

Para una teoría de los estudios territoriales

Para libro organizado por Mabel MANZANAL – PUBLICACIÓN EN ARGENTINA 2006.

Ricardo Abramovay*

Resumen: El abordaje territorial del proceso de desarrollo adquiere ímpetu a partir de principios de los años 1980, sobre la base de la literatura neo-marshalliana que supo identificar en los lazos directos entre actores sociales una de las razones para la formación de sistemas productivos localizados, tan importantes para la industrialización difusa. Los estudios rurales se benefician particularmente de este abordaje y estimulan la percepción de que el medio rural va mucho más allá de la agricultura y que la comprensión de su dinámica exige que se analice la manera como interactúan en él los distintos actores sociales. Curiosamente, sin embargo, la literatura sobre desarrollo territorial es marcadamente normativa y le faltan definiciones teóricas claras sobre la naturaleza de los lazos sociales que forman los territorios. Este artículo propone, basado en las contribuciones teóricas de la nueva sociología económica – y sobre todo de Neil Fligstein –, que los territorios sean estudiados desde la noción de campos, de Pierre Bourdieu. Si los territorios son lazos sociales, lo más importante es que se comprenda la naturaleza de la cooperación – de las habilidades sociales, para usar la terminología de Fligstein – que en ellos se expresa. Los mercados existentes en los diferentes territorios también deben ser abordados como campos de fuerza en los que diversos actores tratan de obtener la cooperación ajena y obtienen, por esa vía, sus posibilidades de dominación social.

1. Virtudes de la noción de territorio

La noción de territorio favorece el avance en los estudios de las regiones rurales al menos en cuatro dimensiones básicas.

a) En primer lugar, invita a **que se abandone un horizonte estrictamente sectorial**, que considera a la agricultura como el único sector y a los agricultores – junto con los demás integrantes de las cadenas agroindustriales – como los únicos actores de importancia en las regiones rurales. Esta ampliación de horizontes trae dos consecuencias decisivas.

* Profesor titular del Departamento de Economía y del Programa de Ciencia Ambiental de la Universidad de São Paulo – Investigador de CNPq (Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico) – Investigador del Proyecto Territorios rurales en Movimiento (TREM) de RIMISP - Home page: www.econ.fea.usp.br/abramovay/ - Traducción de Celina Lagrutta, con apoyo del Departamento de Economía de la FEA/USP.

- Desde el **ángulo operativo**, exige el refinamiento de los instrumentos estadísticos que delimitan a la ruralidad. Los trabajos de la división territorial de la OCDE (1994, 1996) inspiraron, por ejemplo, investigaciones responsables por una verdadera redefinición de las dimensiones, inclusive, de las regiones rurales en Brasil (Veiga, 2002). Ruralidad, desde esta perspectiva, se vuelve una categoría territorial, cuyo atributo decisivo está en la organización de sus ecosistemas, en la densidad demográfica relativamente baja, en la sociabilidad de interconocimiento y en su dependencia en relación a las ciudades (Galston e Baehler, 1993, Abramovay, 2003 a). Además de ello, se desarrollaron investigaciones que han mostrado la importancia creciente de las actividades rurales no agrícolas en prácticamente toda América Latina (Campanhola y Graziano da Silva, 2000).
- La otra consecuencia de esta ampliación de horizontes es de **naturaleza teórica**: los territorios no se definen por límites físicos, sino por la manera cómo se produce, en su interior, la interacción social. Los estudios rurales se pudieron beneficiar con las contribuciones neo-marshallianas, brindadas sobre todo por economistas italianos (Bagnasco y Trigilia, 1988/1993; Pyke et al., 1990) y franceses (Maillot, 1996; Pecqueur, 1966) que enfatizaron la importancia de la cooperación y de los conocimientos y experiencias compartidos entre los actores en la formación del ambiente que permitió el desarrollo de algunas regiones italianas. Aunque la experiencia italiana no se pueda, evidentemente, transponer a otras regiones, su estudio contribuyó para realzar el papel de los actores y de las organizaciones en el proceso de crecimiento (Abramovay, 2003 b). Allí se origina una importante literatura que hace hincapié en las dimensiones subjetivas de la interacción y que resultó en la idea de regiones de conocimiento (OCDE, 2001 a), ciudades de aprendizaje (OCDE, 2001 b) y territorios inteligentes (Beduschi y Abramovay, 2004).

b) La segunda virtud importante de la noción de territorio es que ella **impide la confusión entre crecimiento económico y proceso de desarrollo**. La **pobreza rural**, por ejemplo, no puede ya ser interpretada como simple expresión de insuficiencia en la renta agropecuaria, sino como un fenómeno multidimensional (Webster, 2004). La aplastante mayoría de los pobres rurales tiene su ingreso compuesto por diversas actividades, entre las cuales la agricultura a menudo representa una parte minoritaria. Comprender la pobreza exige que se estudien las diferentes actividades de los miembros de los domicilios rurales, los procesos migratorios, el envío de dinero de los que se van a la ciudad, la contribución de las transferencias públicas y los modos de asegurar la reproducción por medio de las finanzas informales (Abramovay, 2004). El abordaje territorial exige, además, el análisis de las **instituciones** alrededor de las cuales se organiza la interacción social localizada. No se trata apenas – como es habitual en la óptica sectorial de los sistemas agroindustriales (Williamson, 1994) – de examinar cómo se forman y cómo se pueden reducir los costos de transacción, sino de abordarlos desde un ángulo histórico y de la influencia que sobre ellos ejercen las fuerzas sociales que los constituyen (North, 1994).

c) De esta manera, el **estudio empírico de los actores y de sus organizaciones** se vuelve absolutamente crucial para comprender situaciones localizadas. Está claro que estos actores provienen de varios sectores económicos y poseen orígenes políticos y

culturales diversificados. Uno de los principales problemas de las organizaciones territoriales de desarrollo en el medio rural reside en su inmensa dificultad para ampliar la composición social del mismo más allá de la presencia de los representantes de la agricultura (Abramovay, 2003 c). Procesos de cooperación entre municipios pueden ser un medio para atenuar esta propensión que tienen las organizaciones territoriales de adquirir, en la práctica, un perfil de carácter sectorial. El abordaje territorial del desarrollo estimula el estudio de los **mecanismos de gobernanza pública** subyacentes a la composición y a la actuación de los consejos de desarrollo, en torno a la pregunta: ¿son ellos capaces de ofrecer oportunidades de innovación organizativa que estimulen el emprendedorismo privado, público y asociativo en sus regiones respectivas (¹)?

