

La construcción de capital social en la acuicultura: el caso de la Región Noroeste de México*

Building social capital in aquaculture: the case of northeastern Mexico

Jorge Dettmer González**

Recibido: 29 de noviembre de 2008

Aprobado: 04 de agosto de 2009

Para citar este artículo

Dettmer, J. (2009). La construcción de capital social en la acuicultura: el caso de la Región Noroeste de México. *Territorios*, 20-21, pp. 53-86.



* Este trabajo se produjo en el marco de los proyectos: *Aprendizaje interactivo y redes de conocimiento: El papel del capital social en el desarrollo regional y local* y *PyMES: Redes de conocimiento, actividad innovativa y desarrollo local*, dentro de la línea de investigación sobre acuicultura coordinada por la Dra. Rosalba Casas. El contenido del texto es responsabilidad del autor.

** Investigador del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Correo electrónico: dettjora@servidor.unam.mx

Palabras clave

*redes de conocimiento,
Acuicultura, Región
Noroeste, México.*

Key words

*Networks of knowledge,
Aquaculture, Northwest
Region, Mexico.*

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es identificar algunos indicadores de capital social en el sector de la acuicultura en la región noroeste de México. Con base en un modelo teórico sustentado en el enfoque de capital social y el análisis de redes, el artículo analiza la forma cómo se está construyendo capital social en la acuicultura del noroeste de México. Mediante una metodología que combina diversas fuentes documentales e información obtenida de 48 entrevistas a profundidad y 72 cuestionarios aplicados a MIPYME's acuícolas, instituciones académicas y dependencias gubernamentales, se presenta evidencia empírica que sugiere la existencia de un capital social en formación en dicha región. Se concluye que una mayor interacción entre productores acuícolas, instituciones académicas y el gobierno, podría fortalecer el capital social existente y, por esta vía, contribuir significativamente al desarrollo de esta región.

ABSTRACT

The aim of this work is to identify some indicators of social capital in the sector of the aquaculture industry in the Northwest region of Mexico. Based on a theoretical model grounded in the social capital approach and network analysis, the article explores how social capital is being constructed in the aquaculture in Northwestern Mexico. Using a methodology that combines various documentary sources and information obtained from 48 interviews and 72 questionnaires applied to aquicultural SME, academic institutions and government agencies, this paper presents empirical evidence that suggests the existence of a social capital in construction in the mentioned region. It concludes that greater interaction between aquaculture producers, academia and government, could strengthen the existing social capital stock and, through this channel, contribute significantly to the development of this region.

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

Introducción

El objetivo central de este trabajo, es identificar algunos elementos o indicadores de la existencia de capital social en el sector de la acuicultura en el noroeste de México (estados de Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora). Se argumenta que si las interacciones entre las instituciones académicas, el gobierno y los productores acuícolas (sociales y privados), lograsen apoyarse cada vez más en procesos de aprendizaje, generación de confianza, normas de reciprocidad y la existencia de redes, sería factible contribuir en dicha región a la formación de un capital social basado en conocimiento y, por esta vía, a la consolidación de la región noroeste de México.¹

El artículo se organiza en cinco secciones. En la primera se discuten los distintos significados que se han atribuido a la noción de capital social, identificando algunas de sus fuentes o componentes fundamentales. En el segundo apartado se presenta una breve caracterización de la región objeto de estudio. En la tercera sección se expone la metodología cualitativa utilizada para identificar el capital social en el sector acuícola, a partir del análisis de las entrevistas en profundidad y el cuestionario aplicado a diferentes actores del sector acuícola, que constituyen nuestro principal referente empírico. En la cuarta sección se presenta una sistematización de los datos recopilados, mismos que se discuten en el quinto y último apartado. Al final se extraen algunas conclusiones generales en torno a la existencia de este tipo

de capital en el sector acuícola y su posible contribución al desarrollo de la región bajo estudio.

1. Planteamientos teóricos del enfoque de capital social

Para estudiar el papel que desempeña la transferencia de conocimiento y la construcción de capital social de la región noroeste de México, en este trabajo se han considerado dos principales cuerpos de literatura: la teoría del capital social y el enfoque de redes sociales, particularmente, el de redes de conocimiento.

Acerca de la noción de capital social

Si bien en las últimas décadas ha crecido el interés por conocer las consecuencias económicas, sociales y políticas que se derivan del capital social, en la actualidad no existe un acuerdo unánime acerca de lo que este término significa. Los autores que han escrito al respecto, han formulado diversas definiciones sin llegar a un concepto unívoco y preciso del término.

Bourdieu, por ejemplo, definió el capital social como “la acumulación de recursos reales y potenciales ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento (...) que provee para cada uno de sus miembros el soporte de capital de propiedad colectiva” (Bourdieu, 1977). Por su parte Coleman extendió el concepto hasta abarcar dimensiones macro,

¹ Esta hipótesis ha sido sugerida por Rosalba Casas en distintos trabajos (Casas, 2004, 2005 y 2008); (Casas y Dettmer, 2007).

considerando el capital social como “una variedad de diferentes entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan cierta acción de los actores –ya se trate de personas o actores corporativos– dentro de la estructura” (Coleman, 2000, p. 16). Putnam (2003), a su vez, definió el capital social como “las redes sociales y las normas de reciprocidad asociadas a ellas, porque al igual que el capital físico y humano (las herramientas y el conocimiento), crean valor, tanto individual como colectivo (...)” (p.14). Siguiendo a Bourdieu (1986) y Burt (1992), Nahapiet y Ghoshal (2000) entienden el capital social como “la suma de recursos reales y potenciales incrustados dentro, y derivados de redes de relaciones poseídas por un individuo o unidad social. El capital social por tanto, comprende las redes y las ventajas que podrían ser movilizadas a través de esa red” (pp. 121-22). En su estudio para el Banco Mundial, Groottaert y van Bastelaer (2002) definen el capital social como “instituciones, relaciones, actitudes y valores, que gobiernan las interacciones entre la gente y contribuye al desarrollo económico y social”. Finalmente, Fountain (1999) afirma que, “parecido a otras formas de capital (físico y humano), el capital social se refiere a las características de la organización social, tales como redes, normas y confianza que facilitan la coordinación y la cooperación para beneficio mutuo” (p.105). Resumiendo éstas y otras definiciones, Triglia señala:

A veces se habla de él como sinónimo de capacidad de cooperación, de confianza, conciencia cívica; algo que se aproxima a una forma particular de cultura local; otras veces incluso se habla de capital social como una suerte de indicador sintético de economías externas, ricas, materiales e inmateriales. En otros casos, en cambio (...) se hace referencia a la red de relaciones que liga a sujetos individuales y colectivos, y que pueden alimentar la cooperación y la confianza, así como producción de economías externas, pero también puede obstaculizar dichos resultados para el desarrollo local. (Triglia, 2003, p. 124)

Los componentes o fuentes del capital social

Diversos autores han identificado un conjunto de componentes o fuentes del capital social. La importancia atribuida por cada autor a estos elementos, depende mucho de sus antecedentes disciplinarios y de las preguntas que buscan responder con el concepto de capital social. Entre sus principales componentes o fuentes se señalan: las redes, las normas de reciprocidad, las creencias compartidas, las reglas y la confianza.

Las redes

Para Adler y Kwon (2000), una buena parte de los autores centran su atención sobre las redes sociales de grupos de individuos y las organizaciones como fuente crucial de capital social. Sin embargo, lo que cada autor entiende por redes varía considerablemente. Por ejemplo, Putnam, Brehn y

Raha, Ostrom y Evans, se centran en *los lazos internos* dentro de una sociedad dada. Aquí el término red alude simplemente *interacción informal cara a cara o membresía* en asociaciones cívicas o clubes sociales. En contraste, los teóricos de las redes sostienen que “las redes sociales influyen en el capital social de los actores focalizados a través de los *lazos directos* de los actores y a través de los *lazos indirectos* que les son suministrados por virtud de la estructura total de una red más extensa dentro de la cual están incrustados” (Tichy, 1981; Scott, 1991 citados en Adler y Kwon, 2000, p. 97).

Al capital social, generalmente suele otorgársele una connotación positiva, como un factor que favorece la obtención de beneficios para los individuos y/o la sociedad. En este sentido, de acuerdo con Adler y Kwon:

Pese a sus distintas conceptualizaciones, la idea central de la teoría del capital social es que las redes sociales son importantes porque poseen un valor, (sobre todo para quienes se encuentran en ellas) y están orientadas a la resolución de problemas. Se asume que las acciones de los individuos y grupos pueden ser altamente facilitadas por su membresía en redes sociales, especialmente por sus vínculos directos e indirectos con otros actores en estas redes. (Adler y Kwon, 2000, p. 90)

Las redes de conocimiento

Lo que se denomina comúnmente redes de conocimiento constituye un caso particular de un enfoque más general caracterizado como análisis de redes sociales o enfoque de redes. Gross y Stren (2001), definen la

red de conocimiento como “un conjunto de actividades emprendidas por actores autónomos discretos dotados con capacidad de consumir y producir conocimiento que incrementa el valor de las actividades de los actores, contribuye a la expansión del conocimiento, extendiendo el alcance para las aplicaciones de nuevo conocimiento, y facilitando el desarrollo y retroalimentación del conocimiento” (p.7).

Los miembros de una red de conocimiento participan activamente en el intercambio de información. Esta participación añade valor a los usuarios al mejorar el saber que es compartido. Más aún, las redes de conocimiento hacen más que vincular nodos y transferir conocimiento: “Las redes existen para crear nuevo conocimiento, pero también aceleran la aplicación de ese nuevo conocimiento al desarrollo económico y social” (Gross y Stren, 2001, p. 7).

Las normas

De acuerdo con Adler y Kwon: “Mucho de la teoría de red en sociología se ha trabajado hacia la visión de Simmel de una ‘sociología formalista’ que puede revelar cómo la estructura de la interacción social genera su contenido”. Esto ha restado importancia al contenido de los lazos de la red como una fuente independiente del capital social. En contraste, la investigación en otras disciplinas ha enfatizado el papel de las *normas* (de reciprocidad) y *creencias compartidas* determinando la cantidad de capital social incorporado en estos lazos.

territorios 20-21

57

Una idea similar ha sido sostenida por Field, quien afirma: “Las redes de las personas deberían ser vistas, entonces, como parte de un conjunto más extenso de relaciones y normas que permiten a las personas perseguir sus metas y también servir para unir a la sociedad toda (...) La membresía en redes, y un conjunto de valores compartidos, están en el corazón del concepto de capital social” (Field, 2004, p.3).

Las creencias

En la literatura sobre capital social, el papel de las creencias ha recibido relativamente poca atención. Sin embargo, Nhapalet y Ghoshal (1998) y Portes (1988), sugieren argumentos convincentes para considerar las creencias como fuentes importantes del capital social.

