sobre si estrategias locales de tipo tradicional a) están funcionando y b) están generando desarrollo económico “pro-pobres” o simplemente “desarrollo desigual” (Bond 2005: 57). Kirby (1995) coincide con esta postura al señalar “una ausencia general de un marco teórico en la literatura sobre desarrollo comunitario que sea capaz de guiar las elecciones políticas locales. Su investigación parece sugerir, que ausente una teoría general de desarrollo económico local, cualquier conexión entre la política y sus objetivos será por muy buena accidental y en el peor de los casos poco probable” (Reese y Fasenfest 2004: 3).

Lo anterior por lo tanto no sólo preocupa a las formulaciones teóricas sobre desarrollo local sino también a las situaciones prácticas. Como pudimos observar en el primer capítulo, hay innumerables definiciones sobre desarrollo local así como incontables tipos de iniciativas que en teoría lo promueven. Año con año gobiernos, organismos y asociaciones invierten cantidades significativas de su presupuesto con el objetivo de promover desarrollo local sin saber realmente el efecto de sus iniciativas.

Esto no sólo tiene implicaciones negativas en cuanto al dinero que se gasta sino especialmente en cuanto a la razón de ser del desarrollo local. Mientras más tiempo pasa sin que se avance en la teoría sobre estos temas más tiempo pasa también sin conocer cómo mejorar la situación de empleo, ingresos y bienestar de individuos de distintas localidades en México.

Debido a los intereses de la presente investigación, se analizará un tipo específico de iniciativa de desarrollo local, las **asociaciones de productores**. Con base al análisis realizado en el primer capítulo estas asociaciones deben en teoría tener impacto sobre variables económicas que son relevantes para combatir las cotidianidades en cuestión de empleo, sueldos y calidad de vida en nuestro país. De acuerdo a las teorías analizadas en el primer capítulo, las variables de empleo, ingresos y bienestar están presentes en la mayoría de las definiciones sobre desarrollo económico local aunque no son utilizadas como indicadores a nivel de individuos sino a nivel macro, como recién mencionamos. El énfasis que hace esta investigación es en estudiar específicamente el impacto sobre estas variables que tienen las asociaciones de productores a nivel de los individuos empleados en las iniciativas. La herramienta utilizada, la Cadena Laboral, permite sistematizar la información no sólo para esta investigación sino para cualquier investigación en México que busque conocer el impacto de un programa en el desarrollo económico.

Esto no quiere decir que la herramienta propuesta solucione completamente el problema sobre la incertidumbre de los efectos de iniciativas en el desarrollo pero sí representa una solución sobre la cuestión económica del desarrollo local. Además, como mencionamos al inicio de este apartado, el interés por estudiar un problema puede tener como objetivo comenzar a abrir caminos para la solución de un problema. Estos caminos pueden llevar de manera conjunta, a aliviar las carencias que hay en la teoría sobre el impacto de distintas iniciativas en el desarrollo local. Específicamente variables que son críticas para el desarrollo de cualquier individuo así como para México: el empleo, los ingresos y el bienestar. De esta manera, la contribución de la investigación no solamente es empírica sino también teórica ya que al replicarse este tipo de investigación en otras localidades y en otros sectores económicos podría generarse evidencia suficiente que no sólo respaldaría la teoría sobre si las asociaciones de productores contribuyen al desarrollo económico local sino también los distintos efectos que tienen otras iniciativas sobre el mismo.

Para ello, la investigación gira en torno a dos preguntas principales:

Pregunta principal 1

¿Las asociaciones de productores tienen un impacto positivo en el desarrollo económico local medido por las variables de empleo, ingresos y bienestar a nivel individuos?

Objetivo: Al responder esta pregunta se busca comprobar si como sostiene la teoría, las asociaciones de productores tienen una mayor contribución en el desarrollo económico local que las empresas trabajando de manera independiente (las cuales son nuestro contrafactual).

Pregunta principal 2

¿Qué tipo de asociación de productores tiene mayor impacto en el desarrollo económico local? y ¿Qué factores diferencian a la asociación de productores que mayor impacto tuvo en el desarrollo de las demás asociaciones de productores?

Objetivos: Al responder estas preguntas se busca conocer el distinto impacto que tiene cada una de las asociaciones de productores sobre el desarrollo económico local así como aquella que tuvo el mayor impacto con el objetivo de identificar qué variables dentro de su configuración pueden explicar la mayor injerencia sobre el empleo, los ingresos y el bienestar y de esta manera realizar una contribución a la teoría sobre iniciativas de desarrollo local.

En esta sección establecimos el problema de investigación, que tiene raíces teóricas y repercusiones prácticas. Como mencionamos, el análisis del problema gira en torno a las iniciativas de desarrollo local, específicamente las asociaciones de productores. Decimos que gira en torno a las asociaciones de productores ya que éstas en teoría se dirigen a resolver algunos de los problemas económicos más importantes que enfrenta el país en relación con el empleo. Establecimos como objetivo general de la investigación la exploración de alternativas mediante las cuales sea posible trabajar en torno a la resolución de problemas críticos que enfrenta actualmente el país y como objetivos específicos el comprobar la teoría, es decir, el impacto que tienen estas iniciativas en variables económicas relacionadas con el empleo. Además, buscando ampliar la teoría se propuso como objetivo observar también el impacto de diferentes tipos de asociaciones de productores en el desarrollo económico local. El impacto siempre refiriéndose a variables económicas relacionadas con el empleo, los ingresos y

el bienestar de los individuos. En la siguiente sección explicaremos la metodología utilizada en este trabajo.

B. El estudio de caso

En la sección anterior analizamos el problema que da lugar a la investigación que como mencionamos tiene raíces teóricas y prácticas y por lo mismo objetivos que tendrán resultados aplicables a la comprobación e incluso ampliación de la teoría sobre iniciativas de desarrollo local así como a la promoción del desarrollo económico en México a través de iniciativas. En esta sección explicaremos la metodología general para la investigación, que fue el estudio de caso, las hipótesis de la investigación, así como las razones por las que el estudio de caso resultó útil para observar las relaciones que pretendían comprobarse. Por un lado, la relación entre la implementación de la iniciativa y el impacto en variables de empleo, ingresos y bienestar. Por otro lado la relación entre distintos tipos de iniciativas y su impacto específico sobre estas mismas variables y finalmente la relación entre la iniciativa que mayor contribución tuvo en el desarrollo económico local y sus características distintivas.

En cuanto al estudio de caso, se utilizó específicamente el método de la diferencia. Se seleccionó esta metodología ya que como mencionamos, el propósito de la investigación era comprobar o refutar distintas relaciones que en teoría deben presentarse. Por una parte, la relación que hay entre la implementación de una iniciativa de desarrollo local, en este caso la asociación de productores y la calidad del empleo y bienestar que generan y su contraste, la “no” implementación de una iniciativa de desarrollo local, es decir un productor trabajando de manera independiente “no asociado”, y sus efectos sobre el empleo y el bienestar. Por otra parte, con el objetivo de ir más allá de la teoría disponible en la literatura, se estableció la relación que había entre distintos tipos de asociaciones de productores y los niveles de bienestar y empleo observados. Es decir, analizar relaciones secundarias mediante una profundización en los distintos componentes de las asociaciones de productores (tamaño, gasto en innovación, nivel de estudios de sus empleados, productividad entre otras) observando las diferencias entre los niveles de empleo y bienestar que producen.

Los estudios de caso resultan de utilidad dados los propósitos de esta investigación ya que ocupan un lugar distintivo en investigaciones que buscan explicar relaciones causales. En una publicación reciente Gerring sostiene que “los estudios de caso son en muchas ocasiones útiles para elucidar mecanismos causales” (Gerring 2007:

42). De acuerdo a Yin, entre sus distintas aplicaciones, la más importante es *explicar* los vínculos causales que se supone existen como consecuencia de intervenciones cotidianas. En el lenguaje de evaluación, las *explicaciones* vinculan la implementación de un programa con los efectos del programa (Yin 2003: 15). Para George y Bennet, “los estudios de caso examinan la operación de mecanismos causales en casos individuales a detalle” (George y Bennett 2005: 21). Para responder a las preguntas de investigación que establecimos en la sección anterior es necesario establecer relaciones causales y observar si existe relación entre la implementación de la iniciativa y las variables económicas que determinan el impacto de ésta así como entre las características distintivas de aquella asociación que mayor impacto tiene en el desarrollo económico local y su nivel de impacto.