d) Finalmente, el territorio enfatiza la manera como una sociedad utiliza los recursos de los que dispone en su organización productiva y, por lo tanto, en la **relación entre sistemas sociales y ecológicos** (Folke y Berkes, 1998). Estudios encabezados por personalidades como Kenneth Arrow, Partha Dasgupta y otros (1995 y 2000) y que reúnen a investigadores oriundos de las ciencias sociales y naturales vienen mostrando que “el crecimiento económico no es inherentemente bueno o malo, que éste no puede compensar, en el largo plazo, el deterioro de la calidad ambiental y que la escala creciente de las actividades humanas está encontrando límites naturales para mantener tal expansión” (Gunderson y Holling, 2002:XXI)*. Los territorios son el resultado de la manera como las sociedades se organizan para usar los sistemas naturales en los que se apoya su reproducción, lo cual abre un interesante campo de cooperación entre las ciencias sociales y naturales para el conocimiento de esta relación.

2. ¿Normativo o cognitivo?

Las virtudes de la noción de territorio para las ciencias sociales contemporáneas no pueden eludir la constatación de que la bibliografía reciente sobre el tema padece de dos problemas centrales y correlacionados. Estos problemas son particularmente nítidos cuando se trata del estudio de las regiones rurales.

El primero de ellos es el carácter normativo del cual, muy a menudo, está revestido. Uno de los métodos de abordaje más frecuentes de los estudios sobre desarrollo territorial consiste en comparar regiones cuya dotación objetiva de factores es similar y que, sin embargo, difieren mucho en cuanto a su dinamismo económico y sus resultados sociales y ambientales: son trabajos que buscan en factores intangibles (entre los cuales se destaca el “capital social”) los elementos explicativos de las diferencias entre ciertas regiones. De estas comparaciones surge un conjunto de atributos característicos de las situaciones virtuosas que se convierten en recomendaciones a las organizaciones públicas y privadas. La descripción de los elementos que supuestamente explican el mejor desempeño de algunas áreas se termina tomando como aquello que no es: una explicación de sus causas. Una vez que, en esta descripción, ganan destaque elementos

¹ Los trabajos de Charles Sabel son una importante fuente de inspiración teórica en este ítem, ya que ponen el énfasis en el proceso de aprendizaje organizativo subyacente a la propia gobernanza pública. Charles Sabel disponibiliza su producción académica en el sitio: <http://www2.law.columbia.edu/sabel/papers.htm>.

* **Nota de la traducción:** Las citas provenientes de bibliografía en inglés fueron pasadas al portugués por el autor. Esta traducción al español toma por base la versión portuguesa de las mismas.

de naturaleza subjetiva y organizativa, no es difícil llegar a conclusiones generales como, por ejemplo, la de que las regiones prósperas son las que poseen organizaciones más dinámicas, más apertura a horizontes sociales diferentes de aquellos en los que están inmersas, tradiciones culturales más enraizadas, en fin, un conjunto de atributos seguramente nobles y deseables, pero que muy difícilmente logran explicar las situaciones a las que se refieren. De cierta forma, la crítica aquí expuesta se aplica también a los estudios que encuentran en el capital social la raíz del mejor desempeño de ciertas regiones.

El segundo problema – y que, en último análisis, explica el primero – está en la ausencia de fundamentos teóricos consistentes para la noción de territorio y desarrollo territorial. Aunque se trata que una noción que enfatiza los lazos de carácter no mercantil entre los actores, **le falta una teoría de la interacción social**. La ausencia de esta teoría es, de alguna manera, sublimada por el esfuerzo de localizar trazos generales del comportamiento de los actores, de las organizaciones y de los ambientes, capaces de explicar situaciones particularmente virtuosas, en contraste con la estagnación de tantas otras. El resultado puede ser muchas veces empíricamente interesante, pero la precariedad del andamiaje explicativo que los trae a tona es evidente.

Se mencionarán aquí dos ejemplos de este procedimiento para luego exponer, en el próximo ítem, los rudimentos de una alternativa teórica al abordaje del tema. Es importante subrayar que, en los dos casos, hay un extraordinario esfuerzo de investigación y de sistematización teórica que mucho contribuye para el avance del conocimiento y para la formulación de propuestas de políticas públicas. Pero ello no elimina los problemas teóricos de este abordaje.

2.1. DORA – Dynamics of Rural Areas

Se trata de un importante proyecto financiado por la Unión Europea, dirigido por el profesor John Bryden del Arkleton Centre for Rural Development Research, de la Universidad de Aberdeen, en Gran Bretaña y que reunió, entre 1998 y 2001, a investigadores de Suecia, Alemania, Grecia y Escocia. En cada uno de estos países fueron seleccionadas dos regiones polares: una que tuviera indicadores objetivos de desarrollo positivos y otra que presentara datos preocupantes en cuanto a su desempeño. La investigación consistió en establecer comparaciones entre estas regiones para verificar qué factores responden por el **desempeño económico diferencial (*differential economic performance* – DEP)** entre ellas (Bryden y Hart, 2001).

Los resultados empíricos son muy interesantes, así como también las propuestas de políticas públicas que el trabajo dirige a la Unión Europea. Su mensaje central está totalmente de acuerdo con uno de los elementos más recurrentes en la literatura sobre el desarrollo territorial: factores intangibles, referentes a la manera como los actores sociales se relacionan entre sí, tienen una importancia crucial en la explicación del proceso de desarrollo. Los factores **tangibles** estudiados fueron los cinco habitualmente tenidos en cuenta en estudios económicos: recursos naturales (tierra), recursos humanos (trabajo), inversiones (capital), infraestructura (tecnología) y la estructura económica (organización de las empresas). Además de éstos, se abordaron cinco factores **intangibles**, referentes a arreglos sociales: desempeño del mercado, instituciones (principalmente gobierno), redes, comunidades (incluyendo cultura) y consideraciones sobre la calidad de vida. Cada uno de estos factores fue abordado en base a cuatro

variables y un conjunto de cuestiones dirigidas a una vasta cantidad de habitantes de cada área ⁽²⁾.