Estos autores afirman que:

(...) las creencias, en la forma de visiones estratégicas compartidas, interpretaciones, y sistemas de significados, juegan un papel crítico en la generación de capital social, y que tales creencias son teóricamente y prácticamente distintas de las orientaciones de valor normativas. El capital social es improbable de surgir entre la gente quien no entiende al otro. En la ausencia de significados o metas compartidas es difícil ver por qué o cómo la gente debería colaborar. El capital social proviene en parte de la disponibilidad de un sistema de creencias común que permite a los participantes comunicar sus ideas y hacer sentido de experiencias comunes. Tales recursos comunicativos permiten visiones del mundo comunes, suposiciones, y expectativas que emergen entre la

gente y facilitan su acción conjunta” (...) Como con las normas, el contenido específico de las creencias que son compartidas pueden también jugar un papel determinando si ellas agregan o disminuyen capital social y si este capital social actúa como facilitador o restringe la acción. (Adler y Kwon, 2000, pp. 99-100)

Las reglas

Según Adler y Kwon, Las instituciones sociales y las reglas también tienen un fuerte efecto sobre el capital social:

Las instituciones formales y las reglas pueden tener poderosos efectos indirectos sobre el capital social vía su influencia sobre las primeras tres fuentes [redes, normas y creencias]. Ellas [las reglas] pueden tener un significativo efecto directo. Primero, las reglas formales y las instituciones pueden dar forma a la estructura de las redes y el contenido de los lazos (...) Segundo, las instituciones formales pueden influir sobre las normas y las creencias (...) Las instituciones formales pueden (...) también afectar el capital social más directamente (...) el gobierno es una fuente mayor de capital social: el gobierno suministra más que el foro facilitando confianza entre los ciudadanos; los gobiernos también influyen en la conducta cívica (...); el gobierno con reglas justas y proceduralmente transparentes, y mecanismos para asegurar la credibilidad de las promesas políticas de los actores del gobierno, pueden crear capital social. (Adler y Kwon, 2000, p. 100)

Una idea similar ha sido sugerida por Triglia al hablar del papel del capital social en el desarrollo regional y/o local:

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

Hay también otros aspectos que no se deben subestimar, que influyen en las economías externas localizadas. En este caso lo que importa no es sólo la red de relaciones entre sujetos sino entre organizaciones, o actores colectivos. Una buena red de relaciones entre organizaciones de los intereses e instituciones públicas locales, puede favorecer el mejoramiento de la dotación infraestructural y de los servicios tanto económicos como sociales, así como el flujo de capital y de inversiones, tanto de empresas locales como externas. Las políticas para el desarrollo local son más eficaces cuando se forman y actúan a través de una estrecha colaboración entre actores públicos y privados. (Streck, 1992; Cook y Morgan, 1998 citados en Triglia, 2003, p. 134)

La confianza

El papel de la confianza en sí misma ha sido extensamente discutido en las ciencias sociales. En la teoría del capital social, la confianza ha sido considerada como el lubricante que aceita los engranes de una variedad de transacciones económicas y sociales que de otra manera resultarían extremadamente costosas, burocráticas y consumidoras de tiempo. Lo anterior es muy importante para el enfoque del capital social, el cual enfatiza la forma en que las redes dan acceso a recursos. Generalmente se asume que:

Una red alta en confianza funcionará más fluidamente y fácilmente de lo que es el caso para una de baja confianza (...) Pero la confianza no está solamente basada en las relaciones cara-a-cara entre dos o más personas. Ella puede ser un atributo de instituciones y grupos así como

también de individuos, y está a menudo basada sobre la reputación que está mediada a través de terceras partes. (Dasgupta, 2000, citado en Field, 2004, p.63)

Desde la perspectiva de una discusión del capital social, existen diferentes dimensiones de la confianza, las cuales representan diversas formas de acceder a recursos. La confianza juega un papel central facilitando el acceso a diversos beneficios de las redes sociales. Por ejemplo, en el caso de las empresas, la confianza podría ser particularmente importante para “asegurar el acceso a ventajas tales como el conocimiento, los cuales son relativamente intangibles y en ocasiones tácitos (...) Las relaciones basadas en la confianza (...) ayudan a reducir el riesgo y la incertidumbre implicados en adquirir conocimiento que puede promover la innovación y por lo tanto estimular la competencia” (Maskell *et al.*, citado en Field, 2004, p. 64). Sin embargo, no está claro si la confianza debe ser tratada como un componente integral del capital social o como uno de sus resultados. Por ejemplo, Adler y Kwon afirman:

Hay alguna confusión en la literatura sobre las relaciones entre confianza y capital social. Algunos autores igualan confianza con capital social [Fukuyama, 1995,1997]; algunos la ven como una fuente [Putnam, 1993]; algunos como una forma [Coleman, 1993]. Nosotros creemos que la confianza es conceptualmente distinta del capital social y que es tanto una fuente como un efecto (...). La confianza es conceptualmente distinta; es un estado psicológico de los individuos,

mientras que el capital social es una característica de la estructura social (...). La confianza interpersonal es el resultado de la familiaridad, las normas compartidas y el cálculo, y esto es sustentado por la confianza en el sistema [Adler, 1998; Lewcki y Bunker, 1995; Shappiro, Sheppard y Cheraskin, 1992]. Hay por lo tanto una estrecha relación entre las fuentes de confianza y las fuentes del capital social; normas compartidas aparecen como determinantes de ambas; la confianza calculadora descansa sobre creencias compartidas; y el papel de apoyo del sistema de confianza es cercano al papel que nosotros hemos adscrito a las instituciones y reglas formales en la constitución del capital social. (Adler y Kwon, 2000, p.102)

Por su parte, Field, sintetizando la opinión de diversos autores anota:

Primero, debería notarse que la confianza misma es un fenómeno complejo y variado, y su integración dentro del concepto de capital social junto con otros factores (redes y normas) hace el concepto extremadamente complicado. Segundo, la confianza no es necesariamente consecuencia de normas compartidas y redes fuertes, y podría por lo tanto ser mejor tratada como una variable separada. Muchas relaciones pueden operar perfectamente bien con un mínimo de confianza, incluyendo muchas de aquellas que descansan sobre hábitos y sanciones institucionales más bien que sobre decisiones reflexivas. Tercero, como Rose anota, esbozar una distinción analítica entre confianza y capital social, hace posible constituir un modelo de causa-efecto de las relaciones entre los dos. Y claro, desde una perspectiva sociológica, Woolcock argumenta que la confianza podría ser mejor vista como una consecuencia del capital

social en el tiempo. Está lejos de ser claro que la confianza es en sí misma deseable. (Field, 2004, pp. 63-64)

Para Field (2004, p. 65), la confianza es un fenómeno complejo, por lo cual debe ser tratada como una variable separada del capital social. Es más adecuado tratarla como una consecuencia que como un componente integral del capital social.

El papel del capital social en la transferencia de información y conocimiento

Field sostiene que desde los años 90 las redes densas entre firmas, investigadores y tomadores de decisiones, han sido vistas cada vez más como factores decisivos que facilitan la innovación mejorando el desempeño competitivo. De acuerdo con este autor, las redes han sido vistas como importantes para el éxito de los negocios, particularmente durante la etapa de arranque, ya que funcionan como una importante fuente de información y de conocimientos, los cuales resultan críticos para identificar y explotar oportunidades de negocios. Las redes (y el capital social que se deriva de ellas) también pueden facilitar el acceso a financiamiento y contribuir a estilos más consistentes y estables de gestión y aún a soportar shocks externos (Field, 2004, pp. 50, 53).

La misma idea ha sido sostenida por Triglia:

(...) Sin embargo, lo que se desea subrayar es que, en el nuevo marco económico, el capital social puede influir significativamente en la me-

mejor valoración tanto del capital humano, o en su crecimiento y su continua actualización, como del capital físico y el financiamiento, a través de formas de cooperación eficaces entre los sujetos locales (...). Para aclarar mejor este aspecto, cabe tener presente que la búsqueda de flexibilidad y calidad, y por ende, la innovación, está ahora especialmente ligada a procesos de cooperación que implican compartir un lenguaje, formas de conocimiento tácito que permiten aprovechar mejor las tecnologías y las fórmulas organizativas codificadas. (Beccatini y Rullani, 1993 citados en Triglia, 2003, p. 134)

Desde la perspectiva de las organizaciones basadas en conocimiento, el capital social es considerado un facilitador para adquirir, compartir, transferir y utilizar conocimiento codificado y tácito. Dado que este último es más difícil de obtener, los individuos y las firmas deben ser capaces de identificar a otros (individuos y firmas) con *expertise*; construir relaciones que hagan atractivo el compartir conocimiento con otros individuos u organizaciones y desarrollar un lenguaje compartido que les facilite absorber y utilizar el conocimiento.

Según Adler y Kwon (2000), cuando las organizaciones adquieren formas complejas (por ejemplo, redes entre firmas, alianzas, *clusters* o distritos industriales), el papel del capital social en la transferencia de conocimiento es muy importante, pero el peso de factores tales como la confianza, la credibilidad, un lenguaje común y una cultura compartida, la motivación, etc., depende mucho de las características estructurales, relacionales y cognitivas de la red, así como

del contexto económico, social y geográfico considerado. Son estos factores los que explican mucho del éxito de las pequeñas economías nórdicas (Field, 2004) o de las PYMES italianas (Triglia, 2003).

De forma general, las relaciones basadas en la confianza entre empresarios podrían ayudar a reducir los costos de transacción implicados en la transferencia de conocimientos y/o los derivados de la búsqueda de nuevas técnicas y tecnologías así como de su utilización. Según Field:

El intercambio de información, así como también la actividad entre las firmas establecidas, tales como el comercio de bienes y servicios, parece ser promovida por la existencia de redes estables de personas quienes confían unas a otras. La cooperación, particularmente entre competidores, es facilitada por las normas de confianza que están incrustadas en las redes inter e intra firmas. Estas normas son valiosas primeramente en que permiten a los negocios comerciar unos con otros sin descansar solamente en los mecanismos y procedimientos formales, tales como contratos enlazados formalmente, que son más lentos y costosos. El papel del capital social en reducir los costos de transacción es extensamente reconocido en la literatura del capital social. (Field, 2004, pp. 54-55)

Por su parte Triglia apunta:

El capital social facilita el desarrollo de las relaciones tácitas como recurso competitivo porque favorece la circulación de la información y las relaciones fiduciarias entre los sujetos en las empresas y entre las distintas empresas. En otras palabras,

el capital social permite la valorización de las relaciones tácitas y el capital humano como ventaja competitiva ligada a la especialización productiva. (Triglia, 2003, p. 134)

Según Adler y Kwon (2000), el capital social tiene tres tipos de efectos: a) un efecto directo, como atraer recursos adicionales dentro de la producción; b) un efecto indirecto como variable interviniente, que conduce, gobierna, modifica y media el flujo de recursos a través de la estructura social y, c) tiene un efecto multiplicador porque al incidir en la utilización de los recursos, puede alentar o diluir los efectos de esos requisitos.

