



P R E S E N T A C I Ó N

AYUZABET DE LA ROSA ALBURQUERQUE ■

B O N A N Z A S

MARCELA RENDÓN COBIÁN ■

El análisis institucional en el estudio de las organizaciones

ANTONIO BARBA ÁLVAREZ ■

El nuevo institucionalismo económico. Una aproximación organizacional

JAVIER JASSO VILLAZUL ■

Tecnología y organizaciones: consideraciones acerca de una propuesta teórica de la innovación

ANABELA LÓPEZ BRABILLA, MIGUEL ÁNGEL PÉREZ TORRES Y AYUZABET DE LA ROSA ALBURQUERQUE ■

La acreditación mediante el Sistema Nacional de Investigadores como mecanismo de regulación de la investigación. Algunas reflexiones organizacionales a partir de un estudio de caso

ROGELIO MENDOZA MOLINA Y ROSA ISELA GARCÍA HERRERA ■

Identities and organización. Maestros y sindicatos en Tlaxcala. Aproximaciones y escarceos con un problema elusivo

ÓSCAR LOZANO CARRILLO ■

La pequeña empresa desde la perspectiva de la modernidad y la posmodernidad. Un punto de vista organizacional basado en un estudio de caso

ALFREDO MACÍAS VÁZQUEZ ■

Criterios metodológicos para el análisis de sistemas agroalimentarios localizados. Una aproximación a la realidad mexicana

ENRIQUETA SERRANO CABALLERO ■

Participación de la sociedad civil en los procesos de integración regional. El caso de Centroamérica

B R E C H A S

RAFAEL SÁNCHEZ DOMINGO ■

La administración territorial castellana y su proyección en México en la Época Moderna

CARLOS RUBÉN RUIZ MEDRANO ■

El tumulto de 1784 en Guayacocotla. Cambios y definiciones en la geografía política de una comunidad indígena en la Nueva España

P O R T A F O L I O G R Á F I C O RICARDO SIERRA ARRIAGA ■ FOTOGRAFÍA

a m a l g a m a

WINSTON MORALES CHAVARRO ■

■ poemas ■ poemas ■ poemas ■ poemas ■ poemas ■ poemas





EL COLEGIO
DE SAN LUIS

PRESIDENTE

- Tomás Calvillo Unna

SECRETARÍA ACADÉMICA

- Ma. Isabel Monroy

SECRETARÍA GENERAL

- Lydia Torre



año VI • número 18 • septiembre-diciembre de 2004

DIRECTOR

- Antonio Aguilera Ontiveros

CONSEJO EDITORIAL

- Luis Aboites
- Tomás Calvillo Unna
- Mario Cerutti
- José Antonio Crespo
- Jorge Durand
- Guadalupe González
- Luis González y González †
- Mervyn Lang
- Jordi Maluquer de Motes
- Javier Sicilia
- Valentina Torres-Septién
- Eric Van Young

EDITORA

- Adriana del Río Koerber

COMITÉ TÉCNICO

- Ma. Isabel Monroy
- Alexandro R. Roque

COORDINADOR DE BONANZAS

- Ayuzabet de la Rosa Alburquerque

DISEÑO DE MAQUETA Y PORTADA

- Yolanda Pérez Sandoval

La *Revista de El Colegio de San Luis, Vetás*, es una publicación cuatrimestral de El Colegio de San Luis, A.C., Instituto de Investigación del Sistema SEP-CONACYT, septiembre-diciembre de 2004. Los derechos de reproducción de los textos aquí publicados están reservados por la *Revista de El Colegio de San Luis, Vetás*, D.R. Toda colaboración o correspondencia deberá dirigirse a *Revista de El Colegio de San Luis, Vetás*, Parque de Macul 155, Frac. Colinas del Parque, 78299 San Luis Potosí, S. L. P., México. Tel.: (444) 8 11 01 01. Correo electrónico: vetas@colsan.edu.mx. La opinión expresada en los artículos firmados es responsabilidad del autor. ISSN: 1665-899X



P R E S E N T A C I Ó N

AYUZABET DE LA ROSA ALBURQUERQUE ■ 5

B O N A N Z A S

MARCELA RENDÓN COBIÁN ■ 13

El análisis institucional en el estudio de las organizaciones

ANTONIO BARBA ÁLVAREZ ■ 33

El nuevo institucionalismo económico. Una aproximación organizacional

JAVIER JASSO VILLAZUL ■ 51

Tecnología y organizaciones: consideraciones acerca de una propuesta teórica de la innovación

ANABELA LÓPEZ BRABILLA, MIGUEL ÁNGEL PÉREZ TORRES Y AYUZABET DE LA ROSA ALBURQUERQUE ■ 71

La acreditación mediante el Sistema Nacional de Investigadores como mecanismo de regulación de la investigación. Algunas reflexiones organizacionales a partir de un estudio de caso

ROGELIO MENDOZA MOLINA
Y ROSA ISELA GARCÍA HERRERA ■ 109

Identidades y organización. Maestros y sindicatos en Tlaxcala. Aproximaciones y escauceos con un problema elusivo

ÓSCAR LOZANO CARRILLO ■ 121

La pequeña empresa desde la perspectiva de la modernidad y la posmodernidad. Un punto de vista organizacional basado en un estudio de caso

ALFREDO MACÍAS VÁZQUEZ ■ 141

Criterios metodológicos para el análisis de sistemas agroalimentarios localizados. Una aproximación a la realidad mexicana

ENRIQUETA SERRANO CABALLERO ■ 163

Participación de la sociedad civil en los procesos de integración regional. El caso de Centroamérica

B R E C H A S

RAFAEL SÁNCHEZ DOMINGO ■ 187

La administración territorial castellana y su proyección en México en la Época Moderna

CARLOS RUBÉN RUIZ MEDRANO ■ 225

El tumulto de 1784 en Guayacocotla. Cambios y definiciones en la geografía política de una comunidad indígena en la Nueva España

P O R T A F O L I O G R Á F I C O RICARDO SIERRA ARRIAGA ■ FOTOGRAFÍA

◉ a m a l ◉ s a m

WINSTON MORALES CHAVARRO ■ 257

◉ a —————
■ poemas ■ poemas ■ poemas ■ poemas ■ poemas ■ poemas



PRESENTACION

AYUZABET DE LA TORRE ALBURQUERQUE

Vivimos en un mundo organizacional; un mundo compuesto por organizaciones que con dificultad funcionaría sin ellas. En palabras de Etzioni (1986:1), “Nacemos dentro de organizaciones, somos educados por ellas y la mayor parte de nosotros consumimos buena parte de nuestra vida trabajando para organizaciones. Empleamos gran parte de nuestro tiempo libre gastando, jugando, y rezando en organizaciones. La mayoría de nosotros morirá dentro de una organización, cuando llegue el día del entierro la organización más grande de todas —el Estado— deberá otorgar su permiso oficial”. Por ello, el estudio de las organizaciones resulta no sólo relevante, sino además apremiante.

