

ECUADOR Debate

CONSEJO EDITORIAL

José Sánchez-Parga, Alberto Acosta, José Laso Ribadeneira,
Simón Espinosa, Diego Cornejo Menacho, Manuel Chiriboga,
Fredy Rivera Vélez, Jaime Borja Torres, Marco Romero.

Director: Francisco Rhon Dávila. Director Ejecutivo del CAAP
Primer Director: José Sánchez-Parga. 1982-1991
Editor: Fredy Rivera Vélez
Asistente General: Margarita Guachamín

ECUADOR DEBATE

Es una publicación periódica del **Centro Andino de Acción Popular CAAP**, que aparece tres veces al año. La información que se publica es canalizada por los miembros del Consejo Editorial. Las opiniones y comentarios expresados en nuestras páginas son de exclusiva responsabilidad de quien los suscribe y no, necesariamente, de ECUADOR DEBATE.

Se autoriza la reproducción total y parcial de nuestra información, siempre y cuando se cite expresamente como fuente a ECUADOR DEBATE.

SUSCRIPCIONES

Valor anual, tres números:

EXTERIOR: US\$. 30

ECUADOR: US\$. 9

EJEMPLAR SUELTO: EXTERIOR US\$. 12

EJEMPLAR SUELTO: ECUADOR US\$. 3

ECUADOR DEBATE

Apartado Aéreo 17-15-173 B, Quito - Ecuador

Fax: (593-2) 2568452

E-mail: caap1@caap.org.ec

Redacción: Diego Martín de Utreras 733 y Selva Alegre, Quito.

PORTADA

Magenta Diseño Gráfico

DIAGRAMACION

Martha Vinueza

IMPRESION

Albazul Offset



ISSN-1012-1498

\$5,200

ECUADOR DEBATE

FLACSO - Biblioteca

55

Quito-Ecuador, abril del 2002

PRESENTACION / 3

COYUNTURA

Riesgos para la recuperación económica en dolarización / 19-20

Wilma Salgado

La Reforma Política como Mito / 21-30

Fernando Bustamante

Conflictividad socio-política Noviembre/2001 – Febrero/2002 / 31-36

TEMA CENTRAL

En la encrucijada de la glocalización. Algunas reflexiones desde el ámbito local, nacional y global / 37-56

Alberto Acosta

Ciclo político de la economía y el gobierno económico de la política / 57-96

José Sánchez-Parga

Globalización y Comunidad: Notas para una sociología económica de lo local / 97-120

J.P. Pérez Sáinz

La desmaterialización de la economía / 121-134

Fander Falconí

Globalización y cambios en el paradigma tecno-económico: Impactos en la reproducción del capital empresarial. Crítica desde la Economía Política / 135-150

Mario González Arencibia

Globalización, Capitalismo, Democracia Liberal y la Búsqueda de Nuevos Paradigmas de Desarrollo en Africa / 151-180

Tukumbi Lumumba-Kasongo

"¿ Cómo pensar una economía política ?" / 181-186

Argumento general para PEKEA

ENTREVISTA

La modernidad mirada desde el psicoanálisis / 187-194

Entrevista realizada a Alfredo Jerusalinsky

DEBATE AGRARIO-RURAL

Desarrollo rural y pueblos indígenas: las limitaciones de la praxis estatal y de las ONG en el caso ecuatoriano / 195-212

Luciano Martínez V.

La pulverización de la tierra: el minifundio en Licto,

Provincia de Chimborazo / 213-230

María Dolores Vega

ANALISIS

Discurso y filosofía política en Hugo Chávez (1996-1998) / 231-244

Juan Eduardo Romero

La percepción ciudadana con respecto a la política

y a los partidos en Bolivia / 245-252

H. C. F. Mansilla

CRITICA BIBLIOGRAFICA

Comentarios a: Movimiento indígena y cooperación al desarrollo / 253-268

Pablo Ospina

Comentarios a lo comentado: Reflexiones a tenor

de los comentarios de Pablo Ospina / 269-276

Víctor Bretón Solo de Zaldivar

Globalización y comunidad: Notas para una sociología económica de lo local

J. P. Pérez Sáinz*

Es ya un lugar común afirmar que la globalización, paradójicamente, ha revitalizado lo local. En contra de una esperada homogeneización a nivel planetario, inducida por el mercado global, los lugares emergen mostrando condiciones diferentes de materialización para la globalización y enfatizando así sus peculiaridades socio-culturales.¹

La bibliografía, normalmente del Norte, apunta a la constitución de dos tipos de socio-territorialidades locales en la globalización. Por un lado, estarían las denominadas ciudades globales caracterizadas por los siguientes rasgos: firmas transnacionales desarrollando actividades estratégicas (diseño, gestión, comercialización, etc.); localización de mercados financieros (forma dominante del capital globalizado); presencia importante de mano de obra inmigrante extranjera; concentración de élites intelectuales que otorgan prestigio a la respectiva ciudad; y flujo importante de turistas internacionales (Sassen, 1991; Castells y Hall,

1994; Borja y Castells, 1997; García Canclini, 1999). Por otro lado, estarían las regiones calificadas como ganadoras que han logrado generar economías exitosas (Pyke et al., 1992; Pyke y Sengenberger, 1993; Benko y Lipietz, 1994).

En América Latina, es difícil hablar de ciudades globales aunque se puede intentar. En cambio, sí hay redefiniciones en ciertas regiones que da a pensar en su (re)inserción en la globalización (Panadero Moya et al., 1992; Curbelo et al., 1994; De Mattos et al., 1998; ILPES-/CEUR, 1999). Pero, hay una modalidad de socio-territorialidad local que no es contemplada por su invisibilidad. Nos referimos a la comunidad de vecindad²

* Investigador de FLACSO-Costa Rica.

- 1 Esto ha dado pie a acuñar un neologismo curioso en inglés: "glocalisation" (Swynedouw, 1992; Robertson, 1995).
- 2 El término proviene de la sociología clásica. Se trata de un tipo de comunidad de lugar, basada en lazos de proximidad geográfica y que tiene como espacio el pueblo. Explicaremos este término en el primer apartado.

que ha logrado estructurar su economía local en torno a una cierta aglomeración de establecimientos pequeños dedicados a una actividad globalizada. Es sobre este tipo de socio-territorialidad local que queremos reflexionar mostrando que hay procesos de inserción en la globalización que no son producto de la acción de firmas multinacionales (actor por excelencia de la globalización) y/o de las políticas estatales; hecho que explica —en gran parte— su invisibilidad³

En este sentido, el presente texto contiene un primer apartado donde se explicitan las grandes cuestiones que afectan el desarrollo de este tipo de comunidades que se relaciona con los tres actores básicos (hogares, establecimientos e instituciones) que intervienen en tal proceso.⁴ Son los establecimientos, en tanto que constituyentes de la economía local, los que se quiere privilegiar en un segundo apartado.

Este análisis se aparta, de una doble manera, de una comprensión autocentrada del mercado. Por un lado, busca entender las dinámicas económicas en sus contextos socio-culturales. Y, por otro lado, analiza estas dinámicas tanto en términos de sus efectos sociales como político-institucionales. Es por esta razón que, en el subtítulo de este traba-

jo, se postula un enfoque desde la sociología económica. Y se concluye, con una identificación de tensiones que se pueden detectar en estas dinámicas. De esta manera queremos relativizar cualquier visión optimista sobre el desarrollo de este tipo de comunidades en la globalización. El mismo es posible y puede haber comunidades “ganadoras”, parangonando a las regiones, pero el “éxito” está sometido a las permanentes amenazas de la globalización y de las tensiones internas.

Comunidades de vecindad e inserción en la globalización

Lo primero a precisar es el término comunidad de vecindad. Al respecto, estaríamos hablando de una socio-territorialidad local producto de tres tipos de lógicas que confluyen en su configuración.

La primera es la que denominaríamos como histórica y remite a la configuración originaria del territorio comunitario. Corresponde a un momento premoderno y puede ser analizada en los términos clásicos de Tonnies (1996) sobre comunidad de lugar basada en la vecindad y que tiene como espacio el pueblo pero que no debería limitarse,

3 Existen respuestas a la globalización desde la propia sociedad que han logrado visibilizarse. Nos referimos a la migración laboral internacional y al fenómeno denominado transnacionalismo desde abajo (Smith y Guarnizo, 1998; Portes et al., 1999).