Es importante destacar que el capital social no conduce automáticamente a la transferencia de conocimiento para el bienestar económico y social, y que por el contrario, ciertas formas de capital social –por ejemplo, los monopolios, los carteles o la piratería– pueden tener consecuencias indeseables para la sociedad. En estas condiciones, como señala Fountein (1999), es necesario tener presente que el capital social constituye sólo uno de entre muchos factores, que a la vez que facilita la cooperación entre individuos y organizaciones, propicia el intercambio de información, estimula competencia, procura las ganancias compartidas y alienta la confianza para asegurar reciprocidad y el “juego limpio” dentro de una red.

Capital social y territorio

De acuerdo a Albagli y Maciel (2003), hay bastante evidencia para afirmar la existencia

de una fuerte relación entre capital social y formación de aglomerados territoriales productivamente innovadores. Las autoras afirman que si bien en la literatura sobre aglomeraciones productivas se ha discutido muy poco el tema del capital social, los componentes del concepto están casi siempre presentes.

Sin embargo, para Albagli y Maciel (2003) capital social, arreglos productivos locales y desarrollo socioeconómico no se vinculan de manera automática. La capacidad de generar emprendimientos sistemáticamente articulados no depende simplemente de la confianza y la interacción, sino de un conjunto de factores:

Esquemáticamente los factores más importantes a ser considerados son: nivel educacional (identificado generalmente como *capital humano*); densidad de relaciones de aprendizaje interactivo; sentimiento de pertenencia; nivel de inclusión o de polarización social; identidad entre intereses individuales y colectivos; liderazgos locales; relación Estado/sociedad. (Albagli y Maciel, 2003, pp. 431-432)

De acuerdo con las autoras, el capital social se hace evidente en el escenario local en donde contribuye a la generación y difusión de conocimiento tácito, de aprendizaje e innovaciones y en conjunto a la orientación del desarrollo económico local. Se resalta que no sólo la estructura productiva, sino también el componente socio-cultural vinculado al territorio (sobre todo las formas de interacción y las relaciones de cooperación entre los actores locales), condiciona

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

las capacidades de aprendizaje e innovación, así como las posibilidades de desarrollo local sustentable.

La forma en que se aprecia el capital social desde esta perspectiva está directamente relacionada con la densidad de las *instituciones locales* y las *relaciones entre ellas*, que expresan la densidad del capital social. Al ser mayor esta densidad, la capacidad de la comunidad para guiar el *desarrollo local* aumenta, permitiendo contrarrestar la pasividad ante las políticas públicas de desarrollo económico.

El *desarrollo económico local* se basa fuertemente en las capacidades de sobrevivencia y de competitividad de las empresas, especialmente las micro y pequeñas. Cuando las empresas se reúnen en torno de *aglomeraciones productivas* (territoriales) aumentan dichas capacidades.

La revisión la literatura sobre aglomeraciones productivas muestra que los componentes del concepto de capital social están casi siempre presentes, como ejemplo, se señalan las contribuciones de Johnson y Lundvall, Schmitz, Saviotti, Petit o Mytelka. Las autoras destacan el caso de los “*arrangios productivos locais*”, los cuales “favorecen ambientes ricos y dinámicos de aprendizaje colectivo, así como de generación y difusión de conocimiento e innovaciones en el ámbito de procesos de interacción y de articulación entre los agentes que allí se sitúan” (Albagli y Maciel, 2003, pp. 431-432).

Como se desprende de la exposición anterior, el capital social ha sido objeto de múltiples definiciones, y en ellas se destacan

diversos elementos. Por ejemplo, Putnam (1995, p. 67) menciona las redes, las normas de reciprocidad y la confianza social como elementos que facilitan la coordinación y la cooperación para beneficio mutuo, pero todos estos elementos guardan la misma jerarquía en su enfoque interpretativo. Por su parte, la definición de Coleman iguala el capital social con otros aspectos de la sociabilidad, tales como la confianza, la solidaridad y la reciprocidad, lo que genera cierta confusión metodológica, ya que cada elemento puede sustituir la presencia o no del capital social. Además, la relación directa que establece entre el capital social y los recursos obtenidos trae consigo explicaciones tautológicas difíciles de superar.

Autores como Fukuyama han otorgado un papel central a la confianza en su definición de capital social. Por tanto, la confianza aparece como el elemento de mayor jerarquía en los vínculos sociales, constituyendo la base sobre la cual es posible compartir normas y prácticas sociales que hacen avanzar a las sociedades. Sin embargo, la confianza que caracteriza las relaciones cara a cara (*reciprocidad simple*) no es la misma que se da al nivel de las estructuras sociales (*confianza exigible*).

Finalmente, Adler y Kwon destacan el papel que desempeñan la confianza, la credibilidad, el lenguaje común y una cultura compartida, como características estructurales, relacionales y cognitivas de las redes sociales, así como la importancia del contexto social y geográfico.

Portes (2004, p. 151) ha señalado que gran parte de la controversia generada alrededor

territorios 20-21

63

del concepto de capital social, está relacionada con su aplicación a problemas formulados a diferentes niveles de abstracción y su utilización en teorías que abarcan diferentes unidades de análisis.

De acuerdo con este autor, la definición más aceptada del término hoy en día, es aquella que alude al capital social como la “habilidad para adquirir recursos gracias a la pertenencia a redes o grandes estructuras sociales (...)” (Portes, 2004, p.152). En otras palabras, lo específico del capital social residiría en su capacidad para generar recursos acumulables a partir de vínculos sociales, es decir, redes sociales. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, para entender los mecanismos que producen el capital social no parece suficiente remitirse a las redes, sino que es conveniente estudiar la acción social en contextos específicos, de manera que sea posible observar el papel que desempeñan otros elementos tales como las normas, la confianza, la cooperación, los beneficios mutuos, el lenguaje común en el acceso y/o utilización de los recursos, tanto a nivel individual como grupal. Tomando en consideración estos elementos, en las páginas que siguen se analiza la construcción de capital social en la región noroeste de México, desde una perspectiva cualitativa.

2. La acuicultura en la región noroeste de México

La acuicultura consiste en la producción de plantas o animales acuáticos en sistemas

controlados donde su crecimiento es manejado o mejorado por el hombre. Los principales organismos cultivados son peces, moluscos y crustáceos, pero otras especies también se cultivan en menores cantidades. En México, la acuicultura ha experimentado en la última década avances importantes, particularmente en la región noroeste, que es considerada la de mayor productividad biológica en el país, debido a una combinación de procesos oceánicos que favorecen una alta productividad primaria, básica para el sostenimiento de recursos marinos y la existencia de ecosistemas diversos que propician la presencia de una gran diversidad de especies. (Lluch y Hernández, 2006, p.107)

En esta región se han identificado alrededor de 650 especies que pueden ser utilizadas para consumo humano e industrialización. Actualmente, sin embargo, sólo unas pocas especies son objeto de explotación, bien por sus grandes volúmenes (como los pelágicos menores o el calamar), o bien por su alto valor en el mercado (como el camarón, la langosta y el abulón). En conjunto, en la región se explotan alrededor de 100 especies distribuidas en diversos recursos de menor cuantía en términos de biomasa o de menor valor comercial, pero que sostienen la actividad pesquera, sobre todo de tipo artesanal. Por lo tanto, en la región existe un gran potencial pesquero y acuícola (Quevedo y Vázquez, 2006, p. 73).

Para la acuicultura, la región noroeste es la más importante del país, ya que cerca del 65% de la producción nacional proviene de esta zona. Sonora y Sinaloa aportan cerca

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

del 40% de la producción total con más de 300 granjas de cultivo de camarón blanco (*litopenaus vannamei*), mientras que los principales laboratorios de producción de postlarvas de camarón se encuentran en Baja California Sur, entidad que también dispone de especies marinas de alto valor comercial como la cabrilla, el pargo rojo, el atún aleta amarilla, el róbalo y el lenguado, los cuales son susceptibles de cultivo. Adicionalmente la región es reconocida por sus moluscos de alto valor comercial, como la almeja mano de león, las ostras perleras, el abulón y el callo de hacha. (Quevedo y Vázquez, 2006, p. 73)

Actualmente la región noroeste es la más importante del país en términos de capacidad de procesamiento de productos pesqueros. Asimismo, cuenta con grandes extensiones territoriales para el desarrollo de la acuicultura; un gran número de dependencias y programas gubernamentales de apoyo al sector; una amplia oferta de carreras y posgrados reconocidos por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), y un importante número de investigadores adscritos a centros públicos de investigación. Con todo, la acuicultura de la región enfrenta problemas de diversa naturaleza, entre los que destacan: patologías en la camaronicultura y otras especies; falta de capacitación en sanidad e inocuidad alimenticia; desplazamiento de productos mexicanos de los mercados de Estados Unidos y Europa, por productos asiáticos; falta de capacitación de los trabajadores; creciente importación de tecnologías, equipo e insumos extranjeros; insuficiente vinculación

de los institutos de investigación y las universidades con las MIPYME's del sector e incipientes esfuerzos de integración de los productores acuícolas y comercializadores para formar empresas integradoras, alianza o *clusters*.

En este contexto, el trabajo intenta responder a algunas de las siguientes cuestiones: ¿De qué forma se establecen las interacciones entre micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME's) y otros actores del sector acuícola en el noroeste de México? ¿Qué tipos de conocimiento fluyen y se intercambian entre ellos?, ¿Con qué frecuencia e intensidad? ¿Qué beneficios obtienen los diferentes actores de tales intercambios y colaboración? ¿En qué medida dichas interacciones y los aprendizajes resultantes de ellas están contribuyendo a la formación de un capital social de conocimiento susceptible de potenciar el desarrollo económico de la región noroeste?