Al menos en México, el estudio de las organizaciones es relativamente reciente, y aún más reciente lo es el estudio de éstas desde una perspectiva organizacional. Esto es, si bien hay estudios que desde la administración, la sociología, la economía, la administración pública, la historia y la ciencia política han abordado a la grande y la pequeña empresas, los sindicatos, los municipios, las agencias estatales —entre otros tipos de organizaciones—, dichos estudios mantienen la especificidad inhe-

- rente a los marcos teóricos e intereses de investigación propios de cada disciplina (Montaño, 2004); de esta manera, el estudio de las organizaciones se realiza con
- lógicas argumentativas propias de dichas disciplinas en que el interés en el estudio de las organizaciones no necesariamente se enfoca en la comprensión del fenómeno organizacional en sí mismo, sino en el estudio de dicho fenómeno en tanto instrumento que permite explicar otros fenómenos de carácter administrativo, social, económico, político, etcétera. Así, a diferencia de estas perspectivas disciplinarias, la organizacional se enfoca en la comprensión del fenómeno organizacional en sí mismo, más allá de que los resultados de investigación organizacionales apoyen o no apoyen la explicación de otro tipo de fenómenos no por necesidad organizacionales. Y es precisamente este tipo de estudios de carácter organizacional el que desde hace poco se ha desarrollado en México, sobre todo a partir de la apertura del Programa de Posgrado en Estudios Organizacionales de la UAM-I.

- Desde un punto de vista histórico, los estudios organizacionales (E.O.) tienen su antecedente en la teoría de la organización

(t.o.). Esta disciplina, que nació en la primera mitad del siglo xx, ha tenido diversos objetos de estudio, entre los que destacan el comportamiento individual y grupal en espacios organizacionales, la constitución de las reglas formales e informales organizacionales, las estructuras y ambientes organizacionales y los procesos decisorios, productivos y administrativos. Estos objetos de estudio son de alguna manera indicativos del carácter funcionalista, positivista y pragmático de la t.o. Y es a partir de dicho carácter como los e.o. se gestaron, es decir, nacieron con el objetivo de recuperar de forma crítica la t.o. Así, los e.o. han profundizado de un modo crítico en el estudio de algunas variables establecidas por la t.o. —toma de decisiones o ambiente, por ejemplo—, han agregado otras variables de estudio —posmodernismo, género, poder, cultura, cambio, calidad, aprendizaje, por ejemplo— y nuevas perspectivas desde las cuales estudiar las organizaciones —la metafórica, la simbólica, la constructivista, la neoinstitucional, la discursiva, por ejemplo—. En síntesis, los e.o. representan, en términos generales, un rompimiento paradigmático respecto de la t.o. en al menos tres niveles: ontológico, epistemológico y metodológico (Clegg, Hardy y Nord, 1996; De la Rosa, 2004).

Los e.o., a diferencia de la t.o., se caracterizan por estar conformados por una diversidad de corrientes de estudio, entre las que destacan cultura en las organizaciones, ambigüedad organizativa, nuevo institucionalismo, poder en las organizaciones, análisis estratégico, psicoanálisis en las organizaciones, ecología organizacional,

aprendizaje organizacional, análisis posmoderno de las organizaciones, organizaciones posmodernas y antropología de la organización. A su vez, cada una de estas corrientes desarrolla en su interior una variedad de líneas de estudio; por ejemplo, dentro del nuevo institucionalismo se encuentran el nuevo institucionalismo económico, el nuevo institucionalismo sociológico y el nuevo institucionalismo político. No obstante esta diversidad de corrientes, son cinco las variables de estudio que pueden considerarse básicas y representativas de los e.o.: poder, cultura, ambigüedad, institución y humanismo.

De esta manera, no es difícil intuir tanto la complejidad inherente a los e.o. como la complejidad inherente al fenómeno organizacional. En realidad, cada una de estas corrientes (o subcorrientes) aporta ciertos saberes —siempre parciales— para la comprensión de dicho fenómeno. La cantidad de saberes acumulada y, a su vez, la diversidad de organizaciones susceptibles de ser estudiadas hacen del estudio de las organizaciones una tarea compleja.

Así pues, en un contexto de apertura disciplinaria, la *Revista de El Colegio de San Luis, Vetas*, en su número 18, abre un espacio a los estudios organizacionales. En específico en la sección Bonanzas se incluye una serie de artículos representativos del estudio de las organizaciones desde una perspectiva organizacional. En conjunto y por separado los artículos hacen al menos dos aportes al incipiente desarrollo de los e.o. en México: una contribución al desarrollo teórico de los e.o. (en específico, los primeros tres artículos) y una contribución

al conocimiento de la realidad de la organizaciones en México que, no es ocioso mencionarlo, es por demás escaso (en específico, los cuatro siguientes artículos).

El artículo de Marcela Rendón Cobián, “El análisis institucional en el estudio de las organizaciones”, desarrolla un tema implícito más no explícito en los E.O.: la distinción entre el nuevo y el viejo institucionalismo. Compara la corriente institucionalista con la corriente neoinstitucionalista, así como la corriente del nuevo institucionalismo económico con el nuevo institucionalismo sociológico. Dado que el nuevo institucionalismo es una corriente seductora y por lo mismo bastante utilizada, hacer explícitas y concretas las diferencias entre dichas corrientes contribuye a aclarar diversas dudas y a sistematizar la ambigüedad conceptual de la corriente neoinstitucionalista dentro de los E.O.; asimismo permite revalorar la dimensión (vieja) institucional para la comprensión de la realidad organizacional y evitar la entrada de lleno en el análisis neoinstitucional al margen de la reflexión sobre el institucionalismo.