4 Las reflexiones que se desarrollan en este texto tiene sustento en una serie de estudios sobre quince comunidades en Centroamérica, que hemos realizado durante diez años, cuyo denominador común ha sido que, por un lado, son comunidades de vecindad y, por otro lado, poseen una cierta aglomeración de pequeñas empresas cuya actividad está inserta en el mercado global. Los principales resultados se pueden encontrar en Pérez Sáinz (1999), Pérez Sáinz y Andrade-Eekhoff (2,000) y Pérez Sáinz et al. (2,001).

como propuso en su tiempo este autor, a la agricultura como actividad económica.⁵ Es en este sentido que, fundamental pero no exclusivamente, hay que entender la pertenencia a un territorio como fuente de identidad (Arocena, 1995). O sea, las identidades, además de un eje temporal, tienen también un eje espacial que define la ubicación y movilidad de los actores sociales en conjuntos territoriales (Debuyst, 1998). Una segunda lógica de constitución territorial sería la estatal. El ordenamiento político-administrativo del espacio configura también lo comunitario-local desde el estado. Esta sería una lógica propia de la modernización dentro del proceso de constitución del estado-nación. Pero, la misma en los últimos tiempos se ha visto afectada por la reforma estatal que

ha impuesto los procesos de ajuste estructural en América Latina. El fenómeno a destacar es el de la descentralización administrativa que busca un fortalecimiento del estado local en detrimento del central.⁶ Y la tercera lógica a tomar en cuenta es la que induce la propia globalización en términos de revitalización de lo local⁷ y respecto a la cual se puede pensar en distintos tipos de escenarios tales como las nuevas agroexportaciones, el turismo (incluyendo el escenario de producción artesanal), la subcontratación manufacturera, etc.

Por consiguiente, lo que encontramos es una lógica histórica de constitución originaria del lugar comunitario. A ella se superpone una lógica política que tiende a constituir el espacio como abstracción del lugar en términos de

-
- 5 Esta forma de comunidad se diferencia de la "de sangre", sustentada en la familia y el parentesco, así como de la "espiritual" basada en la amistad, de naturaleza religiosa y ubicada en la ciudad según la propuesta de Tonnies. También hay que resaltar que el calificativo de vecindad hace que este tipo de comunidad si esté territorialmente acotada. En principio, como bien argumenta Ayora Díaz (2,000), la comunidad no tiene limitaciones espaciales sino que depende de la imaginación de sus miembros.
 - 6 La reflexión sobre descentralización en América Latina es muy amplia. Desde inicios de los 90, como ha señalado De Mattos (1994), se perfilaban tres corrientes: la primera es la que ha propuesto a la descentralización como medio para el desarrollo endógeno; en la segunda tal instrumentalización se orienta hacia la democratización popular; y en la tercera, se enfatiza la utilidad en términos de reestructuración capitalista. Estos enfoques, como argumentan Doner y Hershberg (1999), se han centrado sobre tres ejes. El primero tiene que ver con el deseo de incrementar la participación popular en los asuntos públicos. El segundo apunta más bien hacia un mayor control y rendición de cuentas ("accountability") de las autoridades locales. Y el tercero remite a la provisión de servicios públicos buscando la cooperación de diversos actores (el propio estado, las agencias internacionales multilaterales, el sector privado y las ONGs). Es importante resaltar que estas discusiones tienen lugar en el marco de dos parámetros básicos: por un lado, la transición de regímenes autoritarios a democracias liberales y, por otro lado, la reforma del estado impuesta por los programas de ajuste estructural.
 - 7 Obviamente, existe la otra cara de la moneda: la marginación de territorialidades locales como producto de los efectos excluyentes de la dinámica globalizadora.

municipio; pero este proceso tiende, en los últimos tiempos, a revertirse con los procesos de descentralización que recuperarían al lugar sobre el espacio. Y, finalmente estaría la lógica globalizadora con sus efectos contradictorios: por un lado, la forma extrema de abstracción espacial en términos de "no lugares" (Augé, 1996) y, por otro lado, la revitalización de lo local. A estas observaciones hay que agregar varias precisiones adicionales. Primeramente, esta revitalización no supone una mera recuperación del lugar histórico. Dicho en términos más generales, lo que acaece es una recuperación moderna de la tradición, no la simple prolongación en el tiempo de esta última. Segundo, estas lógicas interactúan entre sí de distinta manera dando lugar a que haya identificación u oposición de proyectos territoriales. Así, una territorialidad histórica puede verse reconocida por la política-administrativa y además revitalizada por la globalización. Esta sería una situación de máxima coincidencia y que haría suponer la constitución de una territorialidad fuertemente cohesionada. En el otro extremo puede encontrarse casos donde el proyecto histórico es cuestionado por la configuración política-administrativa y además la globalización redefine esa oposición. Entre estos dos polos cabe toda una serie de situaciones. Esta interacción de proyectos y que la territorialidad concreta resultante sea incierta implica una tercera precisión: la territo-

rialidad debe ser entendida como campo de la acción social. Es decir, cuando hablamos de lógicas territoriales las mismas sólo existen en tanto que proyectos asumidos por actores sociales.

Es este tipo de socio-territorialidades locales las que conciernen a este trabajo. Su inserción en el proceso globalizador puede analizarse a base de los conceptos de encadenamientos globales y de "ascenso"⁸ que proveen una comprensión muy pertinente de como está estructurada y funciona la economía global.

Tales encadenamientos suponen la existencia de cuatro elementos: la producción de valor añadido a través de un conjunto de actividades económicas; la dispersión geográfica de redes productivas y comerciales que involucran empresas de distintos tipos y tamaños; la existencia de una estructura de poder entre las firmas que determina cómo los diferentes recursos (humanos, materiales, financieros, etc) se distribuyen y se asignan a lo largo de la cadena; y, la presencia de contextos institucionales que sirven para identificar las condiciones (locales, nacionales o internacionales) que posibilitan cada momento de la cadena. Las mismas pueden ser "guiadas por los productores" ("producer driven") o "guiadas por los compradores" ("buyer driven") (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 1995; Gereffi y Hamilton, 1996).⁹ Esta distinción depende del tipo de firma que controla la

8 El término en inglés es el de "upgrading" cuya traducción por "ascenso" no es totalmente satisfactoria, de ahí el uso de comillas.

9 Gereffi (2001) ha propuesto, últimamente, que, con la difusión del internet (tanto del comercio como de relaciones entre negocios), esta distinción se ve cuestionada.

"gobernación" ("governance") del encadenamiento; o sea, quien determina los parámetros de qué, cómo, cuándo y cuánto se produce (Humphrey y Schmitz, 2001). Si es una empresa productora, se está ante el primer tipo de encadenamiento; si es una firma compradora, ante el segundo. En contextos comunitarios, como los que nos conciernen, el tipo de encadenamiento existente suele ser "guiado por los compradores".¹⁰

La cuestión clave, tanto en este tipo de cadena, como en la "guiada por los productores", es cómo ganar poder en la cadena y esto lleva a la problemática del "ascenso" la cual implica varias dimensiones analíticas. La primera es a nivel de producto y supone pasar de la producción de bienes sencillos a más complejos. La segunda supone transitar de actividades económicas del ensamblaje hacia contratos especificados ("original equipment manufacturing") y, posteriormente, hacia la manufactura de marcas originales ("original brand manufacturing"). Tercero, "ascenso" a nivel intrasectorial implica incrementar los enlaces hacia delante y hacia atrás en el encadenamiento. Y, finalmente, a nivel intersectorial supone el paso de actividades intensivas en mano de obra a las intensivas, no sólo en tecnología,

sino también en conocimiento (Bair y Gereffi, 1999). A su vez, "ascenso" está relacionado con aprendizaje organizacional que, en contextos como los que nos conciernen, remite a la acumulación de conocimiento a partir de la propia práctica empresarial basada en los elementos mismos de la organización (rutinas o procedimientos operativos, estructura organizativa, manejo de documentos, etc.) antes que en la generada por actividades de investigación y desarrollo. O sea, la base reside en la acumulación de conocimiento (incluyendo innovaciones menores, especializaciones y competencias, y conocimiento implícito que mejora la eficiencia). Es este aprendizaje el que va posibilitar el "ascenso" de la firma en el encadenamiento reforzando su posición en el mismo (Gereffi y Tam, 1998).

Esta concepción de "ascenso" es un punto de partida útil pero tiene limitaciones para un contexto como el de comunidades de vecindad. Al respecto queremos señalar dos de ellas. Por un lado, es un concepto pensado en términos de producción industrial. En este sentido, hay que ampliar su capacidad heurística hacia las actividades agropecuarias y hacia los servicios.¹¹ Y, por otro lado, su concepción está limitada a las relaciones interfirmas y las institu-

10 En estas cadenas prevalece el capital comercial; sus actividades se concentran en diseño y comercialización; las barreras de entrada la constituyen economías de variedad o de gama; producen bienes de consumo no durables tales como vestimenta, zapatos o juguetes; son las firmas locales las que predominan en la etapa terminal de la producción; las redes se basan en lazos de mercadeo; y las mismas tienen un carácter más bien horizontal (Gereffi, 1995).