3. Metodología

Para arrojar luz sobre estos interrogantes la investigación adoptó una metodología basada en un estudio exploratorio que combinó varias fuentes de evidencia. Así, la información recogida a través de 48 entrevistas en profundidad y 72 cuestionarios semiestructurados² aplicados a una muestra no representativa de MIPYME'S acuícolas (sociales y privadas), ubicadas en la región noroeste, se complementó con otra proveniente de fuentes documentales, tales como planes oficiales de desarrollo del sector

² Las entrevistas y el cuestionario fueron aplicados por las maestras Laura Célis, Claudia Hernández, asistentes de investigación y el autor.



acuícola, anuarios estadísticos, directorios de organismos públicos, padrones de empresas acuícolas e investigaciones académicas nacionales e internacionales publicadas. Entre las instituciones académicas entrevistadas cabe mencionar: el Centro de Investigaciones Biológicas del Noroeste (CIBNOR), el Centro de Investigaciones en Alimentación y Desarrollo (CIAD-Mazatlán), el Centro de Ciencias de Sinaloa (CCS), el Departamento de Investigaciones Científicas y Tecnológicas de la Universidad de Sonora (DICTUS-UNISON), la Facultad de Ciencias Marinas y el Instituto de Investigaciones

Oceanológicas de la Universidad Autónoma de Baja California, el Instituto de Ciencias del Mar y Limnología (ICML-UNAM), el Centro de Investigación en Ciencias del Mar (CICIMAR-IPN), así como el Centro de Investigación Científica y Educación Superior de Ensenada (CICESE). Algunas de las instituciones de gobierno visitadas fueron: las subdelegaciones de pesca y acuicultura de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA-CONAPESCA), direcciones de acuicultura e institutos de acuicultura de los estados, y consejos estatales de ciencia y tecnología.

Fuentes de información

El análisis que se presenta se basa, sobre todo, en 48 entrevistas en profundidad realizadas a distintos actores involucrados que poseían información sobre distintos temas relacionados con la acuicultura en la región noroeste. El foco se centró en las colaboraciones e interacciones existentes entre diferentes actores (universidades, centros de investigación, instituciones gubernamentales, dependencias de gobierno y empresas acuícolas (tanto privadas como asociaciones de productores y/o cooperativas).

La selección de los informantes clave se realizó mediante un muestreo intencional (opinático) siguiendo la técnica de “bola de nieve”. Dichas entrevistas se realizaron en los estados de Baja California (7), Baja California Sur (13), Sinaloa (12) y Sonora (16). Cabe mencionar que, puesto que no todos los actores contaban con la misma información sobre estos temas, la extensión y contenido de la información de cada entrevista varió en función de la actividad, posición ocupacional e institucional de los entrevistados.

Definición de las categorías de análisis

Con objeto de identificar los elementos que constituyen el capital social en el sector acuícola del noroeste de México, se diseñó, con ayuda del software N-VIVO,³ un árbol de nodos (véase figura 1 al final del texto) que contiene las categorías de análisis que dan contenido al concepto. Para definir las

categorías de análisis (véase Anexo 1 al final del texto) se precisaron, por un lado, los elementos que, de acuerdo con la teoría, constituyen las fuentes o componentes del capital social y, por el otro, se realizó una lectura previa de las entrevistas recabadas en campo, sistematizando las opiniones de los entrevistados sobre diversos temas, las cuales fueron consideradas como indicadores de la existencia (o no) de capital social en la acuicultura, de acuerdo con los objetivos de la investigación.

De este modo, con ayuda del software N-VIVO, se sistematizó el contenido de las entrevistas en profundidad y se configuró el árbol de nodos que contiene las seis categorías de análisis que dan contenido al concepto de capital social:

- Redes (de conocimiento)
- Comunicación (entre empresas, academia e instituciones de gobierno)
- Objetivos en común
- Beneficios mutuos
- Reglas/normas
- Confianza

Aun cuando estas categorías de análisis no permiten evaluar la magnitud del capital social que se genera en el sector acuícola, sí permiten un acercamiento a la forma como los distintos actores lo han ido construyendo, a la vez que hacen visibles algunos de los factores que merman su crecimiento.

Las Categorías de análisis se sintetizan en el Cuadro 1, de acuerdo a las siguientes abreviaturas:

³ *Agradezco a Karina Basa el procesamiento de la información con el software N-Vivo.*

Cuadro 1. Categorías de Análisis del Capital Social

Abreviatura	Categoría de análisis
Com	Comunicación
CE	Comunicación con empresas
CA	Comunicación con la academia
CIG	Comunicación con instituciones del Gobierno
OC	Objetivos en común
BM	Beneficios mutuos
BME	Beneficios mutuos entre empresas
BMIG	Beneficios mutuos entre instituciones de Gobierno
R/N	Reglas/Normas
Conf	Confianza

Cabe aclarar que, a pesar de que nuestro análisis tiene un carácter exploratorio, y por lo tanto metodológicamente no representativo, consideramos que a partir de él es posible observar de qué manera los actores del sector acuícola de la región noroeste han ido construyendo un capital social, sustentado en redes, normas, reglas y confianza, lo que les ha permitido conseguir beneficios mutuos tanto a nivel individual como social o colectivo.

En el Cuadro 2 se pueden observar las menciones que cada uno de los entrevistados hizo de las categorías de análisis. En este cuadro se presentan los temas que tocaron en cada una de las entrevistas en profundidad los distintos perfiles de entrevistados, sin considerar la connotación positiva o negativa que le pudieran dar.

Cuadro 2. Frecuencias de las Menciones de las Categorías de Análisis de Capital Social por Actor del Sector Acuícola (Región Noroeste de México)

	Capital										
	Com	CE	CA	CIG	OC	BM	BME	BMIG	R/N	Conf	
Autoridad académica	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1
Empresario	0	1	2	4	9	2	4	6	3	3	3
Funcionario de gobierno	0	0	0	3	3	2	1	0	5	2	0
Investigador	0	0	4	1	5	0	0	7	4	1	8
Miembro de comité acuícola	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0
Total	0	1	7	9	18	4	5	13	12	7	12

Fuente: Elaborado con base en las entrevistas realizadas en campo.

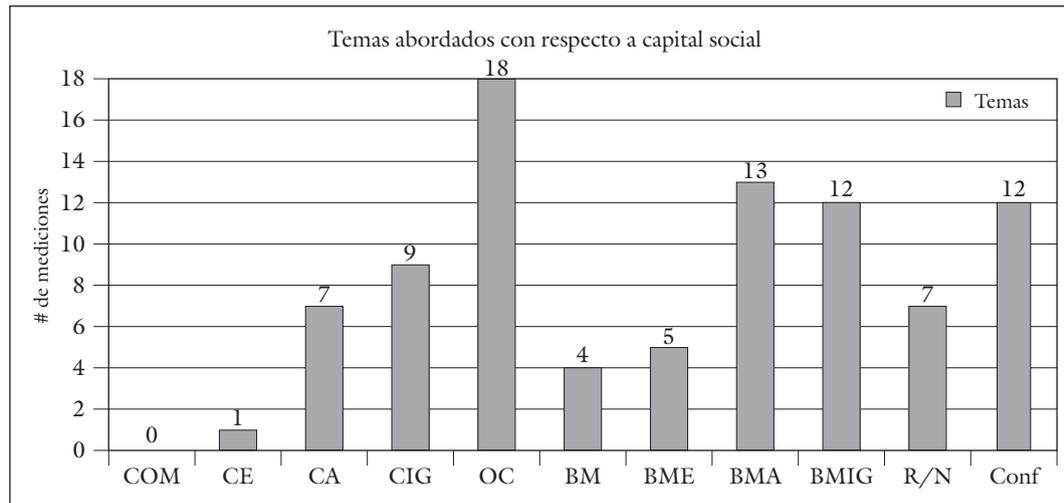
La Gráfica 1 se desprende del Cuadro 2, y en ella se pueden apreciar las frecuencias totales por columna de las menciones que hizo cada uno de los entrevistados a los temas (categorías de análisis) del capital social. Esta gráfica muestra los cuatro temas (o categorías) que tuvieron más menciones por parte de los entrevistados. El primer lugar, destaca el tema de los *Objetivos en Común* (OC), cuyas menciones abordan distintos aspectos de los objetivos que pretenden alcanzar los distintos actores, y que van desde la necesidad de llevar a cabo colaboraciones que les traigan beneficios mutuos, hasta los casos en los que tales beneficios se han logrado y/o han fracasado por la resistencia a explicitarlos y trabajar en ellos de común acuerdo.

En segundo lugar, se observa la categoría de *Beneficios mutuos* con la academia (BMA), que refiere a los casos en los que han trabajado de manera conjunta las empresas y las universidades o centros de investigación obteniendo resultados que beneficien a ambas partes, ya sea en investigaciones o publicaciones, pero siempre en el ámbito de la acuicultura.

Las dos siguientes categorías cuentan con el mismo número de menciones: los beneficios mutuos con instituciones de Gobierno (BMIG) y la confianza (Conf).

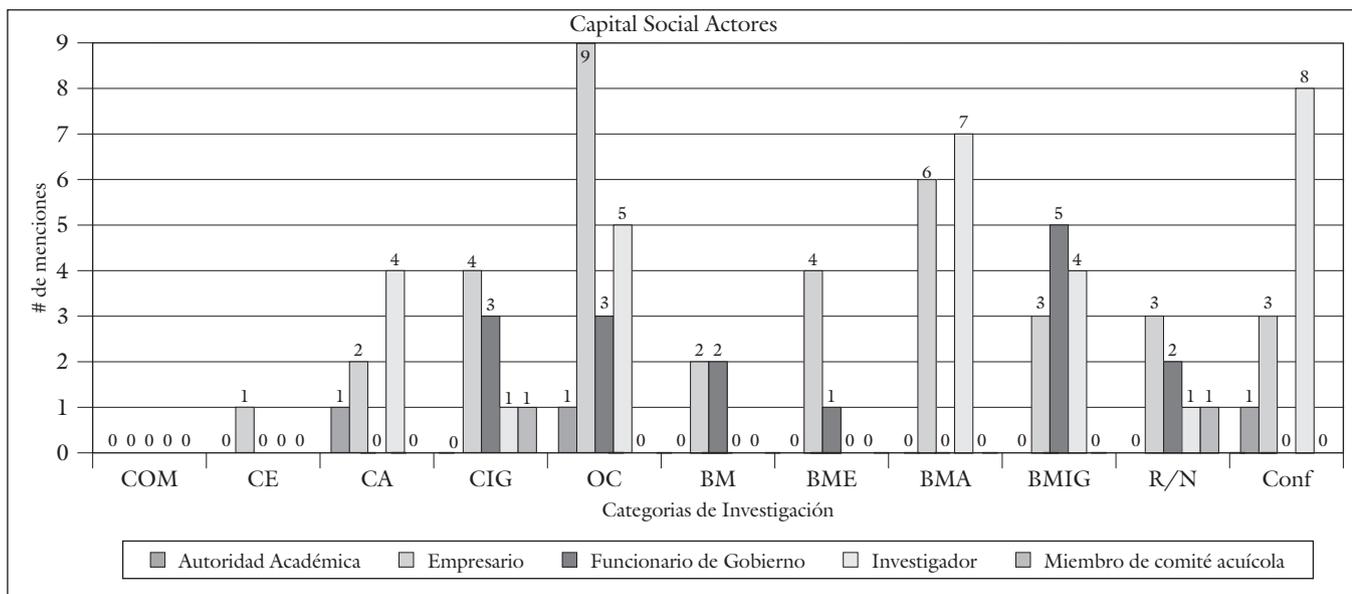
La Gráfica 2 muestra las frecuencias conjuntas de las categoría de análisis del capital social, tal y como fueron mencionadas por los diferentes actores del sector acuícola de la región noroeste.