Por ello, para desarrollar la estrategia de vinculación se debe comenzar por especificar las variables. En primer lugar la variable dependiente (resultado) “Y” y la independiente “X” (es la variable que está siendo explicada) (George y Bennett 2005: 79). De acuerdo a Gerring “la variable dependiente se refiere al resultado de la investigación. La variable independiente se refiere al factor explicativo (causal), del que el resultado supuestamente depende” (Gerring 2007: 21). Para esta investigación la variable dependiente fue seleccionada basada en factores que en teoría suceden cuando hay desarrollo económico local. Como establecimos en el primer capítulo, con base a las definiciones sobre desarrollo económico local las variables dependientes (Y) que permiten medirlo son: empleo, bienestar e ingresos de los individuos integrados en la iniciativa (Y1, Y2 y Y3). La variable independiente, es decir, el factor explicativo, hipotéticamente es la iniciativa de desarrollo local (X1), específicamente un tipo de iniciativa, la asociación de productores o la ausencia de la variable independiente, es decir un productor no asociado trabajando de manera independiente (Ausencia de X1). Se incluye la X1 y la inexistencia de X1 con el objetivo de establecer el contraste que permita determinar la relación que guarda X1 con la Y.

Con respecto a la segunda y tercera relación causal que se buscó establecer, las variables dependientes son las mismas: empleo, bienestar e ingresos (Y1, Y2 y Y3), pero se profundizó en la “X” distinguiendo distintos tipos de “X” que permitieran ahondar más en la teoría sobre asociaciones de productores y su impacto en el desarrollo económico local. Para ello, sobre la misma variable independiente se seleccionaron distintos tipos de asociaciones de productores (X1a, X1b, X1c) con el objetivo de conocer qué tipo de asociaciones son las que mayores contribuciones tienen en el

empleo, ingreso y bienestar de sus trabajadores. En el primer caso la X1a puede ser una asociación de productores que incorpora todos los procesos de producción, se compone por pocos socios e innova; en el segundo caso podemos tener una asociación de productores que sólo incorpora un proceso y tiene una gran cantidad de socios X1b pero no innova; en el tercer caso tenemos asociaciones de productores con una cantidad intermedia de socios que sólo incorporan uno de los procesos de producción X1c pero innova y tiene relación con centros de investigación.

Basados en la teoría, la hipótesis de la primera relación causal que se pretende comprobar es la siguiente:

Si existe X1 entonces Y1, Y2 y Y3 son mayores para los individuos que trabajan en X1.

Si no existe X1 entonces Y1, Y2 y Y3 son menores para los individuos que trabajan en la empresa independiente.

Es decir, los empleos, ingresos y bienestar (Y1, Y2 y Y3) son mayores en una asociación de productores (X1) que en una empresa trabajando de manera independiente dentro del mismo sector económico.

Con base a lo anterior, si hay actores locales vinculados que crean una estrategia con objetivos comunes como la asociación de productores (X1) entonces Y es mayor que en un empresario que trabaja de manera desarticulada, es decir, donde no hay X1.

El segundo grupo de hipótesis que se estableció pretende establecer relaciones secundarias que van más allá de la teoría existente tiene que ver con una profundización en los distintos tipos de asociaciones de productores que hay:

Si existe X1a entonces Y1, Y2 y Y3 son mayores

Si existe X1b entonces Y1, Y2 y Y3 son mayores

Si existe X1c entonces Y1, Y2 y Y3 son mayores

En todos los casos las X1 son asociaciones de productores como mencionamos pero con distintos tipos de características por lo que se les distingue con a, b y c donde a tiene ciertas características, por ejemplo, puede ser una asociación de productores que integra todos los procesos de producción y b tiene otra serie de características por ejemplo, una asociación de productores que sólo integra la última etapa del proceso, es decir la comercialización. Como no sabíamos cuál de ellas produce el mayor efecto en la variable dependiente probamos distintos tipos de asociaciones y observamos cuál era la que mayor impacto tenía en Y estudiando también a través de entrevistas sus características distintivas en una búsqueda del porqué.

Para ello, además de obtener la Y ampliamos la X realizando 11 entrevistas en las que se incluyó a los dueños de las empresas independientes y a uno de los socios de la asociación de productores para conocer qué distingue a aquellas asociaciones que tienen una mayor contribución en el desarrollo económico local de sus empleados. Entre los aspectos que se tomaron en cuenta tenemos: el tamaño de la asociación de productores, los años que lleva en el mercado, el grado de tecnificación, la inversión en mercadeo y publicidad, el presupuesto que destinan a la innovación, los ingresos mensuales promedio entre otros. Se buscaba conocer si por ejemplo, las asociaciones de productores más grandes o aquellas que realizan innovación, o las que tienen vínculos con centros productores de conocimiento o que venden productos de alta calidad y diferenciados o que tienen mayor productividad son también las que mayor impacto tienen también en el desarrollo económico local (más empleos, mejor remunerados, mayor bienestar). Es decir ¿qué tipo de asociación de productores X tiene el mayor impacto en la Y?

Cabe aclarar que para poder establecer este tipo de relaciones causales y comprobar o refutar las hipótesis es de extrema importancia una selección correcta de los casos. “Cada caso debe ser cuidadosamente seleccionado para que ya sea que a) pueda predecir resultados similares o b) pueda predecir resultados contrastantes por razones de predictibilidad” (Yin 2003: 47). En el caso de esta investigación interesa la segunda estrategia, aquella en la que la selección pretende producir resultados contrastantes por lo que los casos seleccionados (con base en la teoría) hipotéticamente deben producir resultados distintos. “Los investigadores equipados con modelos económicos acuden a los estudios de caso para probar las predicciones teóricas de un modelo general, para investigar los mecanismos causales y o explicar las características distintivas de un caso clave” (Gerring 2007: 5).

De acuerdo con la teoría en la que nos basamos, una asociación de productores que se propone lograr desarrollo *económico* local debe lograr a nivel de individuos, mayores indicadores en cuanto a empleo, ingresos y bienestar. Por su parte, basados también en la teoría, quienes no integran una iniciativa deben mostrar menores niveles en las variables recién descritas, empleo, ingreso y bienestar si nos referimos al mismo tipo de giro. Una de las estrategias comunes en la selección de los estudios de caso es “deliberadamente haber seleccionado dos casos porque ofrecían situaciones contrastantes... En este diseño, si lo que encuentras apoya el contraste hipotético, los resultados representan un fuerte comienzo hacia replicación teórica” (Yin 2003: 54).

Para poder ofrecer esta situación contrastante utilizamos para la selección de los casos la aproximación conocida como caso más “similar o método de la diferencia”. Para Gerring en la aproximación del método más similar “el par de casos escogido es similar en todos los aspectos *excepto* la variable de interés” (Gerring 2007: 131). Para Stuart Mill (1917) esta aproximación es conocida como de la diferencia. En el método de la diferencia es preciso encontrar dos casos que, semejantes bajo todas las demás relaciones difieren por la presencia o la ausencia del fenómeno estudiado (Mill 1917: 369).

Es decir, en el caso de las asociaciones de productores, que son la variable de interés o variable independiente, como ya habíamos mencionado, escogimos asociaciones de productores del mismo giro: plantas ornamentales y lo contrastamos con productores independientes en ese mismo giro: plantas ornamentales. Buscamos además que se encontraran en el mismo estado o municipio, que tuvieran el mismo número de empleados y tamaño pero que no contaran con la variable de interés: la iniciativa de desarrollo local, es decir, que no estuvieran asociados.

La selección se puede representar así:

Tipo de caso		X1	X2	Y
	A	1	0	?
	B	0	0	?

En el tipo de caso A sí existe una iniciativa de desarrollo local y buscamos la Y, los efectos de que los actores estén vinculados hacia objetivos comunes. En el tipo de caso B no hay una iniciativa de desarrollo local, el productor es independiente y no está asociado, para este caso buscamos también Y, los efectos sobre el empleo, ingreso y bienestar que producen. Las variables de control son precisamente las anteriores. Se está contrastando el caso que cuenta con la variable de interés con el caso que no la tiene, es decir, el de un productor independiente, del mismo municipio, que produce lo mismo, y que tiene el mismo tamaño de producción mensual. La única diferencia es que no tiene la variable independiente: la iniciativa, es decir, no es una asociación de productores locales.

Con respecto a la segunda relación causal el análisis se puede representar de la siguiente manera:

Tipo de caso		X1a	X1b	X1c	Y
	A	1	0	0	?
	B	0	1	0	?
	C	0	0	1	?

En el tipo de caso A tenemos un tipo de asociación de productores, en el caso B tenemos otro tipo distinto y en el caso C un tercero lo cual puede producir resultados distintos en empleo y bienestar de los trabajadores. La “a”, “b” y “c” fue descrita en los párrafos anteriores.