Es muy interesante cómo el proyecto trata teórica y metodológicamente el extraordinario esfuerzo de relevamiento de información con respecto a sus áreas de estudio: “cualquier explicación reposa sobre una descripción adecuada de los factores y de las variables involucradas. Es incierto, empero, el peso que debería darse a la descripción confiable en cada caso. En general, los factores tangibles poseen un registro público que dan lugar a análisis descriptivos; mientras que los factores menos tangibles requieren investigaciones orientadas a alcanzar una descripción adecuada, y esto varía mucho de un lugar a otro” (Bryden y Hart, 2001:36).

La solución para el tratamiento articulado de este conjunto de variables se apoyó en lo que Bryden y Hart (2001:37) no dudan en llamar “tradición neo-kantiana”, en la que “categorías abstractas deberían ser informadas por la sustancia concreta de lo que se está investigando”. Bryden y Hart (2001:37) sostienen que el proyecto DORA “siguió este camino por la buena razón de que no había alternativa en la práctica. El modelo (*template*) de nuestra agenda compartida de investigación era la lista de los diez factores indicados al principio de nuestro proyecto”. O sea, en la manera como organizaron la exposición de los diez factores elegidos para tratar el desarrollo están las categorías abstractas que serán “rellenadas” por las respuestas que los actores sociales dieron a sus pesos respectivos en la explicación de las diferencias de desempeño económico y por el análisis objetivo de los factores tangibles.

Las conclusiones del proyecto DORA son que las áreas de mejor desempeño pueden ser explicadas por tres factores básicos: por la proporción en que las actividades de la “nueva economía” pudieron surgir, por la importancia de los empleos en el sector público y por la accesibilidad a centros urbanos de empleo, por parte de los habitantes rurales” (Bryden y Hart, 2001:41). Además de otros factores demográficos y de localización, el mensaje central de la investigación es que “los factores más importantes para el desempeño económico no son los tangibles, sino la manera por la cual las personas se capacitan para explotar los recursos que tienen disponibles y, algunas veces, consiguen un flujo favorable de transferencias en su dirección” (Bryden y Hart, 2001:45).

Aunque es incompleta, esta exposición – que seguramente no es justa con la riqueza empírica del trabajo del Arkleton Trust – trata de mostrar, sin embargo, que no existe base teórica que sostenga la unidad de los factores que el proyecto reunió para explicar el desempeño económico diferencial de sus áreas de estudio. El supuesto abordaje neo-kantiano (presentado sintomáticamente de forma tan escéptica – “no había otra alternativa”) no hace más que organizar información empírica en un ordenamiento cuyo principio ni siquiera se discute.

2.2. El Proyecto CEPAL/GTZ

Se trata de un trabajo apoyado en casi treinta estudios de caso sobre iniciativas de desarrollo local en siete países de América Latina. El texto de Albuquerque (2004:158) que resume las conclusiones más importantes del trabajo empieza con la constatación de

² Más detalles sobre este importante proyecto se pueden encontrar en <http://www.abdn.ac.uk/arkleton/doradocs/index.shtml>

que “la naturaleza territorial (o local) del desarrollo económico ha conocido durante mucho tiempo una situación de marginalidad teórica.

”. Más que expresión de una fase neo-fordista del crecimiento industrial “enfoque del desarrollo económico local viene a destacar fundamentalmente los valores territoriales, de identidad, diversidad y flexibilidad que han existido en el pasado en las formas de producción no basadas tan sólo en la gran industria, sino en las características generales y locales de un territorio determinado” (Albuquerque, 2004:158). La capacidad competitiva de las empresas no se explica apenas por sus atributos internos, sino por economías externas (generales y locales) correspondientes a los territorios en que se sitúan. En este sentido, “constituye el elemento más importante de la producción y llega a veces a convertirse en un patrimonio compartido por la comunidad local” (Albuquerque, 2004:158).

El trabajo de Albuquerque reconoce la dificultad de hacer una evaluación sistemática de las iniciativas virtuosas de desarrollo local en América Latina. Sus orígenes son variados, como muestran los casos estudiados que van desde la región del ABC de São Paulo, la reacción contra la “guerra Fiscal” en Rio de Janeiro, hasta el proceso de descentralización en Jalisco, México, pasando por las experiencia de autoconstrucción de viviendas en el Perú.

Tras exponer un conjunto de objetivos de dichas experiencias (valorización de los recursos endógenos, organización de redes sociales, conquista de nuevos empleos, establecimiento de consorcios intermunicipales, etc.), Albuquerque enumera los “elementos básicos de las iniciativas de desarrollo económico local”.

Es en este punto cuando el texto adquiere una nítida coloración normativa. El autor construye un tipo de diamante, un octaedro, cuyas caras contienen los elementos básicos de las iniciativas de desarrollo económico local: 1. movilización y participación de los actores locales; 2. actitud proactiva del gobierno local; 3. existencia de equipos de liderazgo local; 4. cooperación público-privada; 5. elaboración de una estrategia territorial de desarrollo; 6. fomento de microempresas, pequeñas y medianas empresas y formación de recursos humanos; 7. coordinación de programas e instrumentos de fomento y 8. institucionalidad para el desarrollo económico local (Albuquerque, 2004:162). A partir de ahí, el texto establece una serie de recomendaciones prácticas muy interesantes sobre la manera de transformar la noción misma de desarrollo local en política pública.

Quizá se esté aquí exigiendo del trabajo de Albuquerque algo que él no se propuso. Pero la verdad es que la sistematización de las experiencias terminó resultando en un abordaje que trata de preconizar modos de acción capaces de contribuir a que se llegue a situaciones virtuosas estudiadas y acompañadas empíricamente.