Dentro del mismo campo de estudio —neoinstitucional—, pero a diferencia del anterior, el artículo de Antonio Barba Álvarez, “El nuevo institucionalismo económico. Una aproximación organizacional”, se centra en el nuevo institucionalismo económico en sí mismo. En general se escribe sobre los aportes que el nuevo institucionalismo económico hace al análisis organizacional; no obstante, este artículo reflexiona sobre la influencia de los saberes organizacionales en el nuevo institucionalismo económico, para después

- demostrar cómo este último distorsiona conceptos básicos del pensamiento organizacional. Así, a partir de una perspectiva organizacional, el artículo presenta una visión crítica del nuevo institucionalismo económico, es decir, muestra las debilidades teóricas que éste tiene para atender
- la complejidad organizacional como, por ejemplo, la ausencia de las nociones de cooperación, poder y ambigüedad, la incorporación sesgada de la noción de incertidumbre, la deficiente explicación de la noción de autoridad en las organizaciones, la dificultad para hacer pronósticos específicos acerca de resultados empíricos, entre otros. En un mundo donde el nuevo institucionalismo económico tiene cada vez mayor influencia en las decisiones económicas y organizacionales, una visión crítica resulta pertinente.

- Continuando con los artículos de corte teórico, el de Javier Jasso Villazul, “Tecnología y organizaciones: consideraciones acerca de una propuesta teórica de la innovación”, es un ejemplo del potencial teórico que ofrecen los E.O. para abordar problemas en apariencia netamente micro y macro económicos. En estos tiempos de globalización y competitividad, el tema de la innovación ha cobrado gran relevancia en tanto la innovación (tecnológica) se considera la clave para la competitividad. No obstante, la clave de la innovación se encuentra, a su vez, en el aprendizaje organizacional. En este sentido, la importancia de este artículo radica en la propuesta de un tipo ideal que permite explicar la gestión del proceso de innovación tecnológica, lo cual es posible gracias a que el autor

concibe la unidad de análisis fundamental del fenómeno innovador, no como una empresa, sino como una organización en que la innovación no es meramente un proceso técnico, sino un proceso de aprendizaje organizacional dinámico, complejo e interactivo. Esto es, el cambio de concepción (de empresa a organización) permite plantear la complejidad inherente a los diversos procesos organizacionales, entre los cuales están los procesos de aprendizaje. Ello, a su vez, permite aportar explicaciones más acabadas y reales de procesos aparentemente económicos. De esta manera, el autor, al contrastar los rasgos del fenómeno de la innovación tecnológica, tanto en la teoría convencional como en la teoría moderna de la innovación, se ve obligado a reflexionar sobre la naturaleza organizacional de las empresas como una condición para la comprensión del desarrollo de innovaciones tecnológicas.

Cambiando de un enfoque netamente teórico a uno que privilegia el análisis de estudios de caso en tanto forma de acceder al conocimiento específico de las organizaciones en México, el artículo de Anabela López Brabilla, Miguel Ángel Pérez Torres y Ayuzabet de la Rosa Alburquerque, “La acreditación mediante el Sistema Nacional de Investigadores como mecanismo de regulación de la investigación. Algunas reflexiones organizacionales a partir de un estudio de caso”, muestra de forma específica cómo el ambiente organizacional afecta la vida (interna) organizacional. Utilizando como marco de análisis teórico el análisis estratégico, el artículo plantea, a través del caso de la Universidad Autónoma

- Chapingo, la consideración de la función de investigación de dicha universidad como un
- *sistema de acción concreto* en sí mismo y la acreditación de la investigación mediante el Sistema Nacional de Investigadores como el *mecanismo de regulación* de dicho sistema de acción concreto. Ello permite
- mostrar cómo la acreditación modifica y reformula diversos elementos organizacionales relacionados con la investigación: da un nuevo significado a la función de investigación, reformula las formas en que se piensa y hace la investigación, reformula los niveles de calidad de la investigación, reformula las relaciones de poder, introduce nuevos elementos culturales, crea nuevos roles e identidades, reformula las relaciones formales e informales y crea una dependencia bastante marcada de la organización respecto de su ambiente. A su vez, ello permite ponderar los efectos, positivos y negativos, de la acreditación sobre la investigación y delinear vetas de investigación futuras.

- Por su parte, pero en la misma sintonía del estudio de caso, el artículo de Rogelio Mendoza Molina y Rosa Isela García Herrera, “Identidades y organización. Maestros y sindicatos en Tlaxcala. Aproximaciones y escauceos con un problema elusivo”, nos acerca al tema de la construcción de identidades profesionales. La identidad es un tema de estudio importante dentro de la corriente de la cultura organizacional. Si bien este tema ha sido trabajado con amplitud en términos teóricos, los estudios empíricos son escasos debido a la dificultad metodológica para aprehender dicho fenómeno. De ahí la relevancia de

este artículo, que describe explícitamente la relación entre las prácticas organizacionales y los procesos de constitución de identidad, es decir, describe el papel de los procesos sociodiscursivos en tanto elementos que en gran medida constituyen la identidad profesional. Este conocimiento permite no sólo entender la realidad organizacional de un tipo específico de organización, sino también repensar los marcos teóricos tradicionales sobre cultura e identidad organizacional.

De igual manera, el artículo de Óscar Lozano Carrillo, “La pequeña empresa desde la perspectiva de la modernidad y la posmodernidad. Un punto de vista organizacional basado en un estudio de caso”, es un punto de encuentro con la realidad organizacional. Acerca del tema de la pequeña empresa, los estudios de caso resultan en realidad relevantes. En un universo de aproximadamente cuatro millones de micro, pequeñas y medianas empresas, la diversidad y heterogeneidad de dicho sector industrial significa en verdad un problema por la dificultad que ello implica para generalizar los resultados de investigación. De ahí que los estudios de caso sean importantes en sí mismos. Además, ante la escasez de estudios de caso con un enfoque organizacional, los resultados de la investigación de este artículo adquieren relevancia. El conocimiento organizacional derivado de este estudio de caso contribuye a desechar las ideas ya hechas —sin fundamento empírico— sobre el sector de la pequeña empresa que desvirtúan la noción general que se tiene de dicho sector. Asimismo, el artículo contribuye,

en términos teóricos, a la construcción de una teoría organizacional de la pequeña empresa y, en términos empíricos, a la ilustración de la realidad organizacional de la pequeña empresa en México: la pequeña empresa no es moderna ni posmoderna, su cotidianeidad se desarrolla entre estas dos formas organizativas. Cuestión que, al igual que en el artículo de Javier Jasso, es posible sustentar gracias al cambio cualitativo que implica pasar de la noción de pequeña empresa a la noción de pequeña organización.