Una vez realizado esto, en el primero de los casos, si los resultados no apoyan el contraste hipotético es necesario realizar una revisión teórica y además volver a realizar estudios de caso como el anterior. Esta es precisamente una de las contribuciones de la investigación con respecto a la teoría. “La investigación en ciencias sociales involucra una búsqueda de nuevas teorías así como la comprobación de teorías existentes; se compone de “conjeturas” y “refutaciones”” (Gerring 2007: 39). En este sentido, la investigación pretende indagar en una de las tantas teorías existentes sobre iniciativas de desarrollo local, la de asociaciones de productores y apoyar o rechazar algunas de las supuestas relaciones que existen entre estas asociaciones de productores y el desarrollo económico local y en segundo lugar, buscar nuevas teorías, que es lo que se pretende con la segunda parte de la investigación. En específico contribuir en cuestión del impacto que tienen distintos tipos de asociaciones de productores en variables como el empleo, el ingreso y el bienestar.

Para obtener la “Y”, utilizamos la metodología de la Cadena Laboral que explicaremos en la última sección. Con base a los resultados utilizamos lo que se conoce como el modelo lógico. “El uso de modelos lógicos como técnica analítica consiste en ver los eventos observados de manera empírica con los eventos predichos de manera teórica” (Yin 2003: 127). Si la hipótesis se comprueba entonces se apoya la teoría. Los estudios de caso son precisamente “útiles en identificar los alcances de las teorías y en evaluar los argumentos sobre necesidad causal o suficiencia en casos particulares” (George y Bennett 2005: 24). “Si un caso en el cual el fenómeno se presenta y un caso en que no se presenta tienen todas las circunstancias comunes, fuera de una sola, presentándose ésta solamente en el primer caso, la circunstancia única en la cual difieren los dos casos es el efecto o la causa, o parte indispensable de la causa, del fenómeno” (Mill 1917: 370). Si esto sucede en la presente investigación lo que se ha mostrado es que existe una relación positiva entre una asociación de productores sobre las variables de ingreso, empleo y bienestar a nivel de individuos y una relación negativa entre un empresario trabajando de manera independiente y estas mismas variables. Utilizando el mismo razonamiento en la segunda relación que buscamos establecer, si en un tipo específico de asociación de productores se presentan mayores

niveles en las variables de “Y” entonces aquello que distingue a ese tipo de asociación es lo que explica el mayor impacto en el desarrollo.

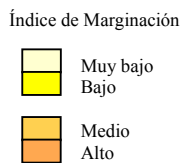
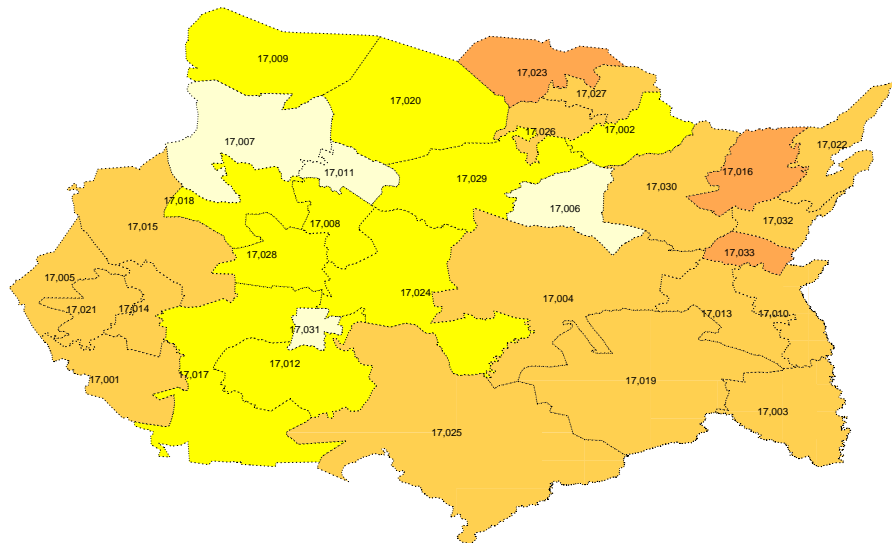
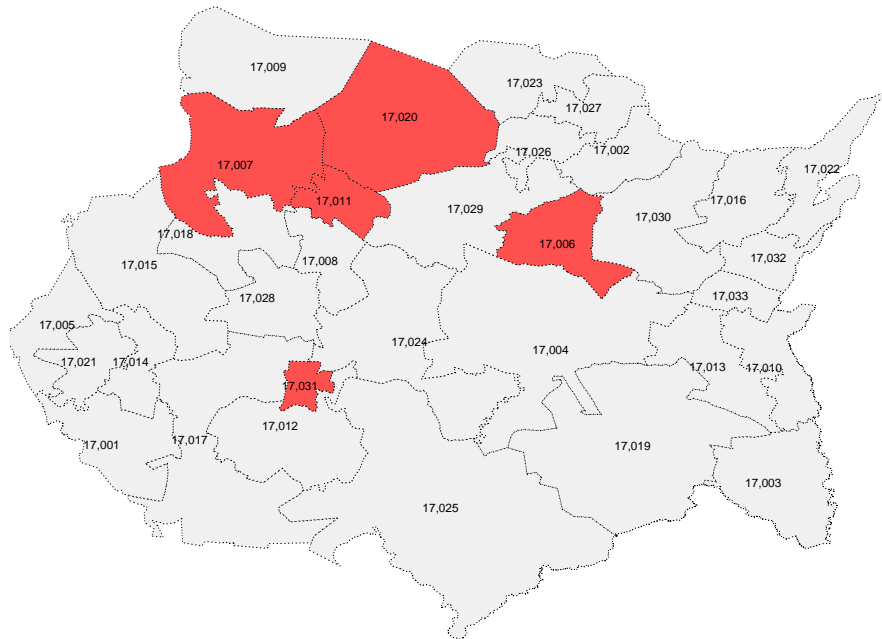
En esta sección se expusieron las hipótesis de la investigación así como la manera en la que se utilizará el estudio de caso, específicamente el método de la diferencia para determinar si los dos tipos de relaciones causales que se buscó establecer confirman la hipótesis. Por un lado, la asociación de productores o variable independiente y su impacto en las variables de empleo, ingresos y bienestar o variables dependientes. Por otro, el tipo de asociación de productores y su impacto sobre las mismas variables. Con respecto al primer propósito, al comparar versus un contrafactual (empresa independiente) se comprueba si como lo establece la teoría las asociaciones de productores tienen un mayor impacto sobre las variables dependientes. Con respecto al segundo propósito, al analizar distintos tipos de asociaciones de productores y su impacto en las mismas variables es posible comparar y seleccionar aquella asociación que mayor impacto tiene en el desarrollo económico local y al analizar sus principales características en comparación con los demás estudios de caso entender por qué es mayor su impacto. Para todo esto sin embargo, es necesario que los estudios de caso sean seleccionados de manera objetiva. En la siguiente sección expondremos los factores que fueron tomados en cuenta para la selección de los casos en esta investigación.

1. Selección de los casos e hipótesis de investigación

En la sección anterior expusimos que la metodología principal de la investigación será el estudio de caso, específicamente el método de la diferencia. Debido a esta metodología, la selección de los casos resulta clave para la validez de la investigación. En esta sección explicaremos las razones por las que se escogió el sector de plantas ornamentales, los motivos por las que se analizaron asociaciones de productores y no otras iniciativas de desarrollo local en el estado de Morelos y finalmente las razones por las que estas asociaciones provienen de ciertos municipios en el estado.