11 Ya se han dado intentos respecto al turismo (específicamente, la aviación comercial y las cadenas hoteleras) (Clancy, 1998) o a productos agrarios (Gibbon, 2001).

ciones que viabilizan su gobernación. Por el contrario, la dimensión social, y por tanto el bienestar de la población presente en la socio-territorialidad correspondiente, no está explícitamente considerada. Esto limita las posibilidades de considerar al término "ascenso" un concepto útil para repensar el desarrollo en el contexto de la globalización. En este sentido, es necesario esbozar las condiciones locales de "ascenso" en contextos de comunidades de vecindad. Esbozo que nos va servir también para contextualizar el análisis sobre la economía local que llevaremos a cabo en el siguiente apartado del presente texto. Al respecto, pensamos que hay tres grandes cuestiones.

La primera es la de equidad que representa, tal vez, la dimensión menos analizada del desarrollo local. La equidad tiene una primera expresión en términos de integración social, o sea del bienestar de los hogares pero también incorpora una segunda dimensión relacionada con el mercado de trabajo que las actividades globalizadas generan en la respectiva localidad. Acceso al mismo y remuneraciones no discriminatorias emergen como cuestiones claves en términos de equidad. Pero, equidad también tiene que ver con la configuración del tejido de la economía local, especialmente de la aglomeración que se inserta -directamente- en el proceso globalizador. Así, desde esta perspectiva, "ascenso" adquiere un doble signifi-

cado. Por un lado, el "ascenso" no es de unas pocas firmas y, por otro lado, el "ascenso" debe incorporar a la comunidad en su conjunto. Es decir, el resultado debe ser la cohesión de la comunidad, redefinida en nuevos términos, y no su disgregación entre unos pocos ganadores y una mayoría de perdedores.

La segunda cuestión tiene que ver con la cohesión de la aglomeración de pequeñas empresas que insertan a este tipo de comunidades en la globalización. El término cohesión remite a la idea que la aglomeración representa algo más que empresas produciendo el mismo bien u ofreciendo el mismo servicio y también algo más que estar geográficamente cercanas. Esta idea trae a colación uno de los enfoques de mayor aceptación sobre aglomeraciones: el basado en el concepto de eficiencia colectiva (Schmitz, 1995, 1999).¹² Esta propuesta, además de rescatar el análisis marshalliano sobre economías externas, incorpora dos dimensiones adicionales: cooperación entre establecimientos para acciones económicas conjuntas y asociación corporativa. Ambas constituyen lo que, desde este enfoque, se denomina acción conjunta. En este sentido, la eficiencia colectiva de una aglomeración está constituida por una dimensión pasiva, las economías externas, y otra activa, la acción conjunta.

No obstante, nuestra propuesta analítica en términos de cohesión se distancia, en dos sentidos, de este enfoque.

12 En torno a esta propuesta analítica hay una extensa bibliografía. El número 9 del volumen 27 de la revista *World Development* contiene, tal vez, la mejor selección de trabajos de los autores más conspicuos (el propio Schmitz, Nadvi, Rabellotti, Knorringer, etc.) de esta corriente interpretativa.

Primeramente, el concepto de eficiencia colectiva tiende a privilegiar la dimensión sectorial de la aglomeración perdiéndose, en cierta manera, su otra dimensión: la territorial. Al respecto, Helmsing (2,001) ha argumentado que la acción conjunta genera, a su vez, economías externas en concreto servicios colectivos provistos de manera no mercantil. O sea, es la dimensión sectorial la que se enfatiza. Al respecto, es importante recordar que este concepto tiene su antecedente en la discusión sobre los distritos industriales en cuyas primeras formulaciones se enfatizaba más bien la idea de socio-territorialidad que era central en la definición de este fenómeno (Becattini, 1992). Sin embargo, desde el enfoque de eficiencia colectiva se ha argumentado, respecto a la confianza necesaria para el desarrollo de la cooperación, que si bien los factores socio-culturales son importantes para la emergencia de confianza, su impacto disminuye con el tiempo ya que el desarrollo de la aglomeración induce diferenciaciones al interior de la comunidad y además los actores extralocales adquieren cada vez más un papel preponderante (Humphrey y Schmitz, 1998). Incluso, esta línea de argumentación se puede llevar al extremo de minimizar la importancia de la socio-territorialidad y reducir el problema a relaciones entre firmas y al proceso de aprendizaje por monitoreo de pequeños establecimientos bajo la coordinación de grandes empresas, especialmente multinacionales.¹³

En este sentido se podría decir que nuestra reflexión se limita a estados iniciales de desarrollo de aglomeraciones donde el enfoque de eficiencia colectiva no alcanza, plenamente, su potencial heurístico. Pero, creemos que hay algo más en términos de diferencias en los énfasis analíticos. El enfoque de eficiencia colectiva tiene como objeto de interpretación la aglomeración y su desarrollo de cara a los retos de la globalización. Por el contrario, nosotros intentamos analizar tales retos en términos de la comunidad que alberga territorialmente la aglomeración. Nuestra preocupación va más allá de identificar los factores que inciden en un conjunto de firmas para que puedan insertarse, eficiente y competitivamente, en el mercado global. Es la comunidad en su conjunto, su cohesión y desarrollo, lo que nos preocupa ante las amenazas y retos que plantea la globalización.

La tercera problemática es la de la densidad institucional y, en este caso, nos alineamos con la propuesta analítica de Amin y Thrift (1993). Este concepto alude, en primer lugar, a la presencia institucional, o sea a la existencia de suficientes instituciones de distinto tipo. Obviamente, esta dimensión cuantitativa es relativa a las necesidades de las localidades; o sea no hay número mínimo universalmente válido. Segundo, la densidad institucional no es sólo una cuestión de magnitud sino también de interacción entre las instituciones presentes. Tercero, como corolario de lo anterior, sugiere la conformación de es-

13 Este sería el caso del enfoque postulado a partir del término "aprendizaje por monitoreo" (Sabel, 1995).

estructuras locales de dominación y/o coaliciones de intereses que logren representaciones colectivas y establezcan normas de conducta económica. Y, finalmente, postula el desarrollo de una conciencia que haga que los actores se sientan involucrados en un proyecto común. Es decir, la densidad institucional busca la colectivización y corporativización de la vida económica de la correspondiente localidad. Este concepto tiene una dimensión cualitativa que tiene ver con el tipo de instituciones presentes, la naturaleza de sus interacciones y los procesos de poder local resultantes. Pero también implica un proceso gradual y acumulativo, como lo sugiere el término densidad. O sea, de la presencia suficiente de instituciones y de su interacción se pasaría a la conformación de coaliciones y de ahí a la formulación de un proyecto consensuado de desarrollo local.

La comprensión de estas problemáticas debe abordarse a partir de la acción social. Esto supone tomar en cuenta los tres tipos básicos de actores que pueden encontrarse en contextos como los de comunidad de vecindad. Así, el primero de ellos son los hogares en tanto que representan la unidad básica de reproducción de la población de la comunidad. El segundo remite a los establecimientos, término genérico que comprende no sólo empresas, de distintas dimensiones, sino también unidades económicas no orientadas por lógicas mercantiles. Y, finalmente, tenemos instituciones que tienen que ver con la acción social en el campo político. El cruce de estos actores con las problemáticas esbozadas en los párrafos precedentes, da lugar a una matriz de problemáticas básicas, expresada en el cuadro 1, que tiene que ver con las condiciones locales de "ascenso" de la comunidad en el proceso globalizador.

Cuadro 1
Matriz de problemáticas locales –comunitarias en la globalización

	Hogares	Establecimientos	Instituciones
Equidad	Integración sin vulnerabilidad	Empleo no precario	Ciudadanía local
Cohesión de la Aglomeración	Coincidencia territorial	Economías externas y capital comunitario	Afinidad electiva
Densidad Institucional	Consenso	Acción colectiva	Hegemonía

Como hemos indicado en la introducción, la reflexión está limitada a la segunda columna de esta matriz que es la que tiene que ver con los establecimientos lo que permite analizar las dinámicas de la economía local.

Economía local y cohesión

La primera celda nos plantea las posibles contribuciones de los establecimientos a la equidad. La cuestión clave es la generación de empleo no precario que comporta varios aspectos.

El primero tiene que ver con la dinámica de generación ocupacional. O sea, la respectiva aglomeración se debe erigir en la principal fuente de empleo de la localidad. Esto plantea la cuestión de la segmentación del mercado de trabajo que se puede detectar en este tipo de contextos y, en este sentido, se puede pensar en, al menos, cuatro segmentos relevantes: el tradicional, el moderno, el globalizado y el extra-local. Al respecto son necesarias varias precisiones analíticas.