Por su parte, el artículo de Alfredo Macías, “Criterios metodológicos para el análisis de sistemas agroalimentarios localizados. Una aproximación a la realidad mexicana”, aporta una reflexión teórica sobre la funcionalidad económica e institucional de las certificaciones de calidad en el contexto del desarrollo rural sustentable y las estrategias de organización colectiva de productores agrarios. Macías indaga en cuestiones de tipo económico —el incremento de las rentas—, social —una mejor organización colectiva— y medioambiental —la incorporación del medio ambiente como un factor de la calidad—, disparadas por los procesos de certificación de calidad. En este sentido, el artículo profundiza en el papel de los organismos reguladores de la calidad como reductores de costos de transacción para los productores y como motores de organización colectiva. Esta investigación constituye un importante aporte a la comprensión de dinámicas de activación e innovación económicas en el contexto de los pequeños productores rurales.

Cierra la sección Bonanzas de este número de *Vetas*, Enriqueta Serrano Caballero, quien, en su artículo “Participación de la sociedad civil en los procesos de integración regional. El caso de Centroamérica”, analiza el desempeño e influencia de las organizaciones de la sociedad civil en las organizaciones de integración centroamericana. Asimismo analiza los mecanismos de colaboración que se han creado dentro del Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) para la toma de decisiones en asuntos de carácter económico en el ámbito regional. Estas organizaciones de la sociedad civil han desempeñado un papel decisivo en encuentros y conferencias, que ha conducido a la firma de tratados y acuerdos, los cuales definen, especifican y norman las funciones de los actores, al tiempo que fortalecen los lazos en y entre los sectores que componen a la sociedad civil en este ámbito regional, lo cual, en el mundo globalizado, resulta en extremo significativo en los procesos de integración regional en general.

Continuando con este esquema de diversidad, el número 18 de *Vetas*, en su sección Brechas, presenta el trabajo de Rafael Sánchez, “La administración castellana y su proyección en México en la Época Moderna”, que aborda el proceso de creación de las normas y leyes llamadas Derecho Indiano por parte del Estado español con el fin de regular y organizar los territorios de la América colonial hispánica. El trabajo se basa en la clasificación de las fuentes del derecho en Indias, así como en el estudio

de las instituciones públicas surgidas de dicho instrumento jurídico. Por su parte, el trabajo de Carlos Rubén Ruiz Medrano, “El tumulto de 1784 en Guayacocotla. Cambios y definiciones en la geografía política de una comunidad indígena en la Nueva España”, analiza, a través de un estudio de caso, las relaciones y los conflictos que se suscitaban en las comunidades indígenas de la Nueva España. El trabajo profundiza en el papel de los curas párrocos como generadores de conflictos en su afán por ejercer poder e influencia sobre el orden interno de las comunidades indígenas. En este caso de estudio se analizan, además, las acciones de interpelación y las instancias legales usadas por la comunidad indígena afectada.

Por otra parte, en la sección Amalgama el poeta colombiano Winston Morales Charvarro ofrece parte de su obra que se publicó bajo el título *Memorias de Alexander de Brucco*, en cuyo prólogo Enrique Serrano escribió que la poesía de Winston Morales “quiere reflejar, pase lo que pase, una dulzura extrema, en medio de la implacable dureza de la vida. Sus poemas poseen un tono delicadamente sereno, pleno de luz, rarísimo en nuestros días, tan pródigos en el derroche de un escepticismo vulgar. Abordan con valentía la lucidez de entender lo vano y cándido del esfuerzo humano, pero no claudican ante la esperanzadora tozudez de un universo que sigue dándonos las mismas satisfacciones originarias, eternas, perfectas”. Basten, pues, estas palabras para despertar el deseo de leer toda la obra de Winston.

Algunas fotografías de Ricardo Sierra Arriaga, igualmente, incitarán al lector a

conocer más sobre la obra de este fotógrafo formado en la Facultad de Artes Plásticas de la Universidad Veracruzana, que cuenta ya con varias exposiciones colectivas e individuales, en las que, como se apreciará en el Portafolio Gráfico de este número, se han hecho evidentes la experimentación y la búsqueda de la expresión; no es un artista de fórmula cómoda que ya no se abandona cuando se obtiene un resultado satisfactorio, lo cual explica la variedad y variación que el lector notará en esta selección de la obra de Sierra Arriaga.

CLEGG, Stewart R., Cynthia Hardy y Walter R. Nord (1996), *Handbook of organization studies*, Londres, Sage.

- DE LA ROSA ALBURQUERQUE, Ayuzabet (2004), “Hacia la emergencia de un nuevo objeto de estudio: la micro, pequeña y mediana organización”, revista *Iztapalapa*, año 25, núm. 56, enero-junio, pp. 129-174.
- ETZIONI, Amitai (1986), *Organizaciones modernas*, México, UTEHA (1964).
- MONTAÑO, Hirose Luis (2004), “El estudio de las organizaciones en México, una perspectiva social”, en Hirose Luis Montaña (coord.), *Los estudios organizacionales en México: cambio, poder, conocimiento e identidad*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Universidad de Occidente y Miguel Ángel Porrúa, pp. 9-39.



B O N A N Z A S

Este artículo tiene como objetivo central el estudio comparativo de la corriente del institucionalismo. Se efectúa una comparación entre el nuevo y el viejo institucionalismos sociológicos y entre el nuevo institucionalismo sociológico y el económico. Se concluye que las diferencias entre los primeros dos no resultan tan contundentes como cuando se le compara con el económico. En este sentido, se propone una revisión a fondo del viejo institucionalismo para recuperar varias de sus propuestas que continúan vigentes para el estudio de las organizaciones.