Gráfica 1. Frecuencias de las Menciones /Temas relacionados con las Categorías de Análisis de Capital Social (Región Noroeste de México)



Fuente: Elaborado con base en el Cuadro 2.

Gráfica 2. Frecuencias de las Menciones /Temas relacionados con las Categorías de Análisis de Capital Social por Actor (Región Noroeste de México)



Fuente: Elaborado con base en el Cuadro 2.

En esta gráfica se puede observar que los investigadores dan prioridad al tema de *la confianza* (Conf), pero también se refieren al menos en siete menciones al tema de *beneficios mutuos* con la academia (BMA), puesto que son los que poseen más información al respecto, mientras que los productores (empresarios) mencionan en 9 ocasiones el tema de objetivos en común (OC).

La comunicación entre empresas (CE) es el tema menos abordado, seguido del tema de beneficios mutuos entre empresas (BME), lo que nos llevaría a pensar que si bien existen vínculos entre empresas y se han desarrollado beneficios gracias a la

colaboración entre éstas, aún falta mucho trabajo por hacer al respecto.

4. Análisis de datos

Redes de conocimiento

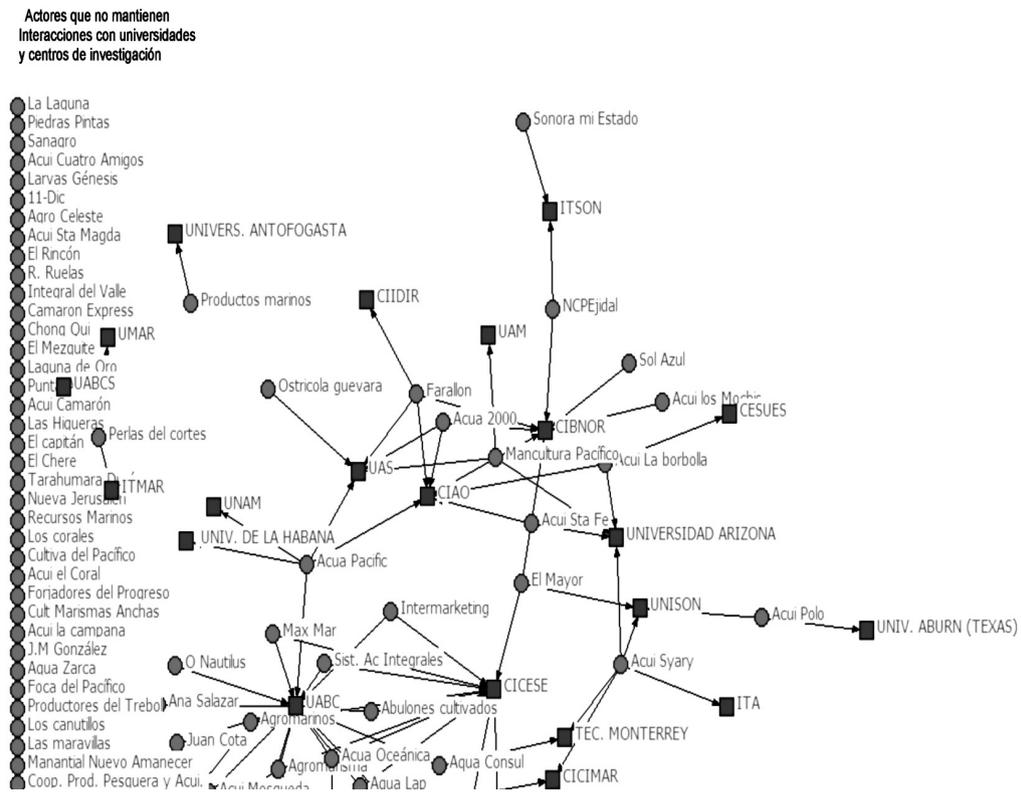
En este trabajo, asumimos una noción de red entendida fundamentalmente como interacciones informales cara-a-cara, pero no descartamos aquellos casos en los que tales interacciones (formales o informales) son el resultado de la posición estructural que algunos individuos (*brokers*) ocupan vinculando esa red a redes más extensas.

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

Por lo que se refiere a las interacciones que mantienen los productores acuícolas con las universidades, centros e institutos de investigación de la región noroeste, el grafo 2 muestra que las redes más densas son aquellas que se han establecido con la UABC, el CRIP, el CICESE, el CIAD y el CIBNOR, siguiéndole en importancia la UAS, la UNISON y la Universidad de

Arizona. Sin embargo, destaca también el hecho de que alrededor de la mitad de la MIPYMES acuícolas encuestadas no mantiene lazos con universidades y centros de investigación de la región, por lo que no gozan de los beneficios que podrían derivarse de la transferencia y el intercambio de conocimientos con el sector académico.

Grafo 2.



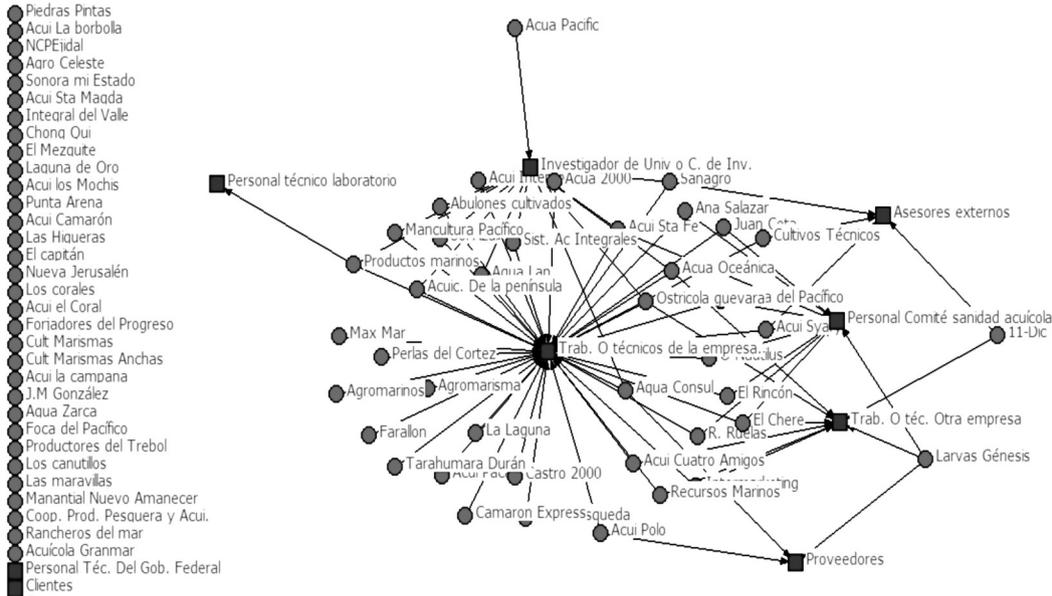
Fuente: Elaborado con base en el cuestionario realizado a granjas acuícolas de la región noroeste.

Lo anterior se reafirma en el grafo 3, que representa las interacciones que mantienen los productores acuícolas con otros actores para fines de innovación tecnológica u organizacional. En él se observa que entre los principales actores de la innovación de las MIPYMES acuícolas sobresalen los trabajadores y técnicos de las propia granjas, el personal de los Comités de Sanidad Acuícola, los investigadores de las universidades

y centros de investigación y los asesores externos, los cuales mantienen lazos muy fuertes con las unidades de producción acuícola. En contraste, casi las mitad de las granjas entrevistadas no mantienen relaciones con otros actores del sector para fines de innovación tecnológica u organizacional, lo que incide directamente en su eficiencia, calidad de sus productos y rentabilidad.

Grafo 3.

Actores que no mantienen Interacciones con otros actores para fines de innovación



Fuente: Elaborado con base en el cuestionario realizado a granjas acuícolas de la región noroeste.

Comunicación

Como se expuso en la sección teórica, el capital social es poco probable que surja entre actores que no se entienden unos a otros. La comunicación resulta clave para crear un sistema de creencias, compartir creencias comunes, desarrollar acciones conjuntas y plantear objetivos comunes. La comunicación entre los distintos actores representa un factor importante para la construcción de redes, puesto que constituye la base de los nexos que se establecen entre éstos, lo cual les ayuda a conocer la problemática que les atañe y buscar formas de solución. *Básicamente por las necesidades de consultas que tanto nosotros tuvimos que hacer para ir resolviendo algunos de los problemas que se fueron presentando, establecimos contacto con los investigadores y a partir de esa relación, primeramente a título personal, se fue dando el contacto de la empresa con los centros académicos ya de manera más institucional* (Empresario 2 de Baja California). *Eh, de los dos, de los dos, en algunos casos el empresario se acerca ¿verdad? Y nos presenta una necesidad, en otras ocasiones nosotros vamos a los empresarios y les hacemos un ejercicio para que vean nuestro expertise* (Investigador 3 de Baja California). *En el caso del contacto con el gobierno, es más frecuente que los vínculos se den a nivel de funcionarios o directivos de las partes, aunque sí se llegan a dar vínculos directos entre los investigadores y los funcionarios de gobierno. Algo que sin duda fomenta el establecimiento de vínculos personales entre investigadores y funcionarios de gobierno*

es cuando los investigadores participan en comités de evaluación como en los comités del CONACYT y de los Fondos Sectoriales y Mixtos (Investigador 2 de Baja California). Las expresiones anteriores, muestran que la comunicación resulta significativa para los entrevistados, y que cuando ésta no fluye de manera bidireccional, la construcción o la consecución de la confianza resulta una tarea difícil.

Objetivos comunes

El logro de beneficios comunes constituye, quizá, la principal motivación para la creación y/o el fortalecimiento del capital social. La categoría que refiere a los objetivos en común pretende conocer de qué manera conciben los actores las necesidades mutuas, y cómo pretenden trabajar de manera conjunta para la consecución de esos objetivos en común. En las entrevistas realizadas, los actores reconocen la importancia de trabajar bajo una misma línea, con el propósito de lograr aquellos objetivos que traigan beneficios no sólo para los involucrados, sino para toda la sociedad. En las siguientes expresiones se destaca también, la importancia de la asociación voluntaria de carácter formal como un elemento importante para el logro de objetivos comunes. *(...) hay un “sistema producto” de pelágicos menores, son la sardinas. Entonces, se juntan todos los que forman parte de la cadena, en este caso de la sardina: los productores, proveedores de equipo, comercializadoras, transportistas, los que están en la harina de pescado, los mismos atuneros, los ranchos atuneros, to-*

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

dos los que están involucrados con la palabra sardina. Entonces se conocen, es curioso, pero a veces ni se conocen entre ellos mismos. Juntamos los esfuerzos y todos nos canalizamos hacia un mismo fin, un fin común, que es lograr un plan maestro. Una vez que se logra un plan maestro, un programa maestro, de ahí derivan diferentes proyectos productivos que vienen a repercutir en beneficio de ellos mismos (Funcionario de Gobierno 1 de Baja California).