En primer lugar, se puede partir de la distinción clásica entre empleo moderno y tradicional. En principio, la misma remite a la segmentación formal e informal que ha predominado y sigue prevaleciendo en la literatura en América Latina. No obstante hay que hacer un par de observaciones. Por un lado, los términos moderno y tradicional tienen una connotación histórica más pertinente en términos de nuestra idea de presencia de diferentes lógicas socio-territoriales. Por el contrario, formal e informal remiten, fundamentalmente, a la modernidad nacional. Obviamente, no estamos postulando que las actividades tradicionales sean un mero vestigio del pasado. Han sido resignificadas por la modernidad pasada y lo son en la actualidad con la globalización; lo mismo pasa con el empleo moderno. Y por otro lado, la construcción analítica de empleo moderno, debería combinar las

dos interpretaciones que ha habido, en la región, sobre formalidad; o sea, por un lado, la de establecimientos no pequeños que utilizan tecnologías intensivas en capital, postulada por el ya desparecido PREALC¹⁴ y, por otro lado, el enfoque regulacionista que enfatizaba la acción del Estado y su incidencia en el propio mercado de trabajo institucionalizando las relaciones de trabajo.¹⁵ En otro trabajo hemos argumentado que ambos enfoques han mirado hacia fenómenos diferentes y, por tanto, han sido más bien complementarios que alternativas analíticas en competición. La confusión al respecto ha sido que han utilizado el mismo término, formalidad (o informalidad), para designar fenómenos distintos (Pérez Sáinz, 1998).

Segundo, las realidades latinoamericanas han sufrido cambios importantes en los últimos años. El agotamiento del modelo de desarrollo previo, expresado en la crisis de los ochenta y la aplicación de programas de ajuste estructural, insinúan que un nuevo orden económico está en gestación. Parecería que el mismo tiende a imponer un modelo acumulativo orientado hacia el mercado globalizado. En este sentido, se pensaría que la reflexión sobre la problemática de la formalidad/informalidad, y por tanto de la segmentación de los mercados de trabajo, no puede ser la misma. Como se ha mencionado previamente, el criterio central del enfoque

14 Mezzera (1987) ofreció una elegante explicación de esta segmentación en términos del comportamiento oligopólico de las grandes firmas en la América Latina de la modernización pasada.

15 Dentro de él sobresale la figura de Portes, cuyos principales trabajos sobre el tema han sido compilados en Portes (1995)

del PREALC para diferenciar el sector formal del informal era la relación capital/trabajo operacionalizada en la variable *proxy*, tamaño del establecimiento según el número de personas empleadas. No obstante, con los nuevos cambios tecnológicos producidos ya no puede plantearse una asociación entre ambos tipos de variables en el sentido de que los establecimientos de mayor tamaño son los que se caracterizan también por su productividad más elevada. Esta relación corresponde a un mundo productivo, el fordista, basado en economías de escala y en la producción en serie. El desarrollo de nuevas tecnologías, especialmente la microelectrónica, supone que las mismas pueden adaptarse perfectamente a los pequeños establecimientos; es decir, la productividad no es más privilegio de la gran empresa. Pero de igual manera, el enfoque regulacionista se ve cuestionado por los nuevos cambios. Es inobjetable que los mercados de trabajo, referente analítico por excelencia de esta interpretación, se encuentran sometidos a un creciente proceso de flexibilización que conlleva una desregulación generalizada. Desde esta perspectiva, esto supone que se estaría ante una informalización rampante del empleo que hace que la distinción formal/informal pierda, progresivamente, pertinencia. La expresión "informalización de la formalidad", que suele emplearse a menudo desde este enfoque, reflejaría este nuevo fenómeno. Expresión que, sin embargo, pone en entredicho la capacidad heurística de este enfoque (Pérez Sáinz, 1998).

En este sentido, pensamos que es pertinente la consideración de un seg-

mento nuevo y emergente que calificamos como de empleo global y que no puede ser analizado por las categorías de antaño. Es decir la heterogeneidad ocupacional en la actual modernización globalizada parece ser más compleja que en el pasado.

Y, en tercer lugar, parece importante distinguir el segmento de empleo no local. Es sólo así que se puede hablar de mercado local de trabajo. Este fenómeno está ligado a la des(re) territorialización que los mercados nacionales laborales están padeciendo con la globalización. Esta redefinición tiene lugar a un doble nivel: supra y subnacionalmente. En términos del primer nivel, indudablemente, la principal expresión es el fenómeno de migración transnacional. Pero lo que nos concierne, en este texto, es la (re)territorialización subnacional que conlleva, en primera instancia, que la distinción espacial clásica de la previa modernidad, la oposición entre lo urbano (moderno) versus lo rural (lo tradicional), está siendo redefinida. Ya desde la década de la crisis de los 80, en América Latina, se detecta una redistribución territorial de actividades y empleo donde esa distinción espacial se vuelve menos clara (Tardanico y Menjivar Larín, 1997). Nuevos enfoques sobre desarrollo rural postulan que la economía local se ha erigido como la unidad analítica crucial donde las relaciones entre centros urbanos y sus entornos rurales son cruciales (Shejtamn, 1999). Esto redefine el horizonte de los mercados rurales de trabajo de una manera mucho más compleja que en el pasado. En el mismo sentido, se puede decir que el empleo rural no se puede reducir al empleo

agrícola. Por el contrario, como se ha documentado para Centroamérica, una parte creciente de los ingresos de los hogares rurales provienen de actividades no agrícolas (Weller, 1997). Esto cuestiona la continuidad de la significación histórica del campesinado como actor relevante en la modernidad globalizada (Martínez, 1999). Pero, también esta (re)territorialización subnacional supone que está acaeciendo una fragmentación del mercado nacional de trabajo con la eclosión de mercados locales como fruto de esa revitalización que, paradójicamente, la globalización induce. Es por esta razón que es importante diferenciar el empleo extralocal para permitir la comparación con las dinámicas laborales locales.

La segunda problemática sobre el empleo es que el mismo no debe ser precario respetándose derechos laborales mínimos. Al respecto la cuestión es diferenciar entre diferentes tipos de derechos. La propuesta más elaborada es, sin duda, la de Portes (1994) quien ha postulado la existencia de cuatro tipos de derechos: básicos (contra el trabajo infantil, coerción física y trabajo forzado); civiles (de asociación y representación colectiva); de sobrevivencia (salario mínimo, indemnización por accidente laboral y jornada de trabajo regulada); y de seguridad (contra despido injustificado, compensación por jubilación e indemnización a familiares en caso de fallecimiento). Este autor propone que dos primeros deberían constituir estándares internacionales mientras los otros se aplicarían de manera flexible según los contextos. Es decir, aquí estamos ante un elemento fundamental de

moralización de la globalización y que no debe ser únicamente responsabilidad de las grandes multinacionales sino también de los establecimientos locales.

Este aspecto se relaciona, directamente, con una tercera problemática que tiene que ver cómo los establecimientos visualizan al trabajo en términos de competitividad. Si el trabajo se considera un simple costo, que es justamente lo que conlleva la precariedad laboral, éste es un factor de competitividad muy limitado. Por el contrario, si se está ante fuerza de trabajo con suficiente capital humano, y por tanto, correspondiente a empleos de calidad, ésta se convierte en un factor eficaz de competitividad con capacidad para adaptarse a los cambios del mercado y a sus nuevos requerimientos. La "vía alta" de inserción en la globalización, basada en fuerza de trabajo con capital humano elevado y empleo de calidad, es mucho menos espúrea que la "vía baja", basada en mano de obra vulnerable y en empleo precario. Pero, la racionalidad de esta disyuntiva no supone que, en realidad, acaezca; es decir, los clivajes de clase existen en las comunidades aunque los mismos se vean redefinidos sea por la afinidad territorial entre propietarios y trabajadores como por la participación directa de los primeros en el proceso de trabajo. Y, finalmente, el empleo no precario generado debe ser accesible a grupos (mujeres, jóvenes, indígenas, etc.) que históricamente han sido segregados laboralmente. O sea la cuestión de la equidad laboral no es sólo una cuestión de minimizar diferencias de clase sino también en otros órdenes sociales.

La segunda celda es la más importante en esta columna ya que afecta la misma esencia de la cohesión. Lo primero a constatar es que el tejido de la aglomeración suele ser heterogéneo lo que cuestiona, obviamente, la cohesión. Si bien estas aglomeraciones están conformadas por pequeños establecimientos, fruto de lógicas de autogeneración de empleo, pueden haberse dado procesos de diferenciación con el desarrollo de empresas medianas y grandes. Pero además no se puede asumir que todos los establecimientos pequeños son similares. Es en relación a este punto que resulta pertinente rescatar la vieja discusión sobre la heterogeneidad de lo que antes constituía el fenómeno informal.¹⁶ En contra de visiones homogeneizantes, que entendían a la informalidad como sinónimo de microempresa caracterizando a este fenómeno por su potencialidad acumulativa reprimida por las trabas legales¹⁷, se postuló la necesidad de identificar distintas lógicas que cruzaban la informalidad: las acumulativas pero también las orientadas

hacia la subsistencia y, por tanto, expresando sólo la reproducción simple de los establecimientos (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1994). Uso de mano de obra familiar no remunerada, localización del establecimiento (dentro o fuera de la propia vivienda) y utilización de contabilidad formal parecen ser los criterios más discriminatorios para diferenciar tales tipos de lógicas.