This paper has as the main purpose a comparative study of Institutionalism. It proposes a comparative analysis between Old and New Sociological Institutionalisms and also between New Sociological and Economical Institutionalisms. It concludes that differences between the first two approaches are not so relevant as when Sociological and Economical are compared. In this sense, the paper proposes a new deep analysis of Old Institutionalism in order to recover some of their arguments which are still valuable to the study of organizations.

El análisis institucional en el estudio de las organizaciones

El estudio de las organizaciones ha sido abordado desde diversas perspectivas teórico-metodológicas. En un primer nivel de análisis podemos distinguir entre el paradigma positivista y el constructivista (Burrell y Morgan, 1979; Reed, 1993).¹ El primero se basa en la premisa de la extensión de la ciencia natural a la social, lo que, en conjetura, otorga un alto grado de objetividad al análisis, asumiendo además que el individuo posee una amplia racionalidad,² lo que permite diseñar organizaciones funcionalmente adecuadas que posibilitan el logro eficiente de sus objetivos.

El constructivismo, por su parte, se basa en la idea de que la realidad social se construye a partir de la interacción cotidiana entre los individuos, y ésta es desde su origen heredada de las generaciones previas y reconstruida sin intermisión. En este caso, el estudio de la subjetividad desempeña un papel central haciendo surgir diversos temas actuales que resultan fundamentales para el estudio de las organizaciones, como el de vida simbólica, el lenguaje y la cultura. Desde esta perspectiva teórico-metodológica es esencial el estudio del sentido que los miembros otorgan a su acción en la organización. Lo relevante no reside en la objetividad de la acción,

* Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Correo electrónico: lmh52@prodigy.net.mx

¹ Al respecto, es importante señalar que Burrell y Morgan proponen cuatro paradigmas a partir de la elaboración de una matriz constituida por dos ejes, el de la regulación-cambio y el de la objetividad-subjetividad. Dados los objetivos perseguidos en este trabajo, nos limitamos al segundo de ellos.

² Dicha racionalidad, aunque limitada, como lo expresa Simon, sigue constituyendo el motor principal de la acción organizacional.

sino en su interpretación y, en esta dirección, la eficacia y la eficiencia no representan meros mecanismos funcionales para la supervivencia organizacional, diseñados desde una visión exclusivamente lógica, sino que incorporan también elementos subjetivos —creencias y valores, por ejemplo— que buscan incrementar la legitimidad de sus estructuras formales (Meyer y Rowen, 1999).

Por otro lado, en un segundo nivel, encontramos las corrientes del análisis organizacional que pueden ser incorporadas a la teoría de la organización o a los estudios organizacionales (Rendón y Montaña, 2004). La primera inició a finales del siglo XIX con la administración científica, y concluyó con las nuevas relaciones humanas, en la década de los setenta; su enfoque es netamente positivista y busca reforzar la racionalidad del comportamiento organizacional; sus principales autores son estadounidenses. Los estudios organizacionales, por su parte, son de origen europeo, y enfatizan la dimensión simbólica y el poder, entre otros. Si bien ambos esfuerzos teóricos requieren un elevado grado de multidisciplinariedad, la configuración de la teoría de la organización es de orden positivista, incorporando principalmente la economía neoclásica, la ingeniería, la administración, la psicología conductista, la antropología funcionalista y la sociología estructural funcionalista. Los estudios organizacionales presentan una conformación distinta, también multidisciplinaria, en que concurren, entre otros, la sociología del trabajo, el psicoanálisis, la lingüística, la antropología simbólica y la filosofía. Esta distinción de las conformaciones disciplinarias no es categórica, ya que la teoría de la organización ha incorporado desde hace poco tiempo algunos aspectos de los estudios organizacionales, y viceversa.³

La corriente denominada nuevo institucionalismo sociológico (NIS) —u organizacional (Vergara, 1997)— apareció a mediados de la década de los setenta, con los trabajos pioneros de Meyer y Rowan (1999) y Zucker (1999). A partir de entonces, diversos trabajos se han sucedido hasta conformar una corriente reconocida de análisis que enfatiza la dimensión institucional como marco de referencia que orienta el comportamiento de los individuos en las organizaciones. La institución, elemento central de esta corriente, se ha conceptualizado de múltiples maneras; sin embargo, podemos detectar aspectos comunes como la insistencia en el acto colectivo, la búsqueda de la legitimidad, la crítica a la racionalidad económica y la importancia del sentido de la acción, en síntesis, la institución como mecanismo de regulación social.

³ Sobre esta discusión, véanse los trabajos de Reed.

Por otro lado, es preciso recordar el trabajo pionero de Berger y Luckmann (1997) en el terreno de la institucionalización.⁴ Inspirados en el trabajo previo de Alfred Schultz (1995), que a la vez toma aspectos centrales de la corriente weberiana para analizar la vida cotidiana, estos autores señalan que “la realidad se construye socialmente y que la sociología del conocimiento debe analizar los procesos por los cuales esto se produce” (1997:13). Para ellos, la institucionalización representa la última etapa de un proceso de construcción social, que se ve cristalizada al momento de transmitirla a una nueva generación, la cual no reconoce su participación en dicha elaboración en tanto actor social genérico. La institución define pautas de comportamiento esperado y, por lo tanto, controla el de los individuos. El conjunto de instituciones, dicen los autores, conforma la sociedad.

Así, el constructivismo implica reconocer la intersubjetividad como mecanismo esencial para la construcción de la realidad social. Entonces, la pregunta que se puede formular es: ¿hasta qué punto el NIS toma en realidad dicho planteamiento o permanece todavía anclado en el paradigma positivista, o hasta dónde se trata de una especie de combinación de ambos? El esclarecimiento de esta cuestión nos permitirá elaborar marcos teórico-metodológicos más pertinentes que nos lleven a realizar investigación organizacional que sortee de manera adecuada los vestigios de la funcionalidad positivista.