Morelos es representativo para analizar iniciativas de desarrollo local ya que es un estado en el que cada municipio tiene una especificidad distinta derivada de sus condiciones geográficas. Lo anterior, tiene que ver con la existencia en el estado de una gran variedad de climas, territorios, flora, fauna que además se ve acentuada por desigualdades socio económicas que van de municipios que tienen niveles de

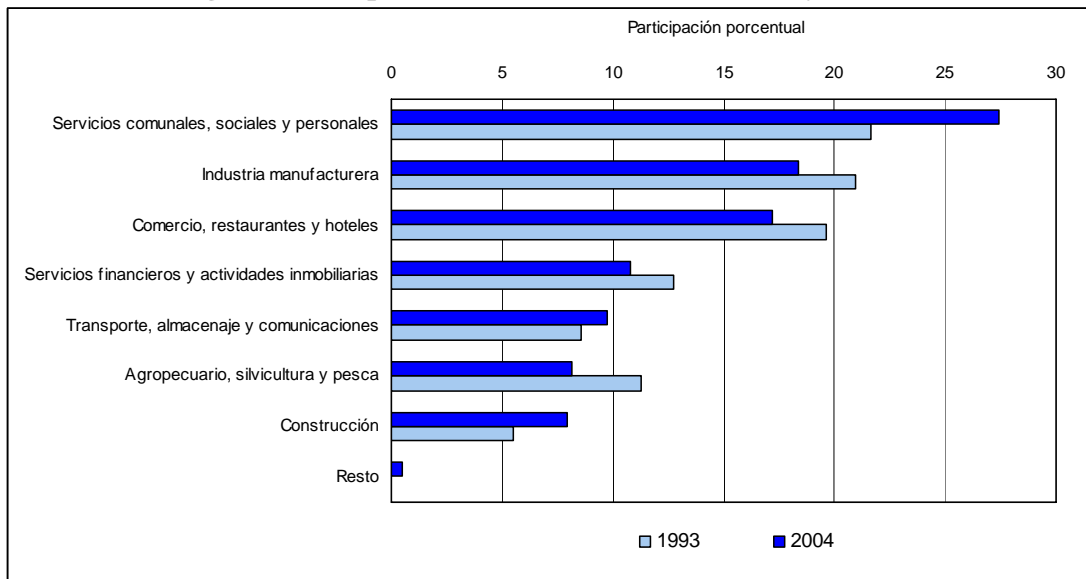
Figura 7: Morelos: Índice de Desarrollo Humano e índice de marginación, 2000



Fuente: SEDECO con base en datos del Consejo Estatal de Población de Morelos

La selección de este sector económico fue resultado de un mapeo al sector productivo del estado. Analizando la productividad en el estado de Morelos, podemos observar que la situación ha ido empeorando conforme pasan los años. “En el período 1997-2004, la participación de Morelos en el PIB cayó de 1.49% a 1.42% del total nacional” (PED 2007-2012: 32). En la Figura 8 podemos observar que en el estado de Morelos entre los años de 1993 y 2004 las mayores disminuciones en el PIB estatal se observaron en tres sectores: primero, el sector de actividades agropecuarias, silvicultura y pesca; segundo, la industria manufacturera; y tercero, el sector de comercio, restaurantes y hoteles. En la Figura 9 esto se representa con mayor claridad.

Figura 8: Composición sectorial del PIB en 1993 y 2004



Fuente: SEDECO Morelos, con base en datos del INEGI.

Figura 9



Debido a estas disminuciones para la presente investigación comenzó a resultar importante concentrarse en el sector agropecuario, silvicultura y pesca. Aunado a ello, en Morelos, el sector productivo que mayor participación tiene en el PIB nacional es este mismo, precisamente el que mayores disminuciones ha tenido en los últimos diez años: el sector de actividades agropecuarias, silvicultura y pesca (Tapia 2006: 37). La situación del sector ha ido cambiando de la siguiente manera: “Hacia 1970, en Morelos, el sector primario era el que más contribuía al PIB con 21 por ciento; dos décadas más tarde esa contribución cayó a 9 por ciento (PEOTS, Vol. III, op. Cit 8). En 1993 mostró una pequeña recuperación para alcanzar 11.3 y en 2003 sólo llegó a 10.6 por ciento” (Tapia 2006: 60).

En números, “la actividad agropecuaria ha disminuido más de 50 por ciento en los últimos 40 años. A pesar de esta tendencia, la contribución del sector es la más importante de la actividad económica morelense cuando se le compara con lo que otros sectores aportan al producto nacional bruto que les corresponde” (Tapia 2006: 14). Es decir, a pesar de su disminución, resulta importante estudiar este sector ya que es el que más aportaciones provee a los ingresos de los Morelenses y el que mayores disminuciones ha registrado en los últimos años. “Morelos es el estado, dentro de la región Centro País, que reporta la mayor participación de las actividades primarias dentro de su PIB” (Programa Estatal de Competitividad e Innovación 367).

Aunado a ello, y vinculado con el tema de desarrollo local, estudiar específicamente el empleo de los individuos vinculados al área agropecuaria,

silvicultura y pesca es importante considerando que es el sector que más empleo provee a los Morelenses. Sin embargo, es también sabido que “los trabajadores y productores del campo, en general, tienen las peores condiciones de vida, en comparación con el resto de los sectores productivos, en la entidad y en el país” (Tapia 2006: 153). Esta investigación pretende hacer una aclaración en este sentido. La cuestión es si sucede lo mismo con la condición de vida de todos los trabajadores del campo. Es decir, si todos los cultivos agrícolas ofrecen condiciones de vida precarias o si existen algunas actividades agrícolas que pueden contribuir al desarrollo de la localidad.

La siguiente cuestión estriba en qué tipo de cultivo agrícola estudiar y específicamente también qué tipo de iniciativa. Para identificar los estudios de caso se realizaron 22 encuestas a expertos en el área de la Secretaría de Desarrollo Económico y de la Secretaría de Agricultura del Estado de Morelos con el propósito de identificar iniciativas como las descritas por García et. al en el primer capítulo: proyectos de inversión o coinversión pública o privada, asociaciones y organizaciones de productores y políticas y reglamentos que pretendan facilitar la toma de decisiones y mejorar las condiciones de vida implementadas en Morelos. Los resultados de estas encuestas permitieron identificar 77 asociaciones de productores, 10 proyectos de inversión o coinversión pública y privada y 7 nuevas políticas o reglamentos. Esto quiere decir que el 82% de las iniciativas detectadas por los funcionarios corresponden a la clasificación de asociación de productores por lo que se decidió analizar este tipo de iniciativa de desarrollo local.

La siguiente cuestión era ¿qué asociación de productores analizar? O más bien ¿qué cultivo agrícola merecía la pena investigar? Para ello hubo varios criterios: el primero provino de las encuestas realizadas a especialistas en el sector. Al preguntarles qué asociación de productores consideraban exitosa contestaron que asociaciones de tres cultivos: en primer lugar el nopal, en segundo el agave y en tercero las plantas ornamentales. El segundo criterio, adicional al anterior para seleccionar el cultivo agrícola a estudiar provino de un análisis del sector agrícola en el estado de Morelos. En la Tabla 7 observamos que el cultivo agrícola que más empleos genera con base a la superficie cosechada es el de plantas de ornato (viveros plantas), flores, seguido por el cultivo de la albahaca, las especias y plantas medicinales, las hortalizas y el arroz palay. Debido a que precisamente una de las variables de interés en la investigación es el empleo y los ingresos en individuos trabajando en asociaciones de productores se

decidió estudiar aquel cultivo que mayores empleos generaba por superficie cosechada que es precisamente el del sector de plantas ornamentales.

Como puede verse en la Tabla 7, el cultivo agrícola de “viveros y plantas” es el que mayor número de empleos genera en Morelos.

Tabla 7 Cultivo agrícola y empleos generados por superficie cosechada

Cultivo Agrícola	Superficie Cosechada	Empleos Generados (jornales/año)	Empleos generados (por superficie cosechada)
Maíz Grano	45654.9	1278337	27.99999693
Sorgo Grano	36192.0	217152	5.999999447
Hortalizas	17307.9	2433872	140.6217279
Caña de Azúcar	13585.8	786818	57.91463091
Frutales C Temp	4305.0	282089	65.52582346
Frijol	3796.1	129068	33.99995522
Arroz Palay	3408.8	431080	126.4598117
Cacahuate	2925.8	111179	38
Avena Forrajera	1912.7	22952	11.99997909
Trigo Grano	948.7	17076	17.99993675
Frutales C Subtrop	905.8	82176	90.71882141
Flores	861.3	799214	927.8831574
Ebo	451.8	5422	12.00008853
Amaranto	429.3	12880	30.00023292
Viveros plantas	176.5	208167	1179.414561
Alfalfa verde	137.8	2343	17.00043532
Jamaica	77.0	39	0.5
Leucaena	77.0	2695	35
Sorgo Forrajero	51.3	308	6.000389636
Manzanilla	41.7	2083	49.99592033
Pasto (tapete)	26.7	5333	199.9748781
Albahaca	22.2	17866	805.8786649
Especias y Med.	10.4	5200	500
Estropajo	2.8	28	10
TOTAL	133309.3	6853375.9	

Fuente: Elaboración propia con base en Tapia 2006

Además, otra de las razones que permitió percibir la importancia de estudiar el sector ornamental fue que la Secretaría de Desarrollo Agropecuario identificó entre los productos agrícolas que merecen ser exportados algunos de los que recién hemos mencionado entre los que se vuelve a incluir las plantas de ornato. De esta manera la investigación no sólo contribuye de manera teórica sino también de manera práctica al analizar la verdadera importancia de este sector en el desarrollo. Es decir, si vale la pena apoyar el sector ornamentales basados en el impacto de las asociaciones en el empleo de los individuos vinculados.