Respecto a estas lógicas es importante hacer un par de observaciones. Primero, en tanto que el horizonte histórico, en el cual se emplaza este análisis, es el de la globalización, el desafío es cómo propiciar lógicas de acumulación y no de subsistencia. Segundo, hay que superar visiones moralistas, que tienen muy poco alcance analítico, sobre estas dos lógicas: la de subsistencia son sustancialmente buenas y, por tanto deseables, mientras las de acumulación perwersas y rechazables. Por un lado, las lógicas de subsistencia se pueden basar en otras iniquidades profundas, como las de género y/o edad, que normalmente se esconden tras el trabajo familiar no

16 Este tipo de aglomeraciones representa una de las principales manifestaciones (junto a la denominada economía de la pobreza y la subcontratación en encadenamientos globales) de autogeneración de empleo en la globalización. Fenómenos que, como hemos argumentado en otro trabajo (Pérez Sáinz, 1998), no deberían de entenderse bajo el concepto de informalidad cuya pertinencia analítica debe limitarse al periodo modernizador previo. Pero, en tanto que ambos fenómenos son expresiones, en distintos momentos históricos, de la lógica de autogeneración de empleo, ciertas reflexiones sobre la informalidad siguen siendo válidas para la aglomeración de empresas pequeñas.

17 En América Latina esta visión homogeneizante, y por tanto simplificadora de la realidad, fue postulada por Hernando de Soto, autor que tuvo enorme impacto en el sentido común de los formuladores de política e incluso de parte del mundo académico. Además de las falacias metodológicas de este planteamiento (al respecto véase Pérez Sáinz, 1991) la profecía central del mensaje no se cumplió: ni Sendero Luminoso tomó el poder, ni hubo "revolución" informal. La Historia se rió de este "profeta menor" sacándose de la manga a Fujimori.

remunerado. Y, por otro lado, las lógicas de acumulación no tienen que ser descarnadas, sólo orientadas por el beneficio, sino que pueden estar signadas por valores de equidad en el sentido expresado en la celda anterior; o sea, con relaciones laborales no precarias y no disgregadoras de la comunidad.

Regresando al cuestionamiento de la cohesión por la heterogeneidad del tejido de la aglomeración, ya hemos señalado que aglomeración supone algo más que un conjunto de establecimientos ofreciendo el mismo bien o servicio y localizadas en el mismo territorio. Es aquí que entra la cuestión de las economías externas y del capital comunitario para entender la problemática de la cohesión sectorial y territorial, respectivamente.¹⁸

Para abordar la cohesión de una aglomeración, desde una perspectiva sectorial, hay que remitirse al fenómeno de las economías externas que, en la concepción original de Marshall, no dependen de factores internos al establecimiento sino del desarrollo general del sector en cuestión y, por tanto, pueden beneficiar a toda la aglomeración. Al respecto, se podría hablar de tres tipos de economías externas: las de especialización, resultado de la división del trabajo entre empresas productivas y las dedicadas a procesos complementarios; las de información y comunicación fruto de la producción de bienes no normalizados que pueden minimizar los costos de transacción; y, las laborales como producto de la disponibilidad de

una oferta considerable de mano de obra calificada (Zeitlin, 1993). A ellas, añadiríamos una cuarta de gran relevancia para estos contextos comunitarios y que tiene una naturaleza simbólica: la imagen de la aglomeración asociada, ineludiblemente a la imagen de la propia comunidad. O sea, se trata del reconocimiento, en el mercado global, de cierta reputación colectiva que puede beneficiar a todos los establecimientos de la aglomeración.

Por consiguiente, la problemática de la cohesión de una aglomeración, en su dimensión sectorial, conlleva dos aspectos. Por un lado, presencia de diferentes tipos de economías externas: cuanto más, más cohesión, y viceversa. Y, por otro lado, cohesión es sinónimo de grado de incidencia de economías externas: cuanto más generalizadas, en el sentido que las mismas benefician a más establecimientos, mayor cohesión y viceversa. Esto plantea los siguientes puntos. Primero, la necesidad de presencia de todo tipo de economías externas: de especialización, de comunicación e información y laborales. La primera de ellas se muestra como problemática en el tipo de contextos comunitarios, especialmente, porque las aglomeraciones muestran una división del trabajo entre establecimientos muy incipiente por la ausencia de servicios de apoyo. Segundo, la importancia de la economía externa de orden simbólico y que tiene que ver cómo la aglomeración logra erigir una imagen reconocida en el mundo globalizado. Imagen que

18 Esta distinción entre lo sectorial y lo territorial no es tajante ya que el propio territorio es integrador de economías externas, o sea de cohesión sectorial (Costa, 2,001).

transcende los establecimientos y que forma parte de la identidad de la comunidad. De esta manera hay un doble beneficio: por un lado, se refuerza la cohesión comunitaria con otro ingrediente identitario; y, por otro lado, se constituyen recursos socio-culturales que pueden ser fuente de capital comunitario, como vamos a ver a continuación. Y tercero, cohesión implica generalización de economías externas, o sea que las mismas beneficien al máximo de establecimientos. No obstante, lo que la evidencia empírica muestra es que son los establecimientos dinámicos los que hacen mayor uso de las mismas.

En cuanto a la cohesión socio-territorial, la problemática clave es la referida al capital comunitario. Este término que, como se va a poder apreciar inmediatamente, tiene gran similitud con el de capital social, requiere varias precisiones analíticas que, entre otras cosas, persigue diferenciarlo de este concepto. Primero, se enmarca dentro de la perspectiva de la sociología económica en tanto que considera que la acción económica se encuentra "incrustada"¹⁹ en contextos no económicos (Swedberg y Granovetter, 1992). En este sentido, el término capital comunitario postula que hay recursos comunitarios, de naturaleza socio-cultural, que pueden incidir en las prácticas económicas de la respectiva comunidad. Segundo, se inspira di-

rectamente de la propuesta de Portes y Sensebrenner (1993) sobre distintas modalidades de capital social (introyección de valores, reciprocidad, solidaridad confinada y confianza exigible) para identificar esos recursos socio-culturales que afectan los comportamientos económicos. No obstante, tercero, toma en cuenta la propuesta de Lin (2,001)²⁰ que el capital social debería limitarse a recursos "incrustados" en redes y, por tanto, no busca darle un nuevo significado que tendería a contribuir a la confusión sobre este término. De ahí que se utilice el calificativo comunitario y no social. Cuarto, aunque no se quiere utilizar el adjetivo social en lugar de o junto al de comunitario, tampoco se quiere diferenciar entre capital social y capital colectivo (otros recursos socio-culturales distintos de la reciprocidad) como propone Lin. Lo importante es el origen comunitario de los mismos y, al respecto, la reciprocidad es tan comunitaria como los valores, las normas, etc. En este sentido, se prefiere la propuesta integral de Portes y Sensebrenner de conjunto de recursos, diferenciados según modalidades, porque permiten un juego analítico más provechoso. Es decir, en este tipo de contextos, el capital social debe ser entendido como un elemento constituyente del capital comunitario y no como una categoría aparte. Quinto, como también en el caso del capital so-

19 El término en inglés sería es "embeddednes" y, como en el caso de "ascenso", la traducción por "incrustamiento" no es del todo satisfactoria.

20 Esta propuesta es clave en el intento, por parte de este autor, de precisar el concepto de capital social, un término que, últimamente, ha sido utilizado de manera muy diversa poniendo en riesgo así su capacidad heurística. En nuestro conocimiento, Lin ha llevado a cabo el intento más ambicioso de formalización teórica de este término.

cial (Portes, 1998; Lin, 2001), este término remite a acciones individuales aunque sus fuentes y efectos puedan ser colectivos.²¹ En este sentido, es importante aclarar que los recursos comunitarios "per se" no constituyen capital comunitario al menos que sean apropiados individualmente por miembros de la comunidad que los convierte en capital. Para nuestros fines analíticos, tal apropiación sería la realizada por los propietarios de establecimientos de la aglomeración y sus efectos deberían ser cohesionadores de la misma aunque és-

to no implica que pudieran darse consecuencias contrarias, o sea de signo descohesionador.

Por consiguiente, a partir de estas precisiones, consideramos al capital comunitario como un proceso de apropiación de distintos tipos de recursos socio-culturales de la comunidad, por propietarios de establecimientos de la aglomeración respectiva, que pueden tener efectos cohesionadores sobre la misma. Esta idea, diferenciando entre modalidades de recursos, se plasma en el cuadro 2.