La institución asume una amplia variedad de formas. Varios autores toman este planteamiento como un aspecto esencial para comprender tanto la vida social como la organizacional (Berger y Luckmann, 1997; Castoriadis, 1975; Enriquez, 1992; Friedland y Alford, 1999; Montaña, 2004 y 2005; y Touraine, 1995). Algunos ejemplos de institución citados son la familia, el Estado, el mercado, la democracia, el Ejército, la empresa y la Iglesia. DiMaggio y Powell inauguran un amplio debate al proponer la tesis del isomorfismo institucional, la cual estipula que “la burocratización y otras formas de cambio organizacional ocurren como resultado de procesos que hacen a las organizaciones más similares, aunque no necesariamente más eficientes” (1999:104-105). Pero si el isomorfismo se realizara como lo plantean estos autores, la diversidad institucional se reduciría en extremo, con lo cual se limitarían las modalidades de resolución de problemas que los individuos enfrentan en el ámbito

⁴ Debemos recordar también el trabajo de Castoriadis (1975) acerca de la institucionalización de diversos espacios sociales.

social (Montaño, 2004). Por otro lado, si los autores se refieren al conjunto de organizaciones que pertenecen a un mismo campo institucional, sería prudente plantear al menos tres cuestionamientos. Primero, si el proceso de homogeneización es en todo rigor estructural, propiciaría un descuido en el análisis de las particularidades de las organizaciones que conforman el campo, lo que marginaría la importancia de los juegos político-estratégicos de los actores (Friedberg, 1997); segundo, ello significaría un sobredimensionamiento del entorno al desempeñar los mitos racionalizados un papel en exceso homogéneo en todas las organizaciones que conforman dicho campo institucional, o simplemente, por el contrario, desconocer dicho papel; y al final, si el modelo burocrático fuera el asumido con más frecuencia, ello supondría la reducción de las llamadas nuevas formas de organización a una sola (Heydebrand, 1989; Bernoux, 2004). En cualquier caso, asistiríamos a una reducción drástica del grado de complejidad de las organizaciones reconocido hasta el momento.

A partir de los planteamientos anteriores, este trabajo realiza, en una primera parte, un análisis comparativo entre la primera conceptualización del institucionalismo y la más reciente, destacando algunos de sus planteamientos centrales. En una segunda parte se efectúa una comparación entre la versión sociológica actual y la económica, ya que esta última ha adquirido una alta relevancia en la práctica común de las organizaciones. Después se aborda el tema de la institucionalización como proceso, y se concluye con una reflexión acerca de las posibilidades del análisis institucional en el estudio de las organizaciones.

■ El nuevo y el viejo institucionalismo. Una comparación analítica

El nuevo institucionalismo es una propuesta teórica que busca diferenciarse del denominado viejo institucionalismo. El institucionalismo sociológico⁵ tiene sus fundamentos, de acuerdo con Scott (1995), en varios sociólogos europeos y estadounidenses; nosotros mencionamos a tres de ellos por su concepción social amplia y por las repercusiones posteriores que han tenido en el estudio de las organizaciones: Emile Durkheim (1991), Max Weber y Talcott Parsons. Si bien es por extenso

⁵ Scott (1995) reconoce también otros esfuerzos disciplinarios previos al nuevo institucionalismo. Ellos están conformados por las perspectivas económica y política.

conocida la influencia de Weber y Parsons en el estudio de las organizaciones, es importante señalar, por otra parte, que la obra de Durkheim, infortunadamente, no ha sido considerada de la misma manera. En general, se le reconocen sus aportaciones acerca de la división social del trabajo, pero poco se ha tomado su concepción de institucionalización del hecho social.

El NIS es una de las corrientes actuales más reconocidas en la teoría de la organización; representa a la vez un intento de actualizar algunos de sus anteriores planteamientos centrales y proporcionar una visión de conjunto que relacione los aspectos organizacionales con los sociales. Por otro lado, resulta también pertinente hacer un análisis comparativo, en el siguiente apartado, entre el NIS y el nuevo institucionalismo económico (NIE), ya que algunos autores encuentran ciertas similitudes entre ambos —similitudes que cuestionaremos—, y por otro lado, por constituir esta segunda una corriente muy conocida en el diseño actual de sistemas de gestión.

La distinción entre el NIS y el viejo institucionalismo sociológico (VIS)⁶ no es tan contundente como parece a simple vista. En ello concuerdan diversos autores, como Scott (1995:24), para quien “de cierta manera, ellos (los neo-institucionalistas) no representan un rompimiento claro con el pasado; sin embargo, existen nuevos énfasis y enfoques”. Por otro lado, Peters (2003:14) argumenta lo mismo, aunque establece que el nuevo institucionalismo “utiliza mucho de los supuestos del antiguo pensamiento institucionalista, pero lo enriquece con las herramientas de investigación”. DiMaggio y Powell (1999:47) adoptan una posición similar, es decir, reconocen algunos elementos tanto de continuidad como de ruptura. Así, señalan que “dado el molde racional y materialista de la mayoría de los enfoques alternativos a las organizaciones, estas similitudes muestran una gran continuidad entre el viejo y el nuevo institucionalismo”. Sin embargo, estos autores subrayan diferencias entre ambos.

Precisamente a partir de esta diferenciación hemos elaborado el cuadro 1, en que se asientan dichas disimilitudes. Está basado en la propuesta de DiMaggio y Powell, en la cual hemos identificado algunas dimensiones que nos permiten categorizar las principales diferencias entre el VIS y el NIS. En cada dimensión hemos agrupado algunas ideas principales que permiten la comparación.

⁶ Ambas expresiones, nuevo y viejo institucionalismo, pueden calificarse, además de sociológicas, de organizacionales por su clara tendencia al análisis social de las organizaciones.