Pero este procedimiento trae dos problemas básicos. En primer lugar, no hay cualquier evidencia que muestre la relación entre eventuales políticas públicas adoptadas y los resultados virtuosos expuestos. No hay elementos que permitan conocer los impactos de las políticas públicas y, por lo tanto, se corre fuertemente el riesgo de que éstas sean aplicadas como un recetario genérico, poco adecuado a situaciones reales. Peor: no hay indicaciones de que las situaciones socialmente virtuosas relatadas provengan de las políticas públicas adoptadas. Éste es uno de los problemas serios también encontrados en la evaluación del propio Programa LEADER en Europa, según la opinión de uno de sus evaluadores (Sumpsi, 2005).

Además de ello, de la misma forma que en el trabajo del Arkleton Trust, no se ven en la investigación de la CEPAL/GTZ los elementos que expliquen las virtudes capaces de conducir al proceso localizado de desarrollo: le falta un teoría de la interacción social que, de alguna manera, es remplazada (en el octaedro del desarrollo local, citado arriba) por la reunión de elementos histórico-concretos asociados a situaciones virtuosas. ¿Cuál es la teoría subyacente a la inserción de la empresa en el territorio?

La simpatía que despiertan las recomendaciones de política que emergen de esta literatura no elimina un problema importante: el riesgo de sustituir el estudio de las fuerzas sociales, de su interacción, de sus intereses y de sus conflictos, por la observación de la presencia o ausencia de elementos constitutivos de la cohesión de los territorios, sin tener una teoría que permita trazar hipótesis acerca de la naturaleza de estos elementos. Más que poner el énfasis en un sentimiento general de territorialidad, de pertenencia o de identidad, lo importante es dotarse de medios teóricos que estimulen el estudio empírico de los conflictos sociales y de su desenlace por medio de instrumentos usados por cada uno de sus protagonistas.

Los trabajos empíricos sobre el desarrollo territorial parecen tener una restringida dimensión cognitiva, pese a que contienen propuestas útiles e interesantes. El octaedro de Albuquerque (2004:162) muestra bien los elementos necesarios para promover el desarrollo territorial. Pero no discute las condiciones objetivas, la situación de los actores que permiten que sean o no alcanzados. Es un trabajo que ha sintetizado iniciativas localizadas de desarrollo. La síntesis consiste en mostrar los elementos presentes en las iniciativas exitosas, como si ello fuera un análisis sintético de estas experiencias. Es un conjunto de recomendaciones y no una teoría que permita conocer lo que distingue experiencias locales exitosas o fallidas.

Conviene insistir en este aspecto, pues el texto de Albuquerque parece representativo de cierta forma de abordaje presente tanto en estudios científicos como en organizaciones internacionales. La cita a continuación es emblemática:

“Se resalta, en primer lugar, la importancia de la movilización y participación de los actores locales. Esto supone la construcción de capital social comunitario que, a su vez, requiere el fomento de la cultura proactiva y emprendedora, alejada de la lógica dependiente del subsidio. Al mismo tiempo, una iniciativa de desarrollo económico local requiere una actitud proactiva por parte de los gobiernos locales (y regionales en general) en relación con el desarrollo productivo y la generación de empleo. Esto supone asumir nuevas funciones desde la gestión pública local más allá de los roles tradicionales como suministradores de servicios sociales, urbanísticos o ambientales a nivel local.” (Albuquerque, 2004:163)

Hay una nítida sustitución de elementos cognitivos por aserciones normativas. ¿Qué crea el capital social? Es un “activo intangible que es posible construir localmente mediante la generación de espacios de concertación y confianza entre actores para enfrentar los retos comunes” (Albuquerque, 2004:163). El carácter normativo de las proposiciones ofusca el análisis político mismo de los arreglos locales. Como bien argumenta Meyer-Stamer (2004), las proposiciones referentes a las virtudes del capital social y a las modalidades más accesibles para su creación no encuentran respaldo teórico consistente. Además, está claro el hecho de que la bibliografía sobre territorios y desarrollo territorial ha estado mucho más orientada a *policy* que a *politics*: en otras palabras, el énfasis puesto en los elementos cognitivos, culturales y de identidad que hacen a los territorios escamotea el análisis de los conflictos políticos y de los intereses contradictorios que están en su base. La literatura actual sobre desarrollo local no

estudia las fuerzas políticas y sociales que le son subyacentes: es una literatura sobre “*policy*”, y la exposición de *policies* se caracteriza por la presentación de “*tool kits*” (Meyer-Stamer, 2004). Peor: “hay una tensión chocante entre la popularidad del desarrollo económico local (DEL o *LED*, en inglés) y las serias dudas sobre su efectividad. Existe poca evidencia de que el DEL, en tanto tal, haya constituido una real diferencia en cualquier lugar o en cualquier época, en los países industrializados o en las naciones en desarrollo” (Meyer-Stamer, 2004:1).

En suma, se puede decir que la noción de territorio allana el camino para un avance notable del estudio del propio desarrollo, ya que invita a hacer hincapié en la manera como los diferentes actores – privados, públicos y asociativos – se relacionan en el plano local. El proceso de desarrollo es el resultado de la forma específica como son usados los factores materiales e inmateriales disponibles, en base a estas relaciones. Parte significativa de la bibliografía contemporánea sobre desarrollo local o territorial, sin embargo, se destaca por la ausencia de una teoría acerca de la interacción social que pueda inspirar hipótesis en cuanto a la situación diferenciada de las regiones abordadas. En su lugar aparecen descripciones poco fundamentadas teóricamente o, con más frecuencia, recomendaciones de política cuya base en realidades locales es, a menudo, tenue.

3. La contribución de la nueva sociología económica

La idea de que el territorio está formado por un conjunto de lazos capaces de fortalecer la identidad de sus actores y, por lo tanto, el emprendimiento de acciones en común sobre la base de la confianza que pudieron construir por su interacción es importante, pero insuficiente para explicar procesos localizados de desarrollo. El ítem anterior de este artículo trató de mostrar las falencias originadas en dos tentativas – de peso en la literatura reciente sobre el tema – de interpretar los territorios sobre la base de estas referencias.