Cuadro 2
Modalidades de capital comunitario en aglomeraciones de establecimientos pequeños

Recursos comunitarios	Apropiación Individual	Efectos cohesionadores
Valores Reciprocidad Solidaridad Normas	Internalizar Confiar Reaccionar Moralizar	Identidad Cooperación Organización Innovación

Lo primero a mencionar de este cuadro es que las fuentes de capital remiten a cuatro recursos típicos de este tipo de comunidades: hay valores que se comparten y que remiten a una historia común; se da reciprocidad ya que no se está ante un mundo atomizado donde los intercambios pasarían, fundamental-

mente, por el mercado y su poder de abstracción sino que la territorialidad acotada facilita contactos directos; existen lazos de solidaridad entre los miembros de la comunidad basados en compartir ciertos intereses comunes; y hay normas, aceptadas colectivamente, que rigen los comportamientos. O sea, todos

21 Contrariamente, a la propuesta de Putnam (1993) sobre capital social que identifica este término con el de civilidad sin poder diferenciar, suficientemente, causas y efectos (Portes, 1998). Esta propuesta ha sido asumida por el Banco Mundial que ha intentado erigirla en elemento central de la búsqueda de un nuevo consenso que sustituya al de Washington (Fine, 1999).

estos recursos están presentes, en distintos grados, y es difícil hablar de comunidad de vecindad, como las que nos compete, en ausencia de alguno de estos elementos. Al mismo tiempo, todos estos recursos pueden ser individualmente apropiables: los valores se pueden internalizar; la reciprocidad materializarse en intercambios no mercantiles concretos; la solidaridad desarrollarse ante amenazas externas; y las normas aceptarse para que guíen los comportamientos individuales de acuerdo a las expectativas colectivas. Obviamente, esta apropiación puede tener lugar en muchos campos sociales y es lo que, a nuestro entender, constituye el capital comunitario. Pero la forma de apropiación y, sobre todo, los resultados que produce son específicos a cada campo. Respecto a éstos últimos no hay que olvidar que inciden otros factores y que los mismos no son meramente producto de la gestación de capital comunitario. Veamos a continuación, por separado, cada una de estas tríadas.

La primera forma de capital comunitario supone compartir una serie de valores que guían la actividad económica de la localidad. De estos valores nos interesan la posibilidad que constituyan

parte de la identidad de la comunidad.²² Esta posibilidad se puede materializar como proceso histórico, especialmente si se ha dado una dialéctica virtuosa entre la correspondiente actividad económica y la localidad haciendo que ambos términos sean sinónimos y, por tanto, intercambiables (Pérez Sáinz, 1999). Pero, con la globalización, si se materializa esa economía externa de orden simbólico, mencionada anteriormente, puede acaecer un reconocimiento simbólico por parte del "otro" (consumidores globales y/o intermediarios comerciales) que trasciende la aglomeración y supone el reconocimiento de la comunidad. En este tipo de situación se puede decir que se ha constituido, a partir de la actividad globalizada, una identidad comunitaria reconocida en el mundo global. En tanto que la misma conlleva prestigio, al interior de la localidad, para aquellos que realizan tal actividad, la cuestión clave en términos de capital comunitario es si esta identidad colectiva es internalizada por estos actores económicos para consolidar la otra transacción, la interna, del proceso identitario; es decir, si la actividad globalizada representa un hito importante en las trayectorias laborales

22 Este derrotero analítico se aleja de la propuesta original de Portes y Sensenbrenner (1993) para quienes estos valores deben servir para imponer controles y orientar los comportamientos económicos individuales. Pensamos que, en contextos como los considerados y siguiendo a estos autores, esta forma de capital (social para estos autores, comunitario para nosotros) no se diferencia mucho de otra modalidad: la confianza exigible

de los propietarios.²³ Si tal apropiación acaece se consolidaría la identidad de estos actores y se puede postular que identidades económicas²⁴ robustas deben contribuir a una mayor cohesión de la aglomeración. Por consiguiente, nuestra propuesta de introyección de valores, como primera modalidad de capital comunitario, tiene que ver con procesos de formación identitaria.

La reciprocidad puede ser apropiada a través de intercambios no mercantiles y se manifestaría en redes entre propietarios con distintos tipos de préstamos no monetarios (de materia prima, herramientas, mano de obra, información, etc.). Pero lo crucial al respecto es la confianza que se genera y que representaría, a nuestro entender, la apropiación individual de la reciprocidad como recurso comunitario. Estaríamos ante una situación de generación de confianza que combina dos de los tipos de confianza propuestos por Zucker (1986): el basado en características y el basado en procesos.²⁵ Por un lado, se puede decir que la pertenencia comunitaria sirve para identificar a propietarios fiables de no fiables lo que actúa como especie de fil-

tro para seleccionar quienes entran en redes y quienes no. Pero, por otro lado, y esto es lo importante, la confianza se desarrolla a partir de la repetición de estos intercambios no monetarios, mostrando que la misma se basa más bien en las experiencias pasadas que en las expectativas hacia el futuro (Durston, 1999). Si tal repetición es suficiente, y además ha habido oportunidad para el engaño pero no se ha consumado (Luhman, 1979), el resultado es la cooperación entre establecimientos. Esto nos recuerda que la cooperación no es tanto una función de la generalización de este tipo de intercambios no mercantiles al interior de la aglomeración, sino más bien de la repetición de los mismos. La tesis es que a mayor cooperación mayor cohesión de la aglomeración y viceversa. Obviamente, pueden existir otros factores que promuevan tal cooperación. Por ejemplo, si en la aglomeración se da una cierta división del trabajo "natural", como en el caso del turismo con su pluralidad de actividades complementarias, la cooperación va a ser más fácil a desarrollar.

-
- 23 Esta diferenciación sigue el modelo propuesto por Dubar (1991). Este autor propone que hay dos tipos de transacciones en la formación de identidades laborales. La primera es de carácter interno y tiene que ver cómo la persona evalúa su situación ocupacional actual en función de sus experiencias pasadas y sus aspiraciones futuras. Esta transacción se rige por la oposición entre continuidad y ruptura. Por su parte, la segunda transacción es de naturaleza externa y tiene que ver con la exposición de la transacción interna al "otro". En este caso la oposición tiene lugar en términos de reconocimiento y desconocimiento.
- 24 A su vez, esta identidad puede interactuar con otros tipos de identidades (de género, étnica, etc.) a base dialécticas virtuosas o viciosas. El éxito o el fracaso económico suele marcar la naturaleza de estas dialécticas (Pérez Sáinz, 1999).
- 25 Habría un tercer tipo calificado como basado en instituciones.

Las amenazas que pueden reactivar y desarrollar la solidaridad son las propias del proceso globalizador. Es respecto a esta tercera modalidad de capital comunitario que la globalización muestra su semblante cruel. Toda amenaza de este tipo conduce, en última instancia, a la exclusión de este proceso. El efecto más importante de solidaridad inducida por amenazas externas es el desarrollo de organización gremial entre los propietarios de la aglomeración. O sea, que los mismos se constituyan como actor colectivo, un fenómeno clave que retomaremos más adelante. Esta constitución sería sinónimo de cohesión de la aglomeración y la ausencia de este actor colectivo reflejaría descohesión. De hecho, en este párrafo y en el precedente tenemos una explicación de la acción conjunta propuesta desde el concepto de eficiencia colectiva. Lo que hay que resaltar es que el concepto de capital comunitario nos permite explicar el proceso de causación de la misma y no meramente constatar su existencia o no.

Finalmente, la aceptación de normas, en este tipo de contexto, puede ser fundamental para determinar qué tipo de competencia se desarrolla: la basada en la innovación o en la imitación. La primera estaría asociada a la vigencia de normas mientras la segunda expresaría relajamiento o ignorancia de las mismas. El cumplimiento de estas normas supondrían generación de capital comunitario en términos de moralización de las conductas económicas que, en este caso, evitarían la imitación depredadora y buscarían más bien rentas a través de la innovación. En este sentido,

la tesis es que las aglomeraciones cohesionadas se basan en la innovación mientras que las descohesionadas en la imitación. Esta diferenciación de tipos de competencia es importante ya que, en la literatura sobre distritos industriales, se enfatizó la dinámica virtuosa de la interacción entre competencia y cooperación. Esta interacción, a primera vista paradójica, es posible si la competencia tiene sus bases en la innovación y nos sugiere que los efectos pueden interaccionar entre sí complementándose. Además de este posible círculo virtuoso entre cooperación e innovación hay que mencionar la posible complementariedad entre identidad y organización. Es de esperar que actores con fuerte identidad son aquellos que serán más proclives a la acción colectiva y por tanto a desarrollar formas de organización conjunta.

La última celda de esta columna nos plantea la problemática de la acción colectiva de los propietarios de establecimientos que es crucial. De hecho constituye el punto de partida del proceso de densificación institucional orientada hacia la inserción en la globalización. Sin este actor, los procesos de desarrollo institucional se pueden dar pero tienen otro sentido.