CUADRO 1 COMPARACIÓN ENTRE EL VIEJO Y EL NUEVO INSTITUCIONALISMO SOCIOLOGICOS

<i>Dimensión</i>	<i>Ideas principales</i>	<i>Viejo institucionalismo sociológico (VIS)</i>	<i>Nuevo institucionalismo sociológico (NIS)</i>
Política	Sistema de control Explicación del comportamiento organizacional Importancia del conflicto Incorporación de los miembros	Poder Grupos de presión Central Cooptación	Disciplina Búsqueda de legitimidad Periférico Aceptación de la regla
Comportamiento	Énfasis estructural Fuentes de comportamiento Interacción	Estructura informal Valores, normas y actitudes que generan compromisos Socialización	Naturaleza simbólica de la estructura formal Reglas, rutinas, guiones, esquemas generales, hábitos Roles asignados
Racionalidad	Crítica a la racionalidad Fines	Consecuencias imprevistas Desplazados	Actividad no reflexiva Ambiguos
Espacio y tiempo	Ambiente Lugar de la institucionalización Horizonte de estabilidad	Local La organización Bajo, búsqueda del cambio	Sectorial o social La sociedad Alto, persistencia del estado actual
Teórica	Autores representativos	Merton, Selznick, Blau, Gouldner	March y Olsen, Powell y Dimaggio, Zucker, Scott, Meyer y Rowan

Fuente: Elaborado con base en DiMaggio y Powell (1999).

En cuanto a la dimensión política, el VIS enfatiza una visión basada en relaciones de poder, debido a la intervención activa de diversos grupos de presión tanto en el interior como en el exterior de la organización, lo que otorga al conflicto un papel central. La organización se presenta, entonces, como una arena política por la diversidad de intereses de sus miembros, por lo que el mecanismo de la cooptación es una de sus principales modalidades de solución de problemas (Selznick, 1949). Por su lado, el NIS, en su retorno weberiano, privilegia la disciplina sobre la confrontación

más abierta, ya que uno de sus objetivos centrales es la búsqueda de la legitimidad en diversos niveles, por lo que el conflicto pasa a un lugar periférico al existir una mayor aceptación de la regla y de la rutina organizacional (March y Olsen, 1997). Esta dimensión resalta el tema del poder, el cual ha conocido una transformación en su ejercicio. Así, el *vis* observó conflictos abiertos y sistemas de poder más visibles. Ello no quiere decir que el poder en la organización haya disminuido, sino que, siguiendo las tesis de Foucault (1976), se ha transformado al hacerse menos personal y evidente, a la vez que más eficaz. Por otro lado, recordemos los planteamientos de Weber (1970), quien asumía que la dominación, en tanto forma legítima —y menos violenta— de poder, recae en la posibilidad de la obediencia. A su vez, Lukes (1985) plantea que el poder puede ejercerse incluso, en una visión tridimensional,⁷ con la cooperación de los dominados al no permitirse que el conflicto sea reconocido como tal. Por lo tanto, el *nis* subestima el tema del conflicto y del poder al no considerar sino sus manifestaciones más visibles.

En la dimensión del comportamiento, el *vis* se distingue por considerar a la organización básicamente como una red informal en la que los valores, las normas y las actitudes tienen mayor peso que las estructuras formales. Estos procesos de socialización imprimen mayor sentido a la acción de los individuos, con lo que se provocan mayores niveles de compromiso colectivo hacia la organización. El *nis* se distingue por enfatizar el contenido simbólico de la estructura formal al no ser ésta el producto exclusivo de la funcionalidad, ya que incorpora, en su búsqueda de legitimidad, creencias expresadas por diversos grupos sociales (Meyer y Rowan, 1999). El sistema organizacional resulta más despersonalizado al basar sus interacciones en reglas, hábitos y roles. Esta dimensión cuestiona la importancia relativa de la estructura formal en tanto proyecto lógico al servicio de los fines de la organización. Ambos rechazan la funcionalidad técnica de dicha estructura. La vida simbólica reside, de acuerdo con el *vis*, en la estructura informal, es decir, en la interacción personal entre los individuos, mientras que para el *nis* ésta se ubica en el terreno de la formalidad, la cual es transmitida a los sujetos por medio de reglas, rutinas y roles. Sin embargo, Heydebrand (1989) señala que la informalidad ha vuelto a adquirir una gran rele-

⁷ Este autor distingue tres modalidades del poder. En la primera, unidimensional, existe un conflicto abierto entre las partes; en la segunda, bidimensional, el conflicto aparece en forma latente, mientras que en la tercera, tridimensional, se evita el acceso al reconocimiento del conflicto.

vancia en las nuevas formas de organización al considerar que el involucramiento en diversas tareas implica una interacción personal más cercana, como sucede, por ejemplo, en los círculos de calidad o en otros equipos de trabajo, además del fuerte cuestionamiento a los modelos jerárquicos, lo que incluso ha llevado a la búsqueda del liderazgo en deterioro de la supervisión directa.

El exceso de racionalidad, por su parte, es cuestionado en ambos casos. El *vis* se centra en el señalamiento del desplazamiento de fines por medios y las consecuencias imprevistas de la burocracia (Merton, 1984), mientras que el *nis* resalta la idea de que la rutina limita la capacidad de reflexión en el desarrollo de las actividades cotidianas y que los fines y los medios resultan ambiguos, es decir, anárquicamente organizados (March y Olsen, 1997). Ambas versiones del institucionalismo, si bien ponen en tela de juicio con severidad la racionalidad de la organización, permanecen atadas a la idea de que la racionalidad constituye el principal motor del comportamiento humano. El telón de fondo de sus críticas es, la mayoría de las veces, la visión neoclásica de la economía, que considera que el individuo posee un alto grado de racionalidad económica que le permite tomar decisiones óptimas. Sin embargo, poco incorporan en su reflexión los ricos análisis acerca de la cultura en las organizaciones, en los cuales temas como, por ejemplo, la vida simbólica y el lenguaje desempeñan un papel explicativo central del comportamiento colectivo de los individuos en la organización.

El espacio y el tiempo desempeñan también un papel importante en este ejercicio de diferenciación. El *vis* se inscribe en la visión más localista de las organizaciones, es decir, más estrecha. Tal es el caso, por ejemplo, de la investigación realizada por Selznick (1949) en la *Autoridad del Valle del Tennessee*. La organización es considerada por este autor como el espacio en que se lleva a cabo el proceso de institucionalización al formalizar un conjunto de prácticas; sin embargo, se estima también la posibilidad de cambio de la organización al ser ésta precisamente la que genera dichas prácticas. El *nis*, por su parte, considera un espacio y un horizonte de tiempo más amplios. La institucionalización se realiza en un espacio mucho más extenso al ser la sociedad, el campo o el sector, el elemento generador del ámbito institucional, por lo que el ambiente de la organización resulta también más vasto. Dicha amplitud espacial genera a su vez un mayor alcance de las prácticas institucionalizadas; así, la persistencia de la rutina organizacional resulta importante porque limita las posibilidades del cambio organizacional (March y Olsen, 1997).