La **sociología económica contemporánea** ofrece herramientas especialmente importantes para el estudio de la vinculación entre los territorios y las fuerzas sociales que los componen. Los trabajos del sociólogo norteamericano Neil Fligstein brindan instrumentos teóricos consistentes para la comprensión de dinámicas territoriales. Dos temas fundamentales pueden ser evocados en este sentido.

3.1. La naturaleza de la cooperación

¿Cuál es la naturaleza de los lazos sociales establecidos por los autores en su interacción localizada? Inspirado en gran medida en la obra de Pierre Bourdieu (³), Neil Fligstein (2001a:2) estudia la vida social a partir de **arenas** o **campos** que corresponden a la construcción de “órdenes sociales locales basados en las relaciones sociales entre grupos de actores”. La idea central de Fligstein es que, en cada campo, “el objetivo central de la acción está en la tentativa de alcanzar cooperación con otros actores... Las personas que actúan como líderes en los grupos necesitan estabilizar sus relaciones con los miembros de sus grupos para conseguir que éstos actúen colectivamente y necesitan estructurar sus movimientos estratégicos hacia otras organizaciones en sus campos. La habilidad de los actores para analizar y conseguir tal cooperación puede ser vista, genéricamente, como habilidad social (*social skill*)... Algunos actores **están más**

³ Ver, en especial, uno de sus últimos trabajos, Bourdieu, 2000.

habilitados socialmente para obtener la cooperación de los otros, para maniobrar en torno a actores poderosos y de saber cómo construir coaliciones políticas en la vida” (Fligstein, 2001a:3). Habilidad social (*social skill*) es la capacidad de inducir, de obtener la cooperación ajena. Es en base a esta capacidad como se construyen órdenes locales que serán decisivos para el funcionamiento de las organizaciones y, en particular, de los mercados.

La cooperación social deja de ser un producto virtuoso generado por ciertas circunstancias históricas especialmente favorables (como en la obra de Putnam, 1993/1996, por ejemplo) o por ciertas políticas especialmente bien construidas (como ocurre tan frecuentemente en la literatura sobre capital social) y pasa a ser el resultado del intento de los diferentes grupos sociales de moldar sus reglas básicas. Cooperación supone capacidad de persuasión, de interferir en la propia formación de los significados en torno a los cuales se organiza la acción social. El término evoca nítidamente la propia noción weberiana de dominación.

La cooperación incluye necesariamente la disposición desigual de recursos capaces de promover su obtención: la **habilidad social** (*social skill*) capaz de construir los procesos de cooperación les allana un importante camino a las iniciativas de los actores (*agency*) que no se doblan simplemente ante condicionantes estructurales opresivos. Pero esta habilidad no es igualmente distribuida entre ellos y el éxito de su ejercicio depende no tanto de buenas “políticas” (*policies*), sino, sobre todo, de la capacidad de construir coaliciones políticas que reflejen la fuerza de cada grupo social. “Allí donde hay mayor turbulencia social o incertidumbre, explica Fligstein (2001a:4), la habilidad social puede desempeñar un papel importante en el mantenimiento del orden local (*in holding local orders together*). En la fundación de órdenes sociales, la habilidad social adquiere una función prominente. No es casual que se hable de emprendedores en la vida económica, social y política”. Estudiar el emprendedorismo no solo privado sino, sobre todo, público y asociativo es uno de los caminos primordiales, en esta perspectiva, para comprender la capacidad de diferentes grupos sociales de establecer liderazgos y consolidar proyectos.

Lo importante aquí es que los actores no son meros reproductores de las estructuras en que están insertos, sino que tienen la capacidad de alterar la correlación de fuerzas dentro de un determinado campo, imponiendo un nuevo modelo de relacionamiento recíproco como base de su cooperación. Es fundamental, entonces, no sólo comprender la manera como los actores se insertan en ciertas realidades e incluso roles sociales, sino también cómo adquieren el poder de alterar las relaciones de fuerzas de los campos en los que estos roles son desempeñados.

Estas ideas de Fligstein – explícitamente inspiradas en Pierre Bourdieu – son especialmente útiles para interpretar situaciones sorprendentes e innovadoras en el desarrollo territorial, cuando, por ejemplo, organizaciones populares logran imponerse en ciertos mercados locales. Al mismo tiempo, la noción de habilidad social – que no es muy distante de la de capital social, tal como fue formulada por Bourdieu – explica cómo grupos dominantes disponen de instrumentos materiales y cognitivos para obtener la cooperación ajena sobre la base de su propia visión de mundo y de su propia definición de lo que son los problemas a ser enfrentados.

La literatura “culturalista” sobre capital social – expresada en la obra de Putnam (1993/1996) y Fukuyama (1995), por ejemplo – entiende la cooperación humana como

expresión de la virtud cívica que se alcanza de manera especialmente feliz sobre la base de raíces históricas profundas. Es una especie de espíritu que flota sobre cierta comunidad en base a su propia experiencia pasada. El abordaje inspirado en la teoría de los campos de Pierre Bourdieu – esferas más o menos institucionalizadas de la vida social que se caracterizan, antes de todo, por la existencia de fuerzas opuestas, organizadas en torno a intereses y a ciertas representaciones sobre el funcionamiento del propio mundo – entiende la cooperación humana no como un ideal sino como modelo de acción: la vida social es el intento permanente de obtener cooperación ajena, o sea, de imprimir a cierto campo de acción patrones de conducta correspondientes a determinados intereses.

3.2. Mercados en tanto campos

Si la acción social es la “habilidad de inducir a la cooperación con los demás” (Fligstein, 2001a:15), ¿cómo puede ser definida esta forma específica de cooperación que son los mercados y de qué manera su construcción se apoya sobre las fuerzas sociales que moldean los rasgos de los propios territorios?