El proyecto consensuado de desarrollo local debería tener como eje la actividad globalizada que se materializa en la aglomeración, lo cual tendría como consecuencia la constitución de un actor colectivo por parte de los agentes económicos presentes en la aglomeración, que además debería tener un protagonismo clave. Esto plantea, en términos más generales, la importancia otor-

gada a las organizaciones empresariales. Helmsing (2,001) ha argumentado tal importancia en base a tres factores. Primero, estaría la pérdida de importancia de la intervención estatal que no es compensada por el actuar del mercado, como se había pensado inicialmente desde la óptica neoliberal, que ha llevado a que otros actores, especialmente las organizaciones empresariales, ganen importancia en la provisión de bienes semi-públicos. En este sentido, Doner y Schneider (2,000) han enfatizado las actividades de apoyo al mercado, como promoción de derechos de propiedad, infraestructura y burocracias menos corruptas, como una de las dos contribuciones de este tipo de organizaciones al desarrollo económico en general y no sólo de sus miembros.²⁶ Segundo, estaría la provisión de servicios por parte de estas asociaciones que permiten afrontar mejor los cambios del mercado global y la competencia en el mismo; esta oferta remite a la noción de "eficiencia colectiva". Y, en tercer lugar, también este tipo de organizaciones puede contribuir al desarrollo del aprendizaje colectivo por parte de empresas pequeñas en el actual mundo de cambio tecnológico acelerado.

En el tipo de universos que estamos considerando, la primera y la tercera de estas razones no parecen ser tan cruciales. Por un lado, en el desarrollo de las aglomeraciones consideradas la acción estatal no ha jugado un papel central. Y, por otro lado, al ser actividades insertas

en encadenamientos "guiados por compradores", la problemática del cambio tecnológico no es tan crucial. Por el contrario, el segundo factor, referido a los cambios en el mercado es fundamental para este tipo de aglomeraciones y, por tanto, reivindica la importancia de la organización de los propietarios de los establecimientos. El desarrollo de acción colectiva de los mismos se puede apoyar en dos tipos de capital comunitario. El primero tiene que ver con la internalización de valores comunitarios dando lugar a identidades económicas sólidas. Al respecto, ya hemos argumentado que actores con identidades robustas deben ser más proclives para la acción colectiva. De hecho, se puede esperar interacción virtuosa entre identidad económica y territorial pero con proyección más allá de lo individual. Y la segunda forma de capital comunitario es la que tiene ver con la reacción a amenazas externas con la posibilidad de cristalización de formas organizativas.

Conclusiones

Si se regresa al cuadro 1, aunque hemos analizado sólo una columna del mismo, se puede postular la siguiente hipótesis general: las comunidades más cohesionadas son las que tienen más posibilidades de lograr una inserción más sostenible en la globalización. Esta cohesión comunitaria depende de una serie de procesos.

26 El otro tipo de actividad es la de complementar al mercado que contempla diferentes tipos de acciones: contribuir concertadamente a la reducción de la inflación, promover la calificación de la mano de obra, establecer estándares de calidad, etc.

Así, en primer lugar, está condicionada por los logros en términos de equidad los cuales contemplan tres aspectos. El primero tiene que ver con integración generalizada sin vulnerabilidad. El segundo con generación de empleo no precario, especialmente, en el segmento globalizado del mercado de trabajo local. Y, finalmente, con la constitución de una ciudadanía local basada en un nuevo contrato comunitario en el contexto de la globalización.

La cohesión comunitaria también depende de la propia cohesión de la aglomeración de actividades globalizadas. Esto implica, primeramente, predominio de lógicas acumulativas que tiendan a minimizar la heterogeneidad del tejido económico. Pero, esa cohesión supone también el desarrollo tanto de economías externas (presencia del mayor número de ellas así como su generalización) como de distintas modalidades de capital comunitario. Además, la afinidad electiva entre dinámicas económicas y políticas-institucionales son necesarias para reforzar tal cohesión.

Y el tercer conjunto de procesos que determinan la cohesión comunitaria remiten a la problemática de la densidad institucional que plantea tres cuestiones básicas. La primera tiene que ver con la consecución de un consenso, en torno a la inserción en el proceso globalizador, que articule el contrato comunitario ya mencionado. La segunda remite a la necesidad de orientaciones colectivas por parte de actores de la propia aglomeración para que el proceso de densificación institucional no se aborte. Y en tercer lugar, el carácter hegemónico, tanto a nivel social como

económico e institucional, del proyecto de desarrollo local es condición "sine qua non" de cohesión comunitaria.

Por consiguiente, como se puede apreciar esta cohesión comunitaria es producto de un juego complejo de dinámicas locales en distintos campos sociales. Pero, las mismas están signadas por tensiones potenciales que pueden afectar sobre tal cohesión comunitaria. Una parte importante de las mismas afectan a los establecimientos y, en concreto, a los propietarios de los mismos.

Así, al interior de la propia aglomeración se pueden identificar dos. Por un lado, estaría la problemática de la heterogeneidad del tejido socio-económico con establecimientos de reproducción simple, orientados hacia la subsistencia, y aquellos con posibilidades de crecimiento, orientados hacia la acumulación. O sea, en la aglomeración hay perdedores y ganadores potenciales de cara al "ascenso". De ahí la importancia de que las lógicas acumulativas lleguen a generalizarse. Si, por el contrario, tal distinción llega a materializarse obviamente el "ascenso" es de unos pocos. Este problema se puede agravar si se desarrolla una segunda tensión dentro de la propia aglomeración: la orientación individualista de los propietarios exitosos que no ven ventajas a la acción colectiva. La prevalencia de este tipo de actitudes aborta la dinámica de densificación institucional y, por tanto, las posibilidades de generación de un proyecto hegemónico.

Pero, sin lugar a dudas, los grandes retos, en términos de tensiones y contradicciones, se emplazan en la relación entre dinámicas económicas y sociales.

Es la repetición de la vieja historia del desarrollo. Al respecto se pueden identificar tres.

La primera tiene que ver con la desigualdad que no es lo mismo que la desintegración. Se puede tener situaciones donde la pobreza es limitada pero de gran desigualdad por un acceso altamente diferenciado a recursos. Estas diferencias, aunque exista integración generalizada, son generadoras de dinámicas muy descohesionadoras. Tienden a romper el "nosotros" comunitario. Sin embargo, postularíamos que sí hay, en contextos como los que analizamos, una fuente de desigualdad que se podría considerar legítima. Nos referimos a la innovación que logra abrir nuevos nichos en el mercado global. La renta generada es, en principio, una fuente legítima de desigualdad. Pero esa desigualdad no puede ser ilimitada y se plantea las cuestiones de la socialización de la renta, después de cierto tiempo, y la superación de barreras de entrada a ese nicho. La cuestión clave está en que los innovadores no se consideren, simplemente exitosos, lo que sugiere una actitud individualista, sino líderes que implica una proyección colectiva que significa el éxito económico en términos comunitarios.

La segunda es la que hemos formulado entre las dos "vías", la "alta" y la "baja", y remite a cómo se considera al trabajo en términos de competitividad en el mercado global. O sea si se apuesta por el capital humano o por la mano de obra barata. La primera opción implica que se considera al conocimiento, y no a los medios de producción tradicionales, como el recurso clave para insertarse en la globalización. Y, en este

sentido, se deben crear condiciones para que la mayoría de los miembros de la comunidad tengan oportunidad de acceso a este recurso. Por el contrario, la "vía baja" conlleva exclusión de clase, fraccionando a la comunidad.

Pero, existe otra fuente de tensiones que es de factura similar a la mencionada en el párrafo anterior pero que tiene sus causas excluyentes, no en la propiedad de los medios de producción, sino en otros criterios: género, etnicidad, edad, etc. Este conjunto de posibles tensiones en términos de exclusión plantea la necesidad que estas dimensiones sociales, distintas a las de clase, formen parte explícita del contrato comunitario. Es decir, en esta nueva « agora » local, no se pueden excluir, como en su antecedente griego, mujeres, esclavos (o sea, trabajadores), extranjeros (o sea, migrantes) u otro tipo de grupo social.

El haber enfatizado al final de este texto las tensiones, se enmarca dentro de nuestra postura de optimismo moderado. O sea, como se señaló en la introducción: puede darse desarrollo de este tipo de comunidades en la globalización y emerger comunidades "ganadoras", pero su éxito está sometido a las permanentes amenazas de la globalización y de las tensiones internas.