Como ya se mencionó, una diferencia muy significativa entre el *vis* y el *NIS* reside en el lugar desde el cual se lleva a cabo la institucionalización. El primero asigna una importancia central a la organización, la cual tiene la posibilidad de generar e institucionalizar, entre otros, ciertas prácticas y afectar, de esta manera, su ambiente más cercano. El segundo parte de la idea de que la sociedad es la que lleva a cabo la institucionalización, la cual es transmitida a la organización, la que a su vez la incorpora a su vida cotidiana en su búsqueda de legitimidad. Si bien ambos casos son posibles en la realidad, la mayor utilidad del análisis institucional reside en los planteamientos del *NIS* por los alcances de ambos tipos de institucionalización; el del *vis* permanece siempre local, mientras que el del *NIS* hace sentir su efecto en un conjunto de organizaciones mucho más amplio. Además, el surgimiento y la preservación de las instituciones sociales más importantes provienen de esta espacialidad social amplia, como ha sucedido en los casos de la Iglesia, la empresa, el Ejército, etcétera. Es preciso mencionar, no obstante, que en ciertas ocasiones ambos tipos de institucionalización pueden desempeñar un papel simultáneo que refuerza su aceptación. Debido al efecto de la institucionalización social es de esperarse que las organizaciones presenten mayor dificultad para el cambio; en ese sentido, su grado de estabilidad resulta alto, mientras que las prácticas institucionalizadas por la propia organización son más proclives a cambiar.

■ El nuevo institucionalismo económico y el sociológico. Otra comparación analítica

El nuevo institucionalismo económico (*NIE*) se ha convertido, en nuestros días, en una de las teorías más recurrentes en el terreno de la explicación teórica y en el de la aplicación práctica;⁸ en este último, su utilización se extiende a la administración pública y a la privada. Su contraste con el *NIS* es más evidente que en el caso anterior, ya que varias de sus premisas son con claridad antagónicas. De ahí que este análisis comparativo sea importante para identificar de manera adecuada las característi-

⁸ Si bien el *NIE* se basa en el análisis económico general y crecientemente en el de la empresa, sus planteamientos han sido trasladados a otros ámbitos institucionales —universidad, administración pública, etc.—, y se ha llegado a generalizar en el caso abstracto de la organización.

cas de cada una de ellas. Todos los autores coinciden en que Coase (1937) fue el pionero del NIE. Su tesis central es que el mercado no es, como se creía antes, un mecanismo tan eficiente de regulación económica, lo que ha obligado a las empresas a incorporar diversas actividades en su seno en vez de contratarlas con libertad en el mercado. El acceso a los mercados, que implica la aceptación del sistema de precios, conlleva siempre un costo, llamado de transacción, el cual con frecuencia resulta más oneroso que el de asumir las actividades en el interior de la empresa. Williamson (1991), continuando en esta línea argumentativa, estipula que existen dos condiciones bajo las cuales el mercado deja de ser una alternativa válida para las empresas; estas condiciones tienen que ver con la visión de este autor acerca de la naturaleza humana. Por una parte, toma la noción de racionalidad limitada de Simon (1982) y, por la otra, considera que el individuo es fundamentalmente egoísta y propenso a la triquiñuela con tal de obtener un beneficio personal. Así, cuando la situación resulta en extremo compleja para el decisor y cuando éste asume que el otro es egoísta y tramposo, prefiere abandonar la transacción con el mercado y controlar dichas actividades de manera jerárquica en el interior de la empresa. Existen, claro está, diversas modalidades, denominadas híbridas, que permiten realizar alguna combinación como, por ejemplo, en el sistema de franquicias. Siguiendo el esquema utilizado en la comparación anterior, hemos elaborado un cuadro comparativo entre el NIE y el NIS. Como ya hemos mencionado las características del NIS, nos abocaremos a señalar las del NIE (véase el cuadro 2).

La dimensión política de esta corriente teórica está centrada en el sistema de precios como mecanismo regulador de los comportamientos al asumir que los individuos buscan la optimización⁹ de su beneficio. En hipótesis, el individuo posee una alta racionalidad, lo que le permite a la vez calcular, en términos de costo-beneficio,¹⁰ su participación en el juego. El conflicto aparece por la escasez de recursos, e intensifica la dinámica política.

⁹ Recordemos simplemente que Simon propone la idea de solución satisfactoria en vez de óptima, dadas las limitaciones cognitivas del decisor, el costo de oportunidad y el nivel de aspiración.

¹⁰ De acuerdo con Simon (1982), el individuo estima la relación entre sus contribuciones y alicientes, y cuando la ecuación le resulta igual o favorable, en términos de sus intereses, el individuo decide participar. Este planteamiento lo extiende al conjunto de miembros que participan en la organización, como trabajadores, accionistas, proveedores y clientes, y cuando la ecuación es favorable a todos ellos, dice este autor, la organización se encuentra en equilibrio. Es una especie de juego en el que todos ganan.

CUADRO 2 COMPARACIÓN ENTRE EL NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO Y EL SOCIOLÓGICO

<i>Dimensiones</i>	<i>Ideas principales</i>	<i>Nuevo institucionalismo económico (NIE)</i>	<i>Nuevo institucionalismo sociológico (NIS)</i>
Política	Sistema de control	Sistema de precios	Disciplina
	Explicación del comportamiento organizacional	Búsqueda de beneficio económico	Búsqueda de legitimidad
	Importancia del conflicto	Central	Periférico
	Incorporación de los miembros	Evaluación costo-beneficio	Aceptación de la regla
Comportamiento	Énfasis estructural	Estructura formal	Naturaleza simbólica de la estructura formal
	Fuentes de comportamiento	Racionalidad instrumental. Egoísta y tramposo, en función de una escala de preferencias jerarquizadas y estables	Reglas, rutinas, guiones, esquemas generales, hábitos
Racionalidad	Interacción individual	Intercambio	Roles asignados
	Crítica a la racionalidad económica	