Si es cierto que los territorios pueden ser estudiados a partir de los lazos sociales entre sus actores, entonces es fundamental – para superar el carácter tan frecuentemente normativo de la literatura actual sobre el tema – que se comprenda teóricamente la naturaleza de estos lazos, o sea, la naturaleza del proceso de cooperación en torno al cual se construyen los territorios. Este proceso será importante para la comprensión las instituciones públicas y de los propios mercados que marcan la vida de una región.

Está claro que los territorios son más que mercados e incluyen al Estado, sus diferentes agencias, los electos locales, los varios tipos de organización de la sociedad civil. La forma como los mercados son constituidos y cómo funcionan representa, sin embargo, una síntesis de estos diferentes elementos. En otras palabras, mercados no son puntos neutrales de equilibrio entre oferta y demanda, sino, al contrario, deben ser entendidos como estructuras sociales capaces de proveer a sus participantes reglas de interacción y referencias cognitivas que moldean sus acciones (Smelser y Swedberg, 1994). Es lo que desde trabajos pioneros de Karl Polany (1957/2001) quedó conocido, en la literatura de las ciencias sociales, como *embeddedness*, inmersión o inserción: la economía no es una esfera autónoma de la vida social, cuyo funcionamiento obedece a leyes que pueden ser conocidas independientemente de las determinaciones no económicas de los comportamientos de los actores (Granovetter, 1985; Swedberg, 1994 y 2003).

Desde el ángulo sociológico, “mercado” es una palabra que jamás debería ser pronunciada en singular: no existe una entidad abstracta, funcionando bajo leyes universales y que sea capaz de imponerse de forma soberana a cualquier situación, independientemente de la organización social y de sus raíces históricas. Mercados no son formas fijas que vienen a plasmarse en realidades variadas, ni un mecanismo que envuelva a todas las relaciones sociales, sino el resultado de la manera como se hacen las instituciones. Lo que hay, por lo tanto, son **mercados** cuya construcción y funcionamiento es el producto histórico de formas determinadas de interacción correspondientes a ciertas relaciones de fuerzas entre grupos sociales. De no ser así, la historia de las sociedades contemporáneas no sería más que la monótona descripción de la forma como el mercado se va adueñando, de manera creciente y avasalladora, de todas las dimensiones de la vida social. Bajo esta óptica, no habría razón para el estudio de los territorios.

¿Pero será posible una **teoría** del funcionamiento de los mercados que vaya más allá de la manera abstracta como la economía en general los presenta ⁽⁴⁾ y que no sea un mera descripción empírica de su funcionamiento caso a caso? Las dos más importantes tentativas de construir una teoría sobre el funcionamiento de los mercados, en las ciencias sociales contemporáneas, vienen de la **nueva economía institucional**, por un lado, y de la **nueva sociología económica**, por el otro.

En la nueva economía institucional, los mercados funcionan a medida que los costos de transacción entre sus actores son reducidos por medio de instituciones capaces de abalizar y regular sus acciones. La organización de los mercados es una **solución eficiente** producida por la manera como las instituciones logran enfrentar los costos de transacción. Es un punto de vista bastante conocido y que no será expuesto aquí.

La nueva sociología económica, en cambio, ofrece una contribución más reciente y – para el estudio de los territorios – más importante. Ésta desarrolló lo que se puede llamar **abordaje estructural de los mercados**: la idea central es que los mercados no son mecanismos espontáneamente autorregulados de interacción, sino que funcionan a partir de la observación permanente que sus protagonistas principales hacen los unos de los otros. Lo más importante no es el infinito número de transacciones entre compradores y vendedores que produce mágicamente un precio de equilibrio, sino, al contrario, la **coordinación entre los propios vendedores**, sin la cual ningún mercado puede adquirir durabilidad: “mercados son *clicks* tangibles de productores observándose recíprocamente. Las presiones del lado del comprador crean un espejo en el cual los productores se ven a sí mismos y no a los consumidores” (White, 1981:543).

Esta observación de base, presente en un artículo ya clásico de Harrison White, fue desarrollada de modo especialmente interesante por Neil Fligstein en trabajos recientes.

La capacidad de obtener de los demás comportamientos cooperativos permite una saludable politización de los procesos subyacentes a la propia cohesión de los territorios y con esto constituye una respuesta sólida a las críticas pertinentes que Meyer-Stamer (2004) dirige a la propia idea de desarrollo local. La cohesión territorial se apoya siempre en formas localizadas de cooperación que corresponden a la capacidad de diferentes grupos de ofrecer los patrones alrededor de los cuales se estabiliza la interacción social. Los participantes de cualquier mercado buscan, permanentemente, estabilizar sus relaciones o, en otras palabras, reducir al mínimo los riesgos que corren por el hecho de estar expuestos al sistema de precios. Los protagonistas de los mercados son fundamentalmente maximizadores de ganancias viviendo en un mundo atomizado en el que las oportunidades son aprovechadas bajo la forma de una subasta permanente establecida entre participantes anónimos e impersonales. Al contrario, la construcción de los mercados consiste en “encontrar caminos para estabilizar y rutinizar la competencia. La mayor parte de la historia de las grandes corporaciones puede ser leída como intentos de estabilizar mercados para estas firmas frente a la competencia ruinosa y de los vuelcos de la economía... Encontrar caminos de competencia que no giren apenas en torno a los precios ha probado ser fundamental para producir estabilidad para las firmas en todas las sociedades avanzadas” (Fligstein, 2001b:5).

⁴ Douglas North (1977), en un texto dedicado a la obra de Karl Polanyi muestra que la economía, curiosamente, estudia poco la institución básica en la que se apoya teóricamente, el mercado.

Son estas las bases de lo que Neil Fligstein (2001b) llama “abordaje político-cultural de los mercados”. El mayor objetivo de los protagonistas de los mercados es estabilizar las relaciones con sus proveedores y, cuanto sea posible, con sus clientes. Sobre esta base, ellos buscan, permanentemente, estabilizar también las relaciones entre sí, a fin de reducir los riesgos provenientes de la exposición de todos a las oscilaciones del sistema de precios. Esta estabilización es una forma de consolidar aquello que Max Weber llamaría dominación legítima al interior de cada mercado. La estructura de los mercados contiene una dimensión cognitiva – la comprensión común de aquello que se hace, la manera como se organizan las firmas y las formas legítimas de competencia – y relaciones concretas entre los actores – resultantes de la historia de su interacción. Esta estructura responde a cuatro reglas básicas.