Bibliografía

- Amin, A. y Thrift, N.
1993 "Globalization, Institutional Thickness and Local Prospects", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, No.3
- Arocena, J.
1995 *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. (Caracas, Nueva Sociedad/CLAEH)
- Augé, M.
1996 *Los "no lugares". Espacios del anonimato*. (Barcelona, Gedisa)

- Ayora Díaz, S.I.
2.000 Globalización cultural y medicina. Medicinas locales y medicina cosmopolita en Chiapas, en C. Bueno Castellanos (coord.): **Globalización: una cuestión antropológica**, (México, CIESAS/Porrúa)
- Bair and Gereffi, G.
1999 **Industrial Upgrading, Networks, and Employment in Global Industries**, paper preparado para ILS/CAMAT Regional Workshop sobre "Decent Work and Global competition: New Roles for Enterprises and Their Organization", Port-of-Spain, Octubre.
- Becattini, G.
1992 "El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico" en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (comps.): **Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia. I**, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social)
- Benko, G. y Lipietz, A.
1994 **Regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica**, (Valencia, Ediciones Alfons El Magnanim)
- Borja, J. y Castells, M.
1997 **Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información**, (Madrid, Taurus)
- Clancy, M.
1998 "Commodity chains, services and development: theory and preliminary evidence from the tourism industry". **Review of International Political Economy**, Vol.5., No.1
- Castells, M. y Hall, P.
1994 **Technopoles of the World**, (London, Routledge)
- Costa, M.T.
2001 As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceito e experiências, en N.A. Araujo y S.Martin (org.): **Competitividad e Desenvolvimento. Atores e Intitucioes Locais**, (Sao Paulo, SENAC)
- Curbelo, J.L.; Alburquerque, F.; De Mattos C.A.; y Cuadrado, J.R. (eds.)
1994 **Territorios en transformación. (Análisis y propuestas)**, (Madrid, FEDER/CSIC)
- Debuyst, F.
1998 **Espaces et identités: propositions inter-prétatives**, en F. Debuyst y I. Yépez del Castillo (coord.): **Amérique Latine. Espaces de pouvoir et identités collectives**, (Louvain-la Neuve, Bruylant-Academia)
- De Mattos, C.A.
1994 **Nuevas estrategias empresariales y mutaciones empresariales en los procesos de reestructuración en América Latina**, en J.L. Curbelo et al. (eds.)
- De Mattos, C.A.; Hiernaux Nicolás, D. y Restrepo Botero, d.
1998 **Globalización y territorio. Impactos y perspectivas**, (Santiago, Fondo de Cultura Económica/PUCE)
- Doner, R. y Hershberg, E.
1999 "Flexible Production and Political Decentralization in the Developing World: Elective Affinities in the Pursuit of Competitiveness", **Comparative International Development**. Vol.33. No.1
- Doner, R. y Schneider, B.R.
2000 "Business Associations and Economic Development: Why some Associations Contribute more than Others", **Business and Politics**, December
- Dubar, C. (1991): **La socialization. Construction des identités sociales et professionnelles**, (Paris, Armand Colin).
- Durston, J. (1999): "Construyendo capital social comunitario", **Revista de la CEPAL**, No.69
- Fine, B.
1999 "The Developmental State is Dead --- Long Live Social Capital?" **Development and Change**, Vol.30, No.1
- García Canclini, N.
1999 **La globalización imaginada**, (Buenos Aires, Paidós)
- Gereffi, G.
1995 "Global production systems and third world development" en B. Stallings (ed.): **Global Change, Regional Response. The New International Context of Development**, (Cambridge, Cambridge University Press)
- 2001 Beyond the Producer-driven/ Buyer-driven Dichotomy, **IDS Bulletin**, vol.32, No.3
- Gereffi, G. y Hamilton, G.
1996 **Commodity Chains and Embedded Networks: The Economic Organization of**

- Global Capitalism, **ponencia** presentada a la Reunión Anual de la American Sociological Association, Nueva York, agosto 16-20
- Gereffi, G. y Tam, T.
1998 **Industrial Upgrading Through Organizational Chains: Dynamics of Rent, Learning-By-Doing, and Mobility in the Global Economy**, mimeo.
- Gereffi, G. y Korzeniewicz, M.
1994 **Commodity Chains and Global Capitalism**, (Westport, Praeger).
- Gibbon, P.
2001 **Agro-Commodity Chains. An Introduction**, *IDS Bulletin*, vol.32, No.3
- Helmsing, B.
2001 "Externalities, Learning and Governance. Perspectives on Local Economic Development", **Development and Change**, Vol. 32, No.2
- Humphrey, J. y Schmitz, H.
1998 "Trust and Inter-Firm Relations in Developing and Transition Economies", *The Journal of Development Studies*, Vol. 34, No.4
2001 **Governance in Global Value Chains**, *IDS Bulletin*, vol.32, No.3
- ILPES/CEUR
1999 **Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización**, (Santiago, Ediciones de la Universidad del Bío-Bío)
- Lin, N.
2001 **Social Capital. A Theory of Social Structure and Action**, (Cambridge, Cambridge University Press).
- Luhman, N.
1979 **Trust and Power**, (Chichester, Wiley)
- Martínez, L.
1999 "La nueva ruralidad en Ecuador", *Ictinos*, No.8
- Mezzera, J.
1987 **Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos**, *Documentos de Trabajo*, No. 289, (Santiago, PREALC)
- Panadero Moya, M.; Cebrián Abellán, F.; y García Martínez, C. (coord.)
s/f **América Latina: la cuestión regional**, (Ciudad Real, Universidad de Castilla-La Mancha)
- Pérez Sáinz, J. P.
1991 **Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes**, (Caracas, FLACSO/Nueva Sociedad)
1998 "¿Es necesario aún el concepto de informalidad?", **Perfiles Latinoamericanos**, No.13
1999 **Between the Global and the Local: Community Economies in Central America** en Michael Schechter (ed.): **The Revival of Civil Society. Global and Comparative Perspectives**, (London, MacMillan Press)
- Pérez Sáinz, J.P. y Andrade-Eekhoff, K.
1999 **Handicraft Communities in Globalization: Reflections from Salvadorean Experiences** en Preet S. Anlakh y Michael Schechter (eds.): **Rethinking Globalization(s). From Corporate Transnationalism to Local Interventions**, (London, MacMillan Press)
- Pérez Sáinz, J.P.; Andrade-Eekhoff, K.; Carrera Guerra, M.; y Olivares Ferreto, E.
2001 **Globalización y comunidades en Centroamérica**, (San José, FLACSO)
- Pérez Sáinz, J.P. y Menjivar Larín, R.
1994 "Central American Men and Women in the Urban Informal Sector", *Journal of Latin American Studies*, Vol. 26, Part 2
- Portes, A.
1994 **When More Can Be Less: Labor Standards, Development, and the Informal Economy** en C. Rakowski (ed.): **Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America**, (Albany, SUNY Press)
1995 **En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada**, (México, Porrúa)
1998 "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *American Review of Sociology*, No.22
- Portes, A. y Sensenbrenner, J.
1993 "Embeddness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, Vol. 98, No. 6.
- Portes, A.; Guarnizo, L.E.; and Landolt, P.
1999 "Introduction: Pitfalls and promise of an emergent research field", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, No. 2

- Putman, R.
1993 **Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy**, (Princeton, Princeton University Press)
- Pyke, F.; Becattini, G. y Sengenberger, W. (comps.)
s/f **Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia. I**, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social)
- Pyke, F. y Sengenberger, W. (comps.)
s/f **Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III**, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).
- Robertson, R.
1995 Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity en M. Featherstone, S. Lash y R. Robertson (ed.): **Global Modernities**, (London, Sage)
- Sabel, C.
1995 "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development", en N. Smelser (coord.): **Handbook of Economic Sociology**, (Princeton, Princeton University Press)
- Sassen, S.
1991 **The Global City: New York, London, Tokyo**, (Princeton, Princeton University Press)
- Schmitz, H.
1995 "Collective efficiency: growth path for small scale industry", **World Development**, Vol.31, No.4
1999 "Collective efficiency and increasing returns", **Cambridge Journal of Economics**, No.23
- Shejtman, A.
1999 "Las dimensiones urbanas del desarrollo rural", **Revista de la CEPAL**, No.67
- Smith, M. P. y Guarnizo, L. (eds.):
s/f **Transnationalism from Below**, (New Brunswick, Transaction Publishers)
- Swedberg, R. y Granovetter, M.
1992 Introduction en M. Granovetter y R. Swedberg (ed): **The Sociology of Economic Life**, (Boulder, Westview Press)
- Swyngendouw, E.
1992 "The Mammon quest. 'Glocalisation', in terspatial competition and the monetary order: the construction of new scales" en M. Dunford y G. Kafkalas (eds.): **Cities and Regions in the New Europe: the global-local interplay and spatial development strategies**, (London, Bellhaven Press)
- Tardanico, R. y Menjivar, R. (ed.)
1997 **Global Restructuring, Employment, and Social Inequality in Urban Latin America**, (Miami, North-South Center Press)
- Tonnies, F.
1996 **Community and Society**, (New Brunswick, Transaction Books)
- Weller, J.
1997 "El empleo rural no agropecuario en el Istmo Centroamericano", **Revista de la CEPAL**, No. 62
- Zeitlin, J.
1993 "Distritos industriales y regeneración económica local: visión general y comentarios" en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.)
- Zucker, L.G.
1986 "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920", **Research in Organizational Behaviour**, Vol. 8