Se tiene que trabajar más, sobre todo con el problema de los precios, hacer asociaciones, realizar convenios con empresas comercializadoras para poder sacar el sector hacia delante. Los precios están muy deprimidos. Los “coyotes” muchas veces abaratan los precios de venta. Por ello, los acuicultores tenemos que formar asociaciones para fijar los precios mínimos y que no nos golpeen tan fuerte los “coyotes” (Empresario 6 de Sinaloa).

Se anda sobre los mismos objetivos. Las instituciones necesitan que los productores se animen para que se pueda hacer algo. Se necesita actuar de manera conjunta. Falta la participación del sector productivo (Empresario 8 de Sinaloa).

Existe una preocupación entre los productores por la falta de cooperación en el sector. Los entrevistados ven como una necesidad la existencia de vínculos que les permitan enfrentar las diversas problemáticas (principalmente económicas y sanitarias) que les atañen, pero esto debe hacerse, desde su punto de vista, de manera conjunta y siempre en pro de los beneficios comunes que resultarían del establecimiento de objetivos en común.

Yo siento que la comercialización, hablando aquí sobre todo del ostión, hay gente que está trabajando en la misma bahía y ni siquiera se conoce, ni siquiera tienen interacción entre ellos: ‘bueno tú dónde compraste, vamos a juntarnos y compramos más barato’. O sea una especie de cohesión entre todos ellos, de una empresa integrada. Yo creo que hace falta eso para que le saquen beneficio a las oportunidades (Funcionario de Gobierno 1 de Baja California).

La acuicultura va bien pero si los productores se desordenan se podrían tener problemas. Cada quien debe ser muy responsable de la actividad. Faltan líderes que nos unan a los productores para tratar en conjunto problemas económicos y sanitarios (Empresario 14 de Sonora).

Las acciones en conjunto que han tomado los distintos actores del sector acuícola del noroeste, se han traducido en muchos casos en beneficios mutuos. La categoría de beneficios mutuos refleja la importancia que se atribuye a los resultados del trabajo conjunto o los objetivos en común. Los entrevistados muestran su disposición para continuar trabajando bajo un esquema de colaboración e intercambio de conocimientos, ya que en caso contrario, los beneficios de éstos se verán mermados y los lazos entre los productores se debilitarán.

Vitales claro, entonces todo lo que nosotros estamos generando es de suma importancia para las empresas ¿no? Concentraciones de oxígeno que pueden estar afectando niveles de fitoplasma que también pudieran ocasionar algún problema, entonces en realidad, los conocimientos que se generan en esta actividad

territorios 20-21

75

entre las empresas son importantísimos, ¿no? (Empresario 1 de Baja California).

En el caso del Estado de Baja California Sur formamos una asociación varios de los productores, la mayor parte de esos otros productores son sociedades cooperativas, los cuales una parte de nosotros hemos hecho aportaciones de tecnología con el interés de que estas otras empresas cooperativas pudieran también beneficiarse de las ventajas que genera nuestra tecnología, y por otro lado también hemos ayudado en el aporte de insumos, básicamente en la importación de semilla y en algunos de los equipos de cultivo, y desde el punto de vista de la comercialización también hemos colaborado. Dada nuestra mayor capacidad de colocación en el mercado hemos coordinado parte de los esfuerzos de comercialización (Empresario 2 de Baja California). Para nosotros sería importante conocer qué investigaciones se están desarrollando a nivel de la institución para ver qué aportes pudiéramos tener que resulten de utilidad para estas investigaciones o viceversa, qué resultados de la investigación pudiéramos nosotros incorporar para beneficio de nuestra operación (Empresario 2 de Baja California).

Yo creo que ahí hay un beneficio mutuo porque algunas cosas que nos dijeron ellos no sólo reafirmaron lo que pensábamos nosotros, sino que también permitieron de alguna forma preparar nuevos experimentos y continuar la investigación hacia áreas que no las habíamos pensado de la misma manera (Investigador 12 de Baja California).

En el caso de las colaboraciones con el gobierno es quizá más general, podría decirse que el conocimiento que se comparte con el gobierno

contribuye más bien a la toma de decisiones, a generar nuevas estrategias, a diseñar reglamentos, normas y políticas (Investigador 2 de Baja California).

Normas y reglas

Un elemento más en la construcción del capital social son las normas y reglas que rigen las relaciones entre los distintos actores y que en ocasiones contribuyen a que se generen beneficios, aunque se observan también resistencias al cumplimiento de estas reglas cuya inconsistencia y aplicación puede constituirse, según ellos, en un factor que debilite o imposibilite el logro de objetivos comunes.

No hay un marco legal que obligue a los productores a integrarse en el COSAES, pero afortunadamente, el 95% de los productores del Estado está cumpliendo con los requisitos que marca el Comité. El COSAES está pugnando por que haya una Ley de Acuicultura en el Estado que haga obligatoria la incorporación de los productores al COSAES (Funcionario de Gobierno 8 de Sonora).

La normatividad ha sido muy difícil de cumplir, y eso también nos retrasó precisamente en la certificación sanitaria fundamentalmente (...) (Empresario 1 de Baja California).

No se meten con aspectos técnicos, se enfocan más hacia la normatividad, cuidar que los marcos normativos sean adecuados para la industria, para la relación con los mercados (Miembro de Comité Acuícola 1 de Sinaloa).

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

La construcción del capital social no es un proceso fácil, y puede ser obstaculizado por diversos factores, tales como la escasez o debilidad de las redes, la incompatibilidad de valores, la falta de reciprocidad y apego a las reglas, etc. En las entrevistas realizadas los actores pusieron de manifiesto que uno de los principales obstáculos para creación y/o fortalecimiento de las redes en la acuicultura, parece radicar en la diferencia de valores y objetivos comunes de los dos actores principales: la academia y las empresas, cuyos objetivos rectores son distintos. Así, mientras que los primeros buscan la creación y/o intercambio de conocimientos, los segundos buscan generalmente un beneficio económico a corto plazo y a bajo costo.

No avanza la acuicultura en el país porque muchos de los dueños no tienen nada que ver con la biología, lo que quieren es dinero. No se preocupan por la investigación. En cuanto a los investigadores, muchos se preocupan por terminar sus maestrías y doctorados, en tener bonitas instalaciones pero no en resolver los problemas del sector (Empresario 8 de Sinaloa).

[Se requiere] que los investigadores y centros de investigación conozcan cuál es la problemática de la producción y cuáles son nuestras exigencias en términos de producción y en términos económicos, dado que desde mi punto de vista en la investigación se presentan situaciones ideales o utópicas en las cuales nosotros no siempre podemos coincidir... (Empresario2 de Baja California).

Tienes que trabajar (...) No es fácil tener credibilidad, tienes que ganártela. Hay muchas

universidades que no tienen credibilidad y los empresarios no confían en los resultados. Le tienen más confianza a empresas privadas o a universidades privadas (...) A nosotros nos ha ayudado mucho el ser la número uno, eso nos ha abierto las puertas en muchos sentidos, y ya una vez que nos abrieron las puertas, ellos ya ven que nuestros resultados son mejores y más baratos que los que estaban contratando, o son iguales pero ahora pagan menos (Investigador 3 de Baja California).

Confianza

En la literatura, la confianza y el capital social se han relacionado con el problema de la cooperación, en la medida en que la confianza involucra la disposición de emprender acciones conjuntas y particularmente a cooperar. Se cree que la confianza y el capital social no solamente facilitan la cooperación sino también la comunicación y el diálogo, e incluso permiten el intercambio de información de “grano fino”.

La confianza que se genera alrededor de los distintos actores es un factor fundamental en el establecimiento del capital social. En su versión más elemental, la confianza puede ser definida como un conjunto de expectativas positivas sobre los demás o, más específicamente, sobre las acciones de los demás.

De manera general, Luna y Velasco (2005) identifican tres niveles de confianza: 1) la *confianza calculada*, surge cuando una persona confía en otra porque sabe que la cooperación le traerá beneficios y que a su contraparte no le conviene defraudar

territorios 20-21

77

⁴ Estos autores distinguen entre: *Confianza estratégica/calculada*: Surge del cálculo de beneficios y costos; es decir, surge ahí donde los individuos tienen confianza mutua en función de un beneficio esperado. Está primordialmente relacionada con el principio de reciprocidad y la cooperación basada tanto en el intercambio como en la interdependencia de recursos, y alude propiamente al ámbito de los intereses individuales. *Confianza basada en las capacidades/prestigio*: Depende principalmente de los atributos de los participantes (individuos u organizaciones) en términos de sus capacidades y competencias, tales como recursos económicos, de información, recursos de conocimiento, infraestructura, capacidad de organización, capacidad de relacionarse, o recursos jurídicos, aunque también puede resultar de interacciones previas que hacen de los agentes (por ejemplo, los expertos) o las organizaciones participantes, actores confiables o comprometidos (Luna y Velasco, 2005, p. 135).

la confianza; 2) la *confianza normativa*, cuando las personas confían unas en otras no tanto por los beneficios que esperan de la colaboración sino porque comparten una serie de valores y normas; y 3) la *confianza cognitiva*, que se basa en una visión del mundo que es compartida por los actores. La confianza puede generarse por distintos factores (tales como el conocimiento previo de alguno de los actores, el prestigio de una institución o de uno de los actores, o debido a la obtención de resultados); a distintos niveles (individual, grupal o institucional); y en diversos contextos sociales y culturales. En el análisis del capital social, fue posible identificar sólo dos de los tres tipos básicos de confianza definidos por Luna y Velasco:⁴ la confianza estratégica y calculada, y la confianza basada en el prestigio.

Como se mencionó en la parte teórica, el crecimiento del capital social, supone la existencia y aún el establecimiento de nuevas redes. En ellas, la cooperación entre los actores que se ve altamente influenciada por aspectos como la confianza, la cual constituye una condición necesaria –más no suficiente– para la construcción del capital social. En el ámbito de la acuicultura, los entrevistados se refieren en mayor medida a la confianza que se crea a partir del prestigio de un individuo o de una institución. El hecho de que una empresa o centro de investigación posea reconocimiento, es suficiente para que otros actores confíen en su capacidad de generar información que se verá reflejada en beneficios.