- a) Ningún mercado puede estabilizarse si no hay una clara definición entre sus participantes con respecto a los **derechos de propiedad** en él practicados.
- b) Ningún mercado se estabiliza sin que su **estructura de gobernanza** – las reglas generales que definen las relaciones de competencia y cooperación entre las firmas y la propia manera como las firmas deberían organizarse – esté claramente definida.
- c) La estabilización de cualquier mercado exige un acuerdo en torno a las **reglas de intercambio**, que van desde pesos y medidas hasta la manera como se hacen los pagos y los mecanismos que aseguran el cumplimiento de los contratos.
- d) Mercados estables consolidan ciertas concepciones de control, una concepción de mundo que permite que las relaciones entre dominantes y dominados pueda ser establecida y reproducida a lo largo del tiempo.

Es importante subrayar que la estabilización de las relaciones entre los componentes de un mercado no lo deja inmune a cambios. El trabajo de Neil Fligstein sobre la habilidad social tiene la inmensa utilidad de mostrar que la estabilidad de los mercados corresponde a un objetivo central de sus protagonistas, pero sólo es obtenida de forma inestable y sujeta a cambios. La estabilidad de las relaciones entre los participantes de un mercado puede ser contrastada por la aparición de organizaciones capaces de desafiar las bases en que se asienta un determinado modo de su funcionamiento. En otras palabras, mercados son enteramente dependientes de instituciones, que, a su vez, reflejan la propia correlación de fuerzas y la manera como, a cada momento de su historia, una sociedad define las cuatro reglas mencionadas arriba – derechos de propiedad, estructura de gobernanza, reglas de intercambio y concepción de control – en torno a los cuales se organiza la interacción de los individuos y de los grupos sociales en los mercados.

De allí el vínculo tan íntimo entre territorios y mercados: resulta que las reglas en torno a las cuales funcionan los mercados de una determinada región reflejan la correlación entre los diferentes grupos sociales que de ellos participan y dependen. Las estructuras de las que dependen los mercados no son constituidas en un orden propio y autónomo del restante de la vida social. Ellas son jerarquizadas, ya que la estabilización de cualquier mercado se hace en torno al reconocimiento y legitimación de los procesos de dominación que lo constituyen. Los mercados se estabilizan alrededor de lo que Neil Fligstein no duda en llamar coaliciones políticas, que incluye el reconocimiento de aquellos que son líderes a su interior, pero también la legitimación de los

procedimientos a partir de los cuales este liderazgo se implanta y se estabiliza – de manera siempre precaria, claro está. La presencia allí, tanto del Estado como de organizaciones de los más variados tipos, de la sociedad civil y de los propios productores, es absolutamente crucial.

Los propios movimientos sociales, en este sentido, pueden ser pensados como formas sociales de organizaciones capaces de alterar la distribución de los recursos y la legitimidad misma de los procedimientos que atañen a la interacción social en una determinada región. Tan importante cuanto las movilizaciones que promueven son los cambios que pueden llevar a la alteración de las reglas básicas de funcionamiento de los propios mercados.

4. Conclusiones

Si bien la noción de territorio es oriunda de la geografía y, especialmente, de la geopolítica, su reciente incorporación por parte de otras ciencias sociales – sobre todo por la economía y por la sociología, por medio del estudio de los sistemas productivos localizados – es extremadamente saludable. Una parte importante de la literatura sobre el tema tiene una naturaleza marcadamente normativa, lo cual se explica – y esta es la idea central de este artículo – por la ausencia de una teoría de la interacción social, como base para la explicación de los lazos sociales que están en el origen de la propia formación de los territorios. Plantear a los territorios como campos en los que se ponen frente a frente protagonistas con intereses diversos, estudiar los procesos localizados de cooperación – no como expresión idílica de virtud cívica sino como forma de dominación – es la propuesta teórica que emerge de la aplicación de la sociología económica de Neil Fligstein a los estudios territoriales. Especialmente fértiles en este sentido serán los análisis de los mercados locales y de las iniciativas llevadas a cabo por las propias organizaciones populares – que se piense, por ejemplo, en la impresionante y reciente experiencia argentina de las monedas locales – en el sentido de alterar las condiciones en las que una determinada región se reproduce. El estudio de los territorios desde el ángulo de las fuerzas sociales que los componen no es sólo una invitación a análisis empíricos bien fundamentados sobre su constitución – más que de recomendaciones de política – sino que allana el camino hacia la comprensión de los cambios que nuevas fuerzas sociales pueden imprimir a la manera como están hoy organizados.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo (2003 a) – “Funções e medidas da ruralidade no desenvolvimento contemporâneo” *in O Futuro das Regiões Rurais* pp. 17-56 – Ed. UFRGS, Porto Alegre.

_____ (2003 b) – “O capital social dos territórios – Repensando o desenvolvimento rural” *in O Futuro das Regiões Rurais* pp. 83-100 – Ed. UFRGS, Porto Alegre.

_____ (2003 c) – “Conselhos além dos limites” - *in O Futuro das Regiões Rurais* pp. 57-82 – Ed. UFRGS, Porto Alegre.

_____ (2004) – “A densa vida financeira das famílias pobres” *in* **ABRAMOVAY, Ricardo (org.) - Laços financeiros na luta contra a pobreza** – FAPESP/Annablume, São Paulo.

ALBUQUERQUE, Francisco (2004) – “Desarrollo económico local y descentralización en América Latina” – *Revista de la CEPAL*, abril, nº 82:157-171

ARROW, Kenneth *et al.* (1995) – « Economic Growth, Carrying Capacity and the Environment » - *Science* – vol. 268 – 28/04, pp. 520-521.

_____ (2000) – « The Value of Nature and the Nature of Value » - *Science* – vol. 289, 21/07, pp. 395-396.

BAGNASCO, Arnaldo y Carlo TRIGILIA, (1988/1993) - *La construction sociale du marché – le défi de la troisième Italie*. Cachan: Les Éditions de l’Ecole Normale Supérieure de Cachan.