En la tabla 8 podemos ver que para la Secretaría de Desarrollo Agropecuario las plantas de ornato son consideradas como uno de los cultivos agrícolas con potencial exportador.

Tabla 8: Oferta agropecuaria exportable

Frutas	Hortalizas	Otros
Durazno	Cebolla	Arroz
Aguacate	Tomate	Miel
Nopal	Hierbas aromáticas	Plantas de ornato
		Peces de ornato

Fuente: Secretaría de Desarrollo Agropecuario de Morelos.

Otro de los aspectos que nos hizo considerar la importancia del sector ornamental fue la Tabla 9, en la que la Secretaría de Desarrollo Agropecuario identifica las plantas ornamentales como uno de los cultivos con potencial agropecuario junto con el aguacate, la miel de abeja, el arroz y la caña de azúcar. Además, como podemos ver también en la Tabla 3, Morelos está en el primer lugar nacional en producción de plantas ornamentales, la cual es otra razón de peso por la que se decidió estudiar este cultivo.

Tabla 9: Potencial agropecuario

Morelos ocupa el primer lugar nacional en producción de plantas ornamentales
Morelos está ubicado entre los 3 principales productores de aguacate en el ámbito nacional
La producción y exportación de miel de abeja morelense crece a tasas del 10% anual
El arroz tiene la marca colectiva “Tradición Agrícola de Morelos” y la certificación de calidad bajo el signo distintivo “Calidad Morelos”
Además de la producción de azúcar a partir de la caña, se tiene contemplada la producción de etanol a mediano plazo

Fuente: Secretaría de Desarrollo Agropecuario de Morelos

Finalmente en la tabla 10 podemos observar que en Morelos las cadenas productivas con el mayor coeficiente de especialización (competitividad) son las especias y plantas medicinales y los viveros plantas. Esta fue la última razón por la que decidió enfocar la atención en las asociaciones de productores de plantas ornamentales en el Estado. Decidimos estudiar un cultivo agrícola que a futuro pueda representar una posibilidad tangible de inversión en desarrollo a nivel local. Los viveros plantas y las especias y plantas medicinales son los cultivos agrícolas más competitivos en el estado.

Tabla 10 Coeficiente de especialización nacional de cultivos agrícolas de Morelos, 2003

Cultivos agrícolas	Coeficiente de Especialización Nacional
Espicias y plantas medicinales	98.80
Viveros Plantas	98.80
Leucaena (guaje)	61.44
Flores	38.32
Pasto (tapete)	35.57
Amaranto	23.39
Manzanilla	10.02
Arroz Palay	10.01
Albahaca	4.11
Cacahuate	4.05
Ebo	3.55
Caña de Azúcar	3.44
Hortalizas	3.00
Sorgo Grano	2.08
Jamaica	1.27
Frutales de clima templado	1.27
Avena Forrajera	0.84
Frijol	0.71
Maíz Grano	0.70
Frutales de clima subtropical	0.39
Estropajo	0.24
Alfalfa Verde	0.18
Sorgo Forrajero	0.09
Trigo Grano	0.08

Fuente: Tapia 2006: 65

Como pudimos ver, hubo varios criterios para seleccionar el tipo de iniciativa que merecía la pena estudiar en Morelos, el sector económico así como el cultivo agrícola específico. En primer lugar se seleccionó el área agropecuaria ya que es el sector que más empleos provee a los Morelenses y es al mismo también uno de los sectores que mayores disminuciones ha tenido en los últimos años. Se tomó en cuenta también los resultados de encuestas aplicadas a especialistas de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y la Secretaría de Desarrollo Económico quienes de todas las iniciativas identificadas en el estado de Morelos 82% correspondía a asociaciones de productores. Con respecto al cultivo agrícola que estudiar, la selección del sector de plantas ornamentales fue consecuencia de que este sector se ubique en el primer lugar nacional en producción de plantas ornamentales, sea el que mayor competitividad tiene junto con el sector de especias y plantas medicinales en el Estado de Morelos, el que la

Secretaría de Desarrollo Agropecuario identifica como uno de los cultivos con potencial exportable y el que mayor empleos genera por superficie cosechada. Para el caso de Morelos, las asociaciones de productores de plantas ornamentales parecen ser el camino para impulsar el desarrollo económico local. En la siguiente sección analizaremos cada uno de los estudios de caso seleccionados que nos permitirán observar y comparar aquellas asociaciones de productores que mayores contribuciones tienen sobre las variables de empleo, ingresos y bienestar.

2. Los estudios de caso seleccionados

En la sección anterior hicimos un recorrido por los criterios que se tomaron en cuenta para seleccionar el tipo de iniciativa de desarrollo local más representativa en Morelos, las asociaciones de productores. También explicamos el porqué se seleccionó el sector agropecuario y el por qué se decidió analizar específicamente el sector de plantas ornamentales. Habiendo hecho esto, resulta sencillo explicar finalmente como se seleccionaron las cinco asociaciones de productores que corresponden los estudios de caso de esta investigación. En esta sección explicaremos esto y además haremos una breve descripción de cada uno de los estudios de caso.

Seleccionar los estudios de caso resultó sencillo ya que en el estado de Morelos de acuerdo a Productores Ornamentales de Morelos A.C. (POMAC) hay únicamente registradas diecisiete asociaciones de productores en el sector de plantas ornamentales que tienen como objetivo producir y comercializar su producción. Tomando en cuenta que buscábamos que los estudios de caso estuvieran localizados en municipios con condiciones socioeconómicas similares se redujo aún más el número de casos que era posible estudiar. Aunado a ello, se buscó que hubiera diferentes tipos de asociaciones de productores de plantas ornamentales en cuanto a tamaño y en cuanto a organización. Es decir, se buscó que hubiera asociaciones unidas con el objetivo de comercializar pero también asociaciones que produjeran y comercializaran. Finalmente, de la lista que teníamos se llamó a todas las asociaciones de productores que cumplieran con estos requisitos y se integraron a los estudios de caso de esta investigación a todas aquellas que permitieron realizar las entrevistas y las encuestas. Fue así que se terminó con cinco estudios de caso que corresponden a asociaciones de productores de plantas ornamentales.

Con respecto a los otros tres estudios de caso, que representan el contraste o contrafactual, se seleccionó a tres empresas independientes ubicadas en municipios con la misma situación socioeconómica, dentro del mismo sector agrícola: el de plantas ornamentales, en el mismo estado y aproximadamente del mismo tamaño en cuanto a número de trabajadores que las asociaciones de productores ya seleccionadas. En total, entre asociaciones de productores y empresas independientes se obtuvieron ocho estudios de caso que describiremos a continuación. Comenzamos con la descripción de los 5 casos que componen las asociaciones de productores y terminamos con la

descripción de los tres casos que componen el contraste o contrafactual, es decir, las empresas independientes.

Las asociaciones de productores (iniciativas de desarrollo local) a analizar son las siguientes:

- 1) CONAPLOR-Concentradora Nacional de Plantas Ornamentales. Asociación de productores en el municipio de Cuautla considerada a través de las encuestas realizadas en la Secretaría de Desarrollo Económico y la Secretaría de Desarrollo Agropecuario como el caso de éxito en cuanto a asociación de productores ornamentales en el Estado de Morelos. Este es el estudio de caso principal y es la asociación que cuenta con el mayor número de socios (87), empleos directos generados (66) y productividad mensual (6.6 millones de pesos). Esta asociación únicamente involucra el proceso de comercialización de plantas ornamentales.
- 2) ORNAMENTALES DE CUAUTLA-Asociación de productores ornamentales ubicada en el municipio de Cuautla con un número menor de empleados (10) y socios (12). Esta asociación al igual que la anterior involucra únicamente el proceso de comercialización de plantas ornamentales.
- 3) FLORACUAUTLA-Asociación de productores ubicada también en el municipio de Cuautla pero con un número menor de empleados (8) y socios (11). Esta asociación al igual que la siguiente involucra únicamente el proceso de comercialización de plantas ornamentales.
- 4) FLORESSER-Asociación de productores ubicada en el municipio de Cuautla que genera el menor número de empleos en el municipio (6) pero con el mismo número de socios (12) promedio. Esta asociación involucra únicamente el proceso de comercialización de plantas ornamentales.
- 5) PLÁNTULAS DE TETELA-Asociación de productores ubicada en el municipio de Cuernavaca. A diferencia de las cuatro anteriores, esta asociación involucra todos los procesos de producción y comercialización de plantas ornamentales. Plántulas de Tetela se distingue como la asociación que menor número de socios tiene (9)

de los estudios de caso seleccionados, pero es también, después de CONAPLOR la que más empleos directos genera (42).