Sí, principalmente porque sabemos del prestigio que tienen estas instituciones, la Univer-

sidad y el CICESE. Sabemos que los investigadores que están trabajando en ello conocen perfectamente las condiciones oceanográficas que se encuentran en la región (...) Sabemos del prestigio que tienen los investigadores que están en el Instituto de Sanidad Acuícola, por la relación que ya se tenía antes, porque sé que la persona que está a cargo es una de las personas con mayor conocimiento en cuestiones de patología y de sanidad acuícola. Entonces, si lo tengo cerca y es uno de los mejores, tengo que aprovecharlo, claro (Empresario 1 de Baja California).

Eh primero, con empresas en el caso de “X” porque es la empresa que tiene más tiempo en esta actividad entonces por supuesto que es la experiencia que tienen pues ya nadie se las quita ¿no? Entonces fue básicamente por eso, se sabe que trabaja bien la empresa (...) y se sabe que la gente que está pues a cargo en este caso del laboratorio y se tiene confianza en ellos (Empresario I de Baja California).

(...) los empresarios habían estado contactando a individuos o a empresas extranjeras, quizás era por desconfianza, falta de confianza en que no hacíamos bien las cosas, pero ahora no, ahora ellos vienen (Investigador 3 de Baja California).

Trabajamos en el caso de Baja California Sur y Baja California con las dos instituciones académicas de investigación más prominentes. En el caso de Baja California Sur con la Universidad Autónoma de Baja California Sur y con el CIBNOR, y en Baja California con la Universidad Autónoma de Baja California y el CICESE; en parte también motivado por la relación personal que se tiene con algunos de los investigadores

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

que laboran en esas instituciones (Empresario 2 de Baja California).

El factor que llevó a consolidar la relación es más que nada la confianza en los desarrollos que se van teniendo. El mismo avance del proyecto es lo que estimula a continuar. Todo lo que el empresario ve en la institución es lo que importa, independientemente de quién esté al frente del proyecto, aunque a veces sí es importante (Investigador 6 de Baja California Sur).

Conforme uno se va dando a conocer, los productores pasan la voz y uno va adquiriendo reconocimiento (Investigador 4 de Baja California Sur).

Los factores que han contribuido para la colaboración es la confianza, y ésta se genera con la verdad de ida y vuelta. La honestidad es muy importante, no importa qué tan mala sea la noticia (Investigador 6 de Baja California Sur).

Sí hay conciencia de que las vinculaciones exitosas se han dado de manera personal (...) Muchas vinculaciones han fracasado (...) a nivel institucional y esto tiene que ver con un asunto de confianza (...). El empresario se siente más confiado cuando la relación es más personal que institucional (Investigador 12 de Baja California Sur).

Los vínculos personales son fundamentales en lograr mejor articulación. Es también importante el nivel de compromiso y respuesta efectiva lo que al final de cuenta deja huella (Investigador 2 de Baja California).

Podemos ver en menor número las referencias a la confianza estratégica calculada: (...) *nosotros sabemos que la industria atunera se desarrolló en Australia, o sea, a pesar de*

que inició en Japón el desarrollo completo fue en Australia. Entonces sabemos que tienen muy buena experiencia ellos y en cuanto ellos quisieron colaborar con nosotros, adelante (Empresario 1 de Baja California Sur).

El principal factor que puede obstaculizar la colaboración es la ausencia de resultados. Si no hay resultados se pierde la confianza. Al menos que el empresario esté conciente de las incertidumbres que se tienen en la obtención de un resultado (...) La confianza está en los resultados (...) Evidentemente con el tiempo se fomenta esa confianza (Investigador 4 de Baja California Sur).

Así mismo, en la medida en que las partes se acercan, se conocen, se relacionan y van respondiendo a las respectivas necesidades se va fomentando una relación de confianza, la cual es esencial para mantener los vínculos tanto con las empresas como con los gobiernos (Investigador 1 de Baja California).

5. Discusión

La información recabada de los cuestionarios y las entrevistas en profundidad, sugiere que existe un conjunto de interacciones entre los diversos actores que intervienen en el sector acuícola en la región noroeste de México. En particular, los productores acuícolas mantienen interacciones con diversos actores, entre los que destacan: laboratorios productores de larvas, universidades, centros e institutos de investigación, dependencias del gobierno federal y/o estatal, comités de sanidad acuícolas. El intercambio de conocimiento se da prin-

territorios 20-21

79

principalmente para satisfacer necesidades muy concretas, tales como: sugerencias técnicas de los investigadores; formación de recursos humanos para las empresas; servicios de análisis de agua (microbiológicos) y diagnósticos sanitarios y patológicos; mejora genética; asesoría en técnicas de producción; estudios de impacto ambiental; monitoreo de mareas rojas; nutrición, asesoría en plantas de alimentos; diversificación de cultivos; instalaciones para apoyar con cría de larvas y juveniles; préstamo de reproductores y asesoría en la elaboración de proyectos acuícolas.

Sin embargo, tales redes parecen ser todavía muy incipientes, con pocos lazos “débiles” y baja densidad de las redes entre los actores (es decir, con pocos vínculos hacia el exterior de los actores), colaboración intermitente y poca utilización de conocimientos científicos y tecnológicos por parte de los productores.

Asimismo, el análisis de las entrevistas en profundidad realizadas a una muestra de MIPYMES acuícolas, universidades y centros de investigación e instituciones de gobierno, localizadas en la región noroeste de México, muestra también que entre los factores que parecen estar limitando las oportunidades de interacción y la construcción de un capital social basado en conocimiento se encuentran: 1) la escasa y en ocasiones nula comunicación entre los distintos actores y 2) la falta de acuerdo en las normas/reglas y un lenguaje común que facilite la interacción.

Si bien los productores, académicos y funcionarios de gobierno, atribuyeron una gran

importancia a la colaboración y al trabajo conjunto para alcanzar objetivos comunes y contribuir así al desarrollo del sector, la falta de comunicación y de reciprocidad que se expresa en el incumplimiento a las normas/reglas que regulan la explotación y comercialización de las distintas especies que se producen, parecen limitar grandemente el logro de esos objetivos. Por ello quizá, consideraron de vital importancia la confianza (sobre aquella basada en las relaciones cara a cara y en el prestigio de los investigadores y/o instituciones académicas), como un medio para facilitar la cooperación, el diálogo, la reciprocidad, y establecimiento de objetivos comunes.

En resumen los resultados sugieren que si bien se trata de un región en la que existen diversas redes de conocimiento entre los distintos actores, éstas son todavía débiles, la colaboración entre ellos es intermitente y existe escasa comunicación, lo que dificulta el cumplimiento de acuerdos y normas que regulen la interacción y el intercambio recíproco de los recursos disponibles (acervo de conocimiento científico-tecnológico, un marco institucional, recursos humanos calificados, así como políticas de apoyo gubernamentales, etc.), no parece haber conseguido consolidar suficientemente el capital social de conocimiento disponible en la acuicultura en la región noroeste de México.

Conclusiones

En este trabajo se ha sostenido la hipótesis de que las interacciones entre productores

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

acuícolas, instituciones académicas y funcionarios de gobierno, al estar sustentadas en la existencia de redes, normas y/o reglas, creencias y valores, comunicación, beneficios mutuos y generación de confianza, podrían contribuir a la construcción de un capital social basado en conocimiento en el sector acuícola de la región noroeste de México.

Para contrastar esta hipótesis, se adoptó una metodología cualitativa basada en diversas fuentes documentales y, sobre todo, en 48 entrevistas en profundidad y 72 cuestionarios semi estructurados a una muestra no representativa de productores acuícolas, funcionarios de gobiernos, investigadores y académicos, ubicados en la región noroeste de México.

De nuestro análisis se desprende que existe un conjunto MIPYMES que mantienen interacciones con diversos actores del sector acuícola, con diferentes grados de intensidad y frecuencia. Tales interacciones no parecen ser muy frecuentes ni duraderas y se han sustentado, sobre todo, en intercambios intermitentes de conocimiento con instituciones académicas y, en menor grado, con instituciones de gobierno. Entre los factores que se han identificado como limitantes de la interacción y transferencia de conocimiento entre estos actores están: 1) debilidad de las redes densas entre los actores; 2) falta de comunicación y un lenguaje común; 3) falta de apego a las normas y reglas que regulan la interacción entre los actores; 4) desigual distribución de los recursos y beneficios mutuos; y 5) débil confianza mutua entre los actores que

participan en esta actividad (basada sobre todo en relaciones informales cara a cara), con un escaso impacto en desarrollos tecnológicos u organizacionales de importancia en esta actividad y, consecuentemente, en el desarrollo regional. En consecuencia, pese a que en esta región existe un conjunto de capacidades para la generación de conocimiento en la acuicultura, tanto en las universidades y centros de investigaciones como en las instituciones gubernamentales y empresas (privadas y sociales), no se ha logrado construir (o por lo menos movilizar) un capital social que apoye y transfiera conocimiento entre los actores que participan en esta actividad.

La actividad acuícola –como actividad económica y social– se caracteriza por una relativa complejidad, en virtud de la cantidad y calidad de los procesos involucrados para conseguir el producto final. Estos procesos van desde la producción y reproducción de semilla, los problemas de nutrición, la genética de las especies, la patología, las tecnologías que se requieren para el cultivo, los procesos de empaque y congelación, hasta los impactos en el medio natural. Cabe destacar que la gran variedad de especies que se cultivan en la región noroeste plantea un espectro muy amplio de necesidades de conocimiento, ya que cada una de ellas tiene características propias. Hasta ahora, la generación y uso de conocimiento como la construcción de redes se ha dado en los aspectos de sanidad e inocuidad de los cultivos, sobre todo del camarón, siendo débiles en los aspectos administrativos, la investigación y el de-

sarrollo tecnológicos, el financiamiento y la comercialización, especialmente en el caso de las unidades productivas sociales, las cuales se encuentran en desventaja respecto de los productores privados, quienes disponen de mayores recursos humanos, económicos y tecnológicos.