BEDUSCHI, Luiz Carlos y Ricardo ABRAMOVAY (2004) – “Desafios para o desenvolvimento das regiões rurais” – *Nova Economia*, vol 14, nº 35-70.

BOURDIEU, Pierre – *Les structures sociales de l’économie* – Paris, Seuil.

BRYDEN, John y Keith HART (2001) – *Dynamics of Rural Areas (DORA) – The International Comparison – An EU Project involving Germany, Greece, Scotland and Sweden* – The Arkleton Trust – Aberdeen University

CAMPANHOLA, Clayton y José GRAZIANO DA SILVA (2000) – *O novo rural brasileiro* – EMBRAPA/UNICAMP. Campinas.

FLIGSTEIN, Neil (2001a) – “Social skill and the theory of fields” disponible en <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=iir/ccop> - extraído de Internet el 6/05/05 – publicado en *Sociological Theory* 19(2), 2001, pags. 105-125

FLIGSTEIN, Neil (2001b) – *The Architecture of Markets – An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies* – Princeton University Press

FOLKE, Carl y Fikret BERKES, orgs (1998) - *Linking Social and Ecological Systems: Institutional Learning for Resilience*, Cambridge: Cambridge University Press.

FRIEDBERG, Erhard (1992) – “Les quatre dimensions de l’action organisée” – *Revue Française de Sociologie* – octubre/diciembre, vol. XXXIII, nº4:531-557

FUKUYAMA, Francis (1995) – *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* – News York, Free Press.

GALSTON, W. A., BAEHLER, K. J. *Rural development in the United States — connecting theory, practice and possibilities*. Washington, D.C.: Island Press, 1993.

GRANOVETTER, Mark (1985/2001) - “Economic Action and Social Structure”, *American Journal of Sociology*, Nov. 1985 *in* Mark GRANOVETTER e Richard

Swedberg, orgs. – *The Sociology of economic Life* – Cambridge, Westview Press, pp. 51-74

GUNDERSON, Lance y HOLLING, C. S. (2002) – *Panarchy – Understanding transformations in human and natural systems* – Island Press – Washington.

MAILLOT, Denis (1996) – “Comportements spatiaux et milieux innovateurs” in AURAY, Jean-Paul; Antoine BAILLY; Pierre-Henri DERYCKE y Jean-Marie HURIOT–*Encyclopédie d'Économies Spatiale – Concepts, comportements, organisations* –Economica, Paris.

MEYER-STAMER (2004) - *Governance and Territorial Development: Policy, Politics and Polity in Local Economic Development* – mesopartner working paper - <http://www.mesopartner.com/englich/e-jms.html> Extraído de Internet el 1º/06/05

NEVEU, Erik (1996/2005) – *Sociologie des mouvements sociaux* – La Découverte

NORTH Douglass (1977) – “Markets and other Allocation Systems in History – The Challenge of Karl Polanyi” – *Journal of European Economic History*, 6: 703-716.

NORTH, Douglass. (1994), *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, Cambridge University Press.

OCDE (1994) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. *Créer des indicateurs ruraux pour étayer la politique territoriale*. Paris.

_____ (1996) *Indicateurs territoriaux de l'emploi — le point sur le développement rural*. Paris.

_____ (2001 a) – *Perspectives Territoriales de l'OCDE – Économie Territoriale* – Paris.

_____ (2001 b) – *Cities and regions in the new learning economy* – Paris.

PECQUEUR, Bernard, org. (1996) – *Dynamiques territoriales et mutations économiques* – Éd. L'Harmattan, Paris.

POLANYI, Karl (1957/2001) – “The Economy as Instituted Process”, in Mark GRANOVETTER y Richard Swedberg, orgs. – *The Sociology of economic Life* – Cambridge, Westview Press

PUTNAM, Robert D. (1993/96) – *Comunidade e Democracia – A experiência da Itália Moderna* – Editora da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro.

PYKE, F.; G. BECCATINI y W. SENCLENBERGER, orgs. (1990) - *Industrial Districts and Interfirms Cooperation in Italy* International Institute for Labour Studies, Ginebra.

SMELSER, Neil y Richard SWEDBERG (1994) – “The Sociological Perspective on the Economy”, in SMELSER, Neil y Richard SWEDBERG (orgs) – *The Handbook of Economic Sociology* – Princeton University Press – Russel Sage Foundation

SUMPSI, José M. (2005) – “Experiencias de Desarrollo Territorial Rural en la UE y LAC” – XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Sociología e Economia Rural – Ribeirão Preto – texto disponible en http://www.sober.org.br/conteudo.php?item_menu_id=6&mostra_congresso_realizado=1&id_realizado=1

_____ (1994) – “Markets as Social Structures” *in* SMELSER, Neil y Richard SWEDBERG (orgs) – *The Handbook of Economic Sociology* – Princeton University Press – Russel Sage Foundation pp. 255-282

SWEDBERG, Richard (2003) – *Principles of Economic Sociology* – Princeton University Press.

VEIGA, José Eli da (2002) – *Cidades Imaginárias: o Brasil é menos urbano do que se calcula*. Campinas, SP: Editora Autores Associados.

WEBSTER, Neil (2004) – “Understanding the Evolving Diversities and Originalities in Rural Social Movements in the Age of Globalization” – *Civil Society and Social Movements Program* - Paper Number 7 – February – United Nations Research Institute for Social Development

WHITE, Harrison. (1981), “Where do markets come from?”. *American Journal of Sociology*, 87:514-547.

WILLIAMSON, Oliver. (1994), “Transaction cost economics and organization theory”. In: Swedberg, Richard & Smelser, Neil J. (orgs.). *The handbook of economic sociology*. Princeton/Nova York, Princeton University Press/Russel Sage Foundation, pp. 77-107.

WOOLCOCK, Michael (1998) – “Social capital and economic development: Toward a theoretical sythesis and policy framework” – *Theory and Society – Renewal and Critique in Social Theory* – Vol. 27/2:151-208