Los productores independientes a contrastar son los siguientes:

- 6) TECNOFLOR-Productor independiente que produce pero también comercializa directamente (sin intermediarios) sus plantas. Esta empresa está ubicada en el municipio de Jiutepec y tiene 34 empleados y ningún socio.
- 7) FLOR Y MIEL-Productor independiente que produce pero no comercializa sus plantas directamente sino a través de comercializadoras como las que recién mencionamos. Esta empresa se encuentra en el municipio de Cuautla y tiene 27 empleados y ningún socio.
- 8) BIOPLANTS-Productor independiente que produce pero al igual que el anterior no comercializa sus plantas directamente. Esta empresa se encuentra en el municipio de Jiutepec y tiene 12 empleados y ningún socio.

Con respecto a los ocho estudios de caso que se exponen en esta sección es importante resaltar que en relación con los objetivos de la investigación los ocho serán utilizados para responder a la primera pregunta o hipótesis de la investigación. Se comprobará si, como lo establece la teoría, las asociaciones de productores tienen un mayor impacto en el desarrollo económico local que las empresas trabajando de manera independiente. Recordemos que uno de los problemas identificados en este sentido es la falta de evidencia tanto en México como en el mundo que sustente la afirmación anterior. En este caso la comparación se realizará entre las cinco asociaciones de productores y las tres empresas independientes. Con respecto al segundo objetivo de la investigación, que es conocer específicamente qué impacto tiene cada una de las asociaciones de productores en el desarrollo económico local y observar cuál tiene el mayor y porqué y de esta manera contribuir a la teoría sobre iniciativas de desarrollo local se utilizarán únicamente los primeros cinco estudios de caso que corresponden a las asociaciones de productores.

Hasta el momento hemos establecido la manera en la que se utilizará el método de la diferencia para establecer las relaciones causales que nos proponemos. Se ha

enfazado que las variables que nos permitirán observar el impacto de cada uno de los estudios de caso son el empleo, los ingresos y el bienestar. Sin embargo, aún no hemos explicado la manera en la que obtendremos nuestra variable dependiente “Y” que nos indica el nivel de impacto de la iniciativa en el desarrollo económico local. En la siguiente sección se describe con claridad la herramienta de análisis conocida como “Cadena Laboral”. Es importante resaltar que esta metodología es utilizada por primera vez en México en la presente investigación pero que puede aplicarse a cualquier sector productivo en el que se desee analizar el impacto de un programa o de una iniciativa en el desarrollo económico local.

B. La Cadena Laboral como herramienta de análisis del impacto de las asociaciones de productores en el desarrollo

En esta sección expondremos a detalle la manera en que se utiliza la herramienta de la Cadena Laboral. Como pudimos observar en el apartado anterior, para esta investigación la variable dependiente “Y” es la que determina el nivel de bienestar y calidad de empleo que produce la “X”. La “Y” se obtuvo de una nueva metodología que resulta útil para estudiar el efecto de programas de desarrollo a nivel local conocida en economía urbana como “Cadena Laboral”. La herramienta de “Cadena Laboral” permite analizar cambios en el empleo y los niveles de bienestar a nivel de individuos así como las vacantes que surgen en el municipio como consecuencia del empleo creado en el programa bajo estudio. Esta metodología no sólo es útil en ese sentido, sino además permite comenzar a aliviar las carencias identificadas en el área de evaluación del desarrollo económico local no sólo en Morelos sino en cualquier localidad del país en el que se implemente. Con poca información recolectada a través de entrevistas es posible realizar estudios como el que se realizaron en esta investigación y de esta manera sistematizar resultados y compararlos de manera que pueda avanzarse mediante evidencia la teoría sobre iniciativas de desarrollo local.

¿Pero por qué resulta tan importante utilizar esta metodología? Se dice mucho que una buena evaluación “debe ir más allá de la observación del impacto de una política en el incremento del número de pequeñas empresas... [que] una evaluación debe analizar los beneficios que la política otorga al público” (Bartik 2002: iii). Como analizamos en el primer capítulo, uno de los grandes problemas de las evaluaciones que se realizaban en un principio al desarrollo económico local es que como consecuencia de la teoría predominante en esos años únicamente se contaba el número de empresas y

mientras más hubiera se consideraba que había más desarrollo. Sin embargo, no se tomaba en cuenta lo que sucedía a nivel de individuos.

El análisis que realizamos en el primer capítulo sobre visiones más modernas del desarrollo económico local nos permitió concluir que una de las variables más importantes para evaluar el impacto de un programa de desarrollo económico local en el municipio es el empleo y el bienestar que genera este empleo. Aunado a ello, el análisis sobre la situación del país en materia de empleo también nos brindó un panorama sobre la necesidad de que proliferen iniciativas a nivel local que lo promuevan. Sin embargo ¿qué tipo de iniciativas son las que tienen el mayor impacto en el desarrollo económico local?

Para contestar esta pregunta es necesario ir más allá de lo que han hecho investigaciones anteriores con respecto a esta variable. Las “evaluaciones tradicionales normalmente emplean indicadores de crecimiento en los niveles de empleo, generación de empleo y empleo per cápita como reflejo del impacto del programa en el desarrollo local. Como analizamos en la primera sección de este capítulo, la desigualdad es uno de los mayores problemas que enfrenta México como país. Lo anterior implica que las mediciones del desarrollo a través de indicadores per cápita no resultan representativas sobre el impacto de una iniciativa en el desarrollo económico local. Incluso en otros países, una evaluación crítica, como la que pretende esta investigación, requiere prestar atención también a la calidad y distribución de los empleos generados” (Reese y Fansefest 2004: 8). Es por ello que la herramienta de la Cadena Laboral resulta pertinente, ya que arroja información sobre la calidad del empleo creado a nivel de individuos.

Para que podamos afirmar que el empleo incide de manera positiva en el desarrollo local, los beneficios de los aumentos en los niveles de empleo se deben ver reflejados en aumentos en los niveles de bienestar de los individuos que trabajan en la asociación de productores. Específicamente, es necesario observar qué grupos se ven más beneficiados por estos empleos y de qué sector socioeconómico provienen. Una iniciativa de desarrollo local que genera una gran cantidad de empleos en un nivel salarial muy bajo no representa beneficios sustanciales para los individuos del municipio así como tampoco lo hace una iniciativa que genera empleos de buena calidad para individuos que no son del municipio.

Existen distintos factores a observar si se desea conocer o medir cambios en el bienestar a nivel individual. En países como Estados Unidos por ejemplo o en aquellos

países Europeos que tienen un “Welfare State”, para poder afirmar que hubo mejoras en el bienestar de los menos favorecidos los “beneficios del empleo o de los ingresos generados por los nuevos empleos deben ser mayores en cuanto a “costo de oportunidad” que los ingresos que estas personas obtendrían si estuvieran desempleadas” (Bartik 2002: 30). Esto tiene que ver principalmente con prestaciones como los seguros de desempleo, subsidios a la vivienda, subsidios alimenticios entre otros beneficios sociales que se otorgan en estos países a ciudadanos en esa situación socioeconómica. Para el caso de México, no existiendo mecanismos sociales como los anteriores en el estado y municipios bajo estudio, el costo de oportunidad que utilizamos fue el del salario mínimo bajo el siguiente razonamiento: aunque no es un seguro de desempleo, es un trabajo al que fácilmente se puede acceder sin importar el origen socioeconómico del individuo.

Otro aspecto importante al analizar cambios en el bienestar a través del empleo es el origen geográfico del individuo. Los “nuevos trabajos deben ser cubiertos por residentes locales anteriormente empleados o residentes locales desempleados” (Bartik 2002: 30). Como analizamos en el primer capítulo, una estrategia de desarrollo local tiene este objetivo: crear empleos para los grupos de la población menos favorecidos en el municipio. Con menos favorecidos nos referimos a ciudadanos que residen en la localidad y que además se encuentran en una posición laboral competitiva de desventaja con respecto al resto de la población. Si un programa crea una gran cantidad de empleos que no son absorbidos por la población que habita en el municipio debido a que no es posible contratarlas por no cubrir los requisitos establecidos en cuanto a capacidades, experiencia o estudios previos que demandan las nuevas posiciones, los beneficios derivados de estos nuevos empleos tampoco se verán reflejados en los ciudadanos del municipio. Por tanto, los nuevos empleos serán cubiertos en su mayoría por individuos que inmigran a la comunidad. La contribución del programa al desarrollo local por tanto también puede ser cuestionada si pensamos en términos estrictamente teóricos.