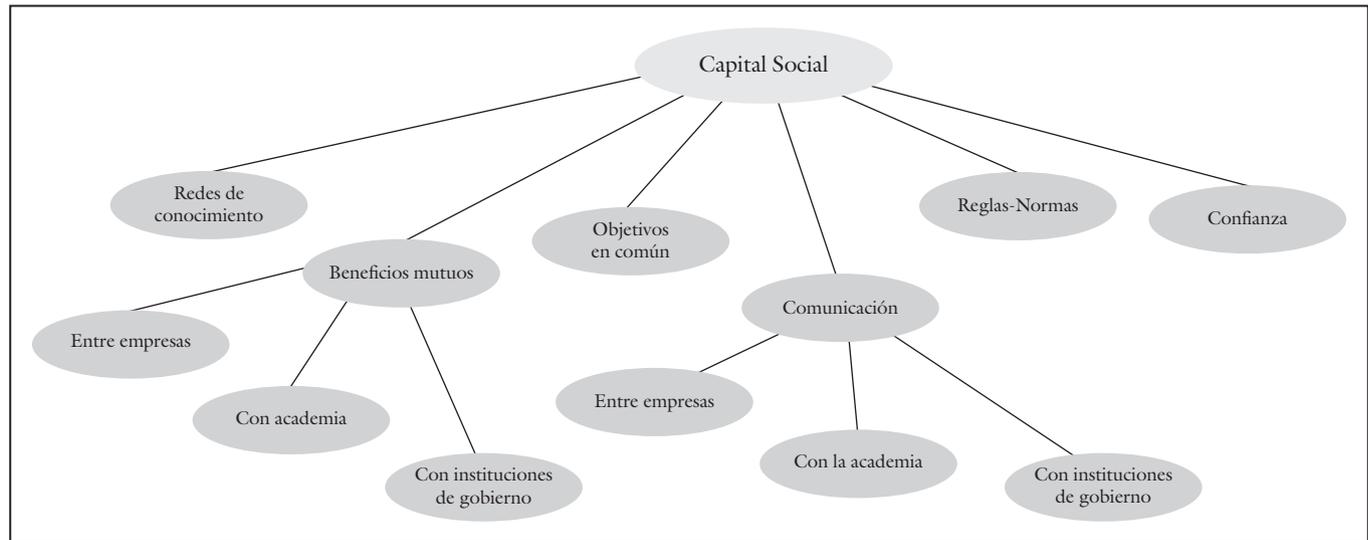
En estas condiciones la pregunta que se desprende del análisis es: ¿cómo propiciar que en esta región los distintos actores se beneficien mutuamente del conocimiento que poseen sobre la actividad acuícola, de tal forma que ésta impacte positivamente en el desarrollo local y/o regional del noroeste de México?

Una posible respuesta sería integrar el conocimiento que se genera en la academia y el gobierno con aquel que crean y desarrollan los productores acuícolas. Para lograr lo anterior, se requiere que las universidades y los centros de investigación de la región establezcan mayores interacciones y

colaboración con los sectores productivos social y privado; que éstos sean capaces de absorber y aplicar los conocimientos (tácitos y codificados) generados por aquéllos, y que se formulen políticas y planes gubernamentales coherentes que favorezcan la generación, el intercambio y la utilización de conocimientos científico-tecnológicos en la acuicultura. En otros términos, se requiere fortalecer y movilizar el capital social disponible en la región, promoviendo la confianza, la colaboración y participación de los diferentes actores. Se requiere también, el diseño de estrategias y políticas gubernamentales orientadas a la creación de redes de conocimiento que estimulen la innovación tecnológica y promuevan la integración de los productores, proveedores y comercializadores dispuestos a formar alianzas, empresas integradoras o clusters acuícolas, tanto en el ámbito local y/o regional como nacional.

Anexos

Figura 1. Árbol de Nodos del Capital Social



Fuente: Elaboración propia utilizando software N-Vivo.

Anexo 1. Definiciones de las categorías Utilizadas

Redes de conocimiento

Lo que se denomina comúnmente redes de conocimiento, constituye un caso particular de un enfoque más general caracterizado como análisis de redes sociales o enfoque de redes. Gross y Stren (2001), definen la red de conocimiento como:

Un conjunto de actividades emprendidas por actores autónomos discretos dotados con capacidad de consumir y producir conocimiento que incrementa el valor de las actividades de los acto-

res, contribuye a la expansión del conocimiento, extendiendo el alcance para las aplicaciones de nuevo conocimiento, y facilitando el desarrollo y retroalimentación del conocimiento. (p.7)

Los miembros de una red de conocimiento participan activamente en el intercambio de información. Esta participación añade valor a los usuarios al mejorar el conocimiento que es compartido. Más aún, las redes de conocimiento hacen más que vincular nodos y transferir conocimiento: “Las redes existen para crear nuevo conocimiento, pero también aceleran la aplicación de ese nuevo conocimiento al desarrollo económico y social” (Gross y Stren, 2001, p. 7).

Comunicación entre empresas, la academia, y las instituciones de gobierno

En esta categoría se localizan las menciones que refieren a: 1) los lazos comunicativos que se establecen entre las propias unidades de producción acuícola (sociales y privadas) y las formas en las que éstas establecen nexos con la finalidad de colaborar; 2) las referencias a la comunicación que existen entre las granjas acuícolas y las universidades y/o centros de investigación, así como la forma en la que se establecen vínculos de cooperación a través de la comunicación o de un acercamiento de cualquiera de los dos actores y 3) la comunicación que existe entre unidades productivas acuícolas e instituciones de gobierno, y que da lugar a nexos de diversa índole, que van desde el otorgamiento de permisos y controles de sanidad, hasta la aplicación de programas de apoyo y/o fomento de la acuicultura en la región objeto de estudio.

Objetivos en común

En esta categoría se incluyeron todas las opiniones que hacen referencia a los objetivos en común de los actores involucrados en el sector acuícola. Se consideraron las menciones sobre la cooperación que existe, la necesidad de trabajar en dichos objetivos, la disponibilidad o la negativa de cooperar en la consecución de los mismos y los problemas que existen en torno al establecimiento o consecución de los objetivos en común en el sector acuícola.

Beneficios mutuos

En este rubro se agrupan las menciones que hablan sobre los beneficios mutuos (económicos, tecnológicos y de conocimiento) que se generan entre todos los actores. Esta categoría se subdivide en: a) Beneficios mutuos entre empresas; b) con la academia y c) con instituciones de gobierno.

Los beneficios mutuos entre unidades de producción (“empresas”), se entienden como las acciones que permiten que existan beneficios entre estos dos actores, así como la colaboración que existe entre éstos y los casos en los que se ha tenido éxito. Los beneficios con la academia se entienden como los resultados positivos que se han obtenido de la colaboración entre unidades productivas y universidades y/o centros de investigación relacionados con el sector de la acuicultura. Finalmente, los beneficios con el gobierno se entienden como aquellos que resultan de las relaciones de cooperación entre las unidades productivas (sociales y privadas) y las instituciones de gobierno a nivel federal, estatal y/o local.

Reglas/normas

En esta categoría se ubican las opiniones positivas o negativas que giran en torno a las creencias y valores comunes en torno a la importancia económica y social de la acuicultura, así como aquellas que aluden al papel de las disposiciones legales de diversa naturaleza emitidas por las instituciones gubernamentales para regular la actividad acuícola. Se rescatan también las opiniones

JORGE DETTMER GONZÁLEZ

de los actores acerca de lo que para ellos representa esa reglamentación, conduciendo a un mayor desarrollo del capital social, o por el contrario, inhibiendo su crecimiento.

Confianza

La confianza se refiere a las expectativas positivas que se generan entre los distintos actores y la importancia que desempeñan tales expectativas en la construcción o no del capital social en la acuicultura. Se incluyen en esta categoría las menciones que subrayan la importancia de generar confianza entre los distintos actores, con la finalidad de buscar beneficios para el sector, así como los casos en los que dicha confianza parece haber dado como resultado un crecimiento del capital social en el sector acuícola.

Referencias

- Adler, P. y Kwon S.W. (2000). Social capital: The good, the bad, and the ugly. En E. Lesser (Ed), *Knowledge and social capital: Foundations and applications* (pp. 89-115). MA: Butterworth-Heinemann.
- Albagli, S. y Maciel, L. (2003). Capital social e Desenvolvimento local. En E. I Lastres, J. Cassiolato y M. Maciel (Comp.), *Pequena empresa. Cooperaçao e desenvolvimento local* (pp. 423-440). Rio de Janeiro: UFRJ/RedeSist/Relume Dumará.
- Avilés Quevedo, S. y Vázquez Hurtado, M. (2006). Fortalezas y debilidades de la acuicultura en México. En P. Guzmán y D. Fuentes (Coords.), *Pesca, acuicultura e investigación en México* (pp. 69-86). México: Cámara de Diputados, Comisión de Pesca, CEDRSSA.
- Bourdieu, P. (1979). Les trois états du capital cultural. *ARCS*, 3, 3-6.
- Casas, R. (2004, septiembre). *Redes entre el sector público y privado para el desarrollo local basado en conocimiento*. Ponencia presentada en el Seminario Perspectivas e Políticas para Sistemas de Inovacao na America Latina, REDESIST, UFRJ.
- Casas, R. (2005, mayo). *Knowledge based social capital for local development*. Ponencia presentada en 5th Triple Helix Conference: The capitalization of knowledge: cognitive, economic, social & cultural aspects, Fondazione Roselli, Turín, Italia.
- Casas, R. (2008, septiembre). *Knowledge-Based Social Capital: Can it help local development processes?* Ponencia presentada en First ISA Forum of Sociology: Sociological Research and Public Debate, Barcelona, España.
- Casas, R. y Dettmer, J. (2007). Redes y flujos de conocimiento en la acuicultura mexicana. *Revista de Estudios Sociales de la Ciencia REDES*, Universidad de Quilmes, Argentina, 26 (13), 111-144.
- Coleman, J. (2000). Social capital in the creation of human capital. En P. Dasgupta y I. Serageldin (Comp.), *Social capital. A multifaceted Perspective* (pp. 13-39). Washington D. C: The World Bank.
- Field, J. (2003). *Social capital*. Londres: Routledge.

- Fountain, J. (1999). Social capital: A key enabler of innovations in science and technology. *Investing in Innovations: Toward A Consensus Strategy for Federal Technology Policy* (pp. 1-14). Cambridge: The MIT Press.
- Grootaert, Ch. y Th. Van Bastelaer (Ed.) (2002). *Understanding and Measuring Social Capital*, Washington D. C.: World Bank.
- Gross, J. y Stren, R. (2001). Knowledge networks in global society: Pathways to development. En J. Gross, R. Stren, J. Fitzgibbon y M. Maclean (Comp.), *Networks of knowledge* (pp. 3-28). Canada: IPAC, IAPC, University of Toronto Press.
- Lluch Cota, D. y Hernández, S. (Coords.). (2006). *Desarrollo sustentable de la pesca en México. Orientaciones estratégicas*. México: CIB/Senado de la República.
- Luna, M. y Velasco, J. (2005). Confianza y desempeño en las redes sociales. *Revisita Mexicana de Sociología* (México), 1, 127-162. Año LXVII.
- Nahapiet, J. y Ghoshal, S. (2000). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. En E. Lesser (Ed.), *Knowledge and social capital: Foundations and applications* (pp. 119-158). Boston: Butterworth-Heinemann.
- Portes, A. (2004). *El desarrollo de América Latina. Neoliberalismo, clases sociales y transnacionalismo*. Bogotá: ILSA.
- Putnam, R. (Ed.) (2003). *El declive del Capital Social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores.
- Triglia, C. (2003). Capital social y desarrollo local. En A. Bagnasco, F. Pisselli, A. Pizzorno y C. Triglia (Comp.), *El capital social. Instrucciones para su uso*. México: FCE.