Pensando en este sentido, “la cuestión del éxito de una política tiene que ver con la calidad de los empleos creados, quién los obtiene y cómo estos trabajos están impactando el mercado laboral local” (Reese y Fesenfest 2004: 14). Debido a que uno de los objetivos de la presente investigación es conocer el impacto de las asociaciones de productores el desarrollo económico local centrados en algunas de estas carencias, la herramienta de la Cadena Laboral resulta muy adecuada. Esta herramienta permite conocer no sólo quiénes obtuvieron los empleos, si fueron residentes locales o fueron

inmigrantes, sino también los cambios en los niveles salariales de estos distintos grupos. Al observar estos cambios es posible estimar mejoras en los niveles de bienestar provocados por los empleos creados a los individuos en el municipio, los grupos que se vieron mayormente favorecidos y las vacantes que surgieron como consecuencia del empleo generado por la asociación de productores y la empresa independiente.

¿De dónde proviene la Cadena Laboral? Si bien la problemática de lo local y las políticas orientadas al desarrollo local son temas que están emergiendo con ímpetu en la agenda pública y en las políticas de los gobiernos de América Latina en años recientes se trata de asuntos que tienen una larga tradición en diversos campos disciplinados con intereses conexos, como la sociología urbana, el planeamiento urbano o la geografía, pero también la economía (Yoguel, Borello y Erbes 2005: 3). Este es el caso de la herramienta de la Cadena Laboral. Estudios utilizando cadenas de empleo frecuentemente han sido utilizados en economía urbana aunque no en nuestro país.

La herramienta de la Cadena Laboral tiene sus fundamentos teóricos en lo que se conoce como *análisis del multiplicador*. El análisis del multiplicador puede ser definido como el “análisis del impacto de cualquier cambio industrial en una economía receptora mediante una evaluación de los diversos vínculos que existen entre empresas y factores de insumo” (McCann 2001: 138). Existen diversas aproximaciones para realizar un análisis del multiplicador tales como: los Multiplicadores Regionales de Ingreso Keynesianos, el Análisis de Entradas y Salidas y el Modelo de la Base Económica. La Cadena Laboral se basa en este último análisis del multiplicador.

El Modelo de la Base Económica “es concebido como un análisis agregado a nivel de ciudad región” (McCann 2001: 139). Este modelo se concentra en los vínculos que hay entre sectores agregados caracterizando la región como si estuviera compuesta por dos grandes grupos industriales distintos: el *básico* y el *no básico* (McCann 2001: 139). El sector básico es aquel cuyo desempeño depende principalmente de condiciones externas a la economía local por lo que normalmente se le identifica como la industria básica exportadora. El sector no básico por su parte, está compuesto de aquellos sectores de la economía cuyo desempeño depende principalmente de condiciones económicas internas a la economía local por lo que normalmente se le refiere como el sector de servicios (McCann 2001: 139).

Basados en este modelo, la estructura de empleo en la economía local puede ser definida como $T=B+N$. La T representa el número total de empleos en la región, la B representa el número de empleos existentes en el sector básico y la N el número de

empleos en el sector no básico. En suma, el modelo asume que las salidas del sector no básico están determinadas por el desempeño de la economía local como un todo, mientras que el desempeño del sector básico está determinado por factores exógenos a la economía local. Por ello reescriben la N como $N=nT$, donde n es un coeficiente entre cero y 1 que representa la sensibilidad de la generación de empleo en el sector no básico en comparación con el nivel total de empleo generado en la región. Al reescribir la ecuación tenemos que $T=B+nT$ que puede escribirse también de la siguiente manera:

$$T/B = 1/1-n$$

La relación que hay entre T/B es lo que denominamos multiplicador de la base económica y como podemos ver indica la relación que hay entre el empleo en el sector básico y el empleo total en la economía local (McCann 2001: 141), en otras palabras nos permite determinar qué porcentaje del empleo total en un municipio corresponde al sector básico. Una de las preguntas obligadas es ¿cómo identificar en un municipio cuál es el sector básico y cuál es el sector no básico? Existen distintas aproximaciones para determinar qué industrias locales son sectores regionales exportadores: tenemos el Método de la Suposición, el Método del Coeficiente de Localización y el Método de los Requerimientos Mínimos (McCain 2001: 143). En esta investigación utilizamos el Método de la Suposición. Según este método se asume que todas las industrias primarias y secundarias, que incluyen los sectores de extracción, agrícolas y de manufactura, son básicas por naturaleza y que todos los sectores terciarios son no básicos (McCain 1001: 143). La limitación por supuesto a este método es que algunas industrias por sus funciones podrían ser básicas y sin embargo dada esta clasificación entran dentro del sector no básico. Sin embargo, todos los métodos tienen alguna limitante y dada la información disponible a nivel municipal en México este tipo de metodología es la más adecuada.

Con base a la información anterior, el comienzo de la implementación de la herramienta de la Cadena Laboral consiste en identificar el número total de empleos que se crearon en el municipio en el año que se está estudiando (T), es decir el año posterior a la implementación de la iniciativa. Esta información se obtuvo a través de una depuración de datos a nivel municipal de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2006 (ENOE 2006). Después se obtuvo información sobre el número de empleos en el sector básico y el número de empleos que forman parte del sector no básico que también está disponible mediante una depuración a nivel municipal de la ENOE 2006. De esta

manera teníamos suficiente información para sustituir en las fórmulas anteriores y obtener el multiplicador para cada caso y el impacto en el municipio.

El siguiente paso que se siguió en la implementación de la Cadena Laboral en esta investigación tiene que ver con obtener información sobre la situación del empleo en el municipio (multiplicador horizontal) que posteriormente permita conocer el número de vacantes que genera cada uno de los empleos anteriormente descritos (multiplicador vertical) así como el impacto de estos cambios en el bienestar de los ciudadanos a través de un análisis de los incrementos en los niveles salariales e ingresos. Es aquí donde verdaderamente comienza la implementación de la Cadena Laboral. La herramienta se basa en el razonamiento de que “una persona que cubre una vacante y anteriormente estaba empleada genera a su vez una vacante que será cubierta por alguien más que también dejará una vacante. Se supone que este proceso de cadena continuará hasta que una de las vacantes surgidas sea cubierta por un inmigrante o una persona desempleada” (Webster 1979: 227). Para poder obtener información que permita conocer esta dinámica, fue necesario realizar una encuesta a todos los empleados de la empresa o asociación de productores que estaba siendo analizada. Se realizaron un total de 204 encuestas para obtener la información sobre el empleo en los ocho estudios de caso.

El cuestionario incluyó las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es su salario actual?
2. ¿Estaba empleado antes de tomar su empleo actual?
3. ¿Cuál era su salario en su empleo anterior?
4. ¿Cuántos años tiene viviendo en el municipio?

Con base a las respuestas se formaron grupos distintos de niveles salariales donde el Grupo de salario 1 representaba el grupo de salario más alto en cuanto a ingresos, el Grupo de salario 2 era inferior y así sucesivamente. Con estos grupos fue posible observar cambios en los distintos grupos salariales y comparar mejoras o beneficios obtenidos como consecuencia de la asociación de productores o la empresa. La información que se obtuvo fue la siguiente: Porcentaje de empleados que actualmente tiene un trabajo en el grupo de salario 1 y que anteriormente tenía un trabajo en el mismo grupo de salario 1, porcentaje de empleados que actualmente tiene un trabajo en el grupo de salario 1 y que anteriormente tenía un empleo en el grupo de salario 2, Porcentaje de empleados que actualmente tiene un empleo en el grupo de salario 1 y anteriormente estaba desempleado y así sucesivamente.

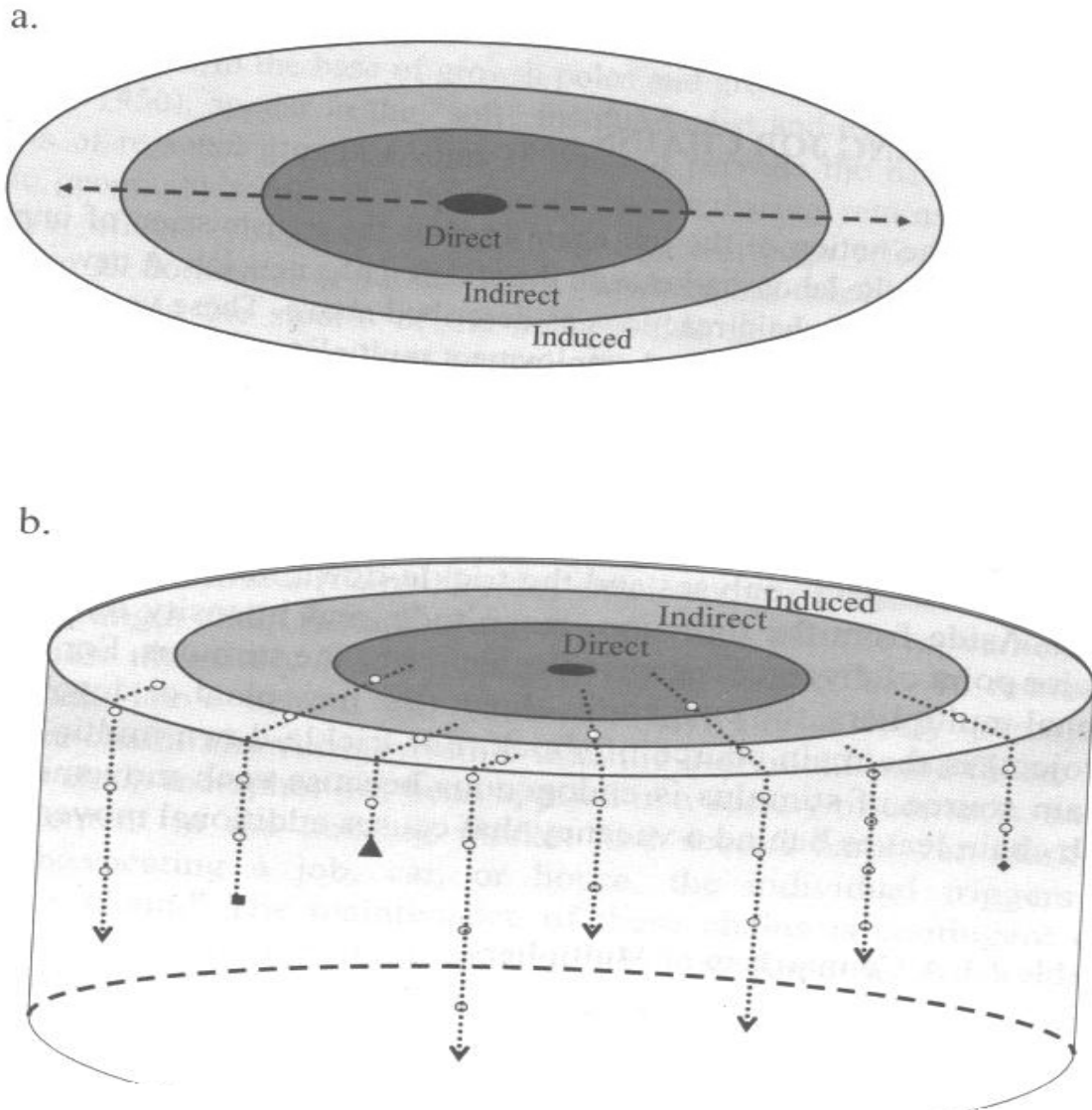
Una vez obtenidos estos porcentajes fue posible estimar cuántas vacantes surgieron por cada empleo nuevo creado dependiendo del grupo de salario al que pertenecía el nuevo trabajo. Si sabíamos por ejemplo, que el porcentaje de personas que actualmente tiene un empleo en el grupo de salario 1 y anteriormente también estaba contratado en el grupo de salario 1 es del 50%, entonces el multiplicador sería $1/1-.50 = 2$. Esto quiere decir que el multiplicador $M_{11}=2$, por cada empleo que se abre en el grupo de salario 1 se abren dos vacantes en el grupo de salario 1. A través de estos cálculos obtenemos los multiplicadores verticales, que representan el número de vacantes que genera cada empleo nuevo.

El siguiente paso consistió en utilizar la información mencionada al inicio sobre el número total de empleos en el municipio. Para calcular por ejemplo, cuántos empleos totales surgieron en el grupo de salario 1 tomamos el número total de empleos (que entrevistamos) pertenecientes al grupo de salario 1 y lo dividimos entre el número total de empleos (tanto del grupo de salario 1 como del grupo de salario 2) que se crearon en el municipio y que entrevistamos $30/30+45 = .4$. Posteriormente multiplicamos $.4*125$ (que es el número total de empleos creados en el municipio ya con multiplicador, como analizamos al inicio) y nos dio 50. Es decir, se crearon 50 empleos de tipo 1 en el municipio. Se hizo lo mismo para saber el número de empleos creados en los demás grupos de salario.

Una vez teniendo esta información teníamos todo para calcular el número de empleos (incluyendo vacantes) que surgen en cada grupo de salario. Las operaciones que siguen son los multiplicadores verticales, es decir, las vacantes que surgen como consecuencia de cada empleo creado. Con base a la información anterior sabemos que se crearon 50 empleos en el grupo de salario 1, también sabemos que el multiplicador de vacantes surgidas en el grupo de salario 1 que provienen del grupo de salario 1 es de 2. Entonces multiplicamos $50*2=100$ y sabemos que se crearon 100 empleos (incluyendo las vacantes) en el grupo de salario 1 provenientes del mismo grupo de salario.

La Figura 10 muestra con mayor claridad la diferencia entre el multiplicador horizontal (a) que es la información sobre empleos que obtuvimos primero y el multiplicador vertical (b) que es la información no sólo sobre empleos sino también sobre las vacantes que surgen como consecuencia de ese empleo.

Figura 10 Multiplicador horizontal (a) y Multiplicador vertical de cadenas de empleo (b)



Fin de la cadena

▲ Desempleado

■ Proveniente de fuera de la fuerza laboral

◆ Inmigrante

Direct, Indirect, Induced ⁶

————▶ Cadena de empleo

--°---°▶ Vacantes

Fuente: Persky, Felsentein y Carlson 2004: 51

⁶ Direct: Directo, Indirect: Indirecto, Induced: Inducido

Finalmente, para calcular el bienestar que genera cada empleo a los distintos grupos de salario y saber quién se ve beneficiado en mayor medida por la empresa o asociación de productores que estamos evaluando utilizamos la información obtenida de la encuesta con las cuatro preguntas mencionadas al inicio. Primero, se calculó el sueldo promedio para cada uno de los grupos de salario así como el costo de oportunidad de aquellos que pasaron del desempleo al empleo. Es decir, el ingreso que tendrían aunque no estuvieran trabajando. Para ello se tomó el salario mínimo de Morelos que de acuerdo al INEGI se encuentra en el área geográfica “C” con \$49.5 pesos por día. Si suponemos que el sueldo promedio anual en el grupo de salario 1 es de 6000 pesos y que el sueldo promedio anual en el grupo de salario 2 es de 3500 pesos entonces la ganancia de bienestar de una persona que pasa de un sueldo en el grupo de salario 2 a un grupo de salario 1 es de $6000-3500=2500$ pesos. La ganancia de alguien que pasa de un empleo en un grupo de salario 1 a un empleo en el mismo grupo será de cero y así sucesivamente. Si queremos observar los resultados totales por grupo de salario, ya no a nivel individual, sino conocer qué grupo se vio más favorecido por el programa entonces multiplicamos la ganancia de bienestar del grupo de salario que estamos analizando por el porcentaje del total en cuanto empleo que pertenece a ese grupo.

Esto será analizado con mayor detalle en el siguiente capítulo. Mientras tanto, cabe resaltar que la herramienta de la Cadena Laboral resulta pertinente en la obtención de la “Y” o variable dependiente ya que nos brinda profundidad en los aspectos que más nos interesan: empleo, ingresos y bienestar de los individuos vinculados a la empresa o asociación. Los resultados que arroja esta herramienta se dirigen justo al blanco de muchas de las críticas que normalmente se realizan a evaluaciones sobre programas de desarrollo local. Por supuesto, la información que arroja esta herramienta no debe ser tomada como única referencia y es necesario complementar los resultados con el conocimiento directo que pueden proporcionar la opinión de los beneficiarios de los programas a través de entrevistas y observar si existe coincidencia entre las distintas herramientas utilizadas. Sin embargo es el comienzo de una búsqueda por sistematizar los resultados que se obtienen al querer conocer el impacto de iniciativas de desarrollo local sobre variables económicas en México.

En esta última sección del segundo capítulo explicamos la manera en que puede aplicarse la metodología de análisis introducida por esta investigación bajo el nombre de “Cadena Laboral” así como las variables (empleo, ingresos y bienestar) que

obtendremos a través de su aplicación. Expusimos a su vez de qué manera los resultados que arroja esta metodología alivian algunas de las mayores carencias observadas al medir el impacto de iniciativas en el desarrollo económico local. En el siguiente capítulo expondremos los resultados que obtuvimos al aplicar esta metodología a los estudios de caso de la presente investigación. Es decir, el impacto que tienen las asociaciones de productores analizadas en el desarrollo económico local medido por las variables de empleo, ingresos y bienestar a nivel de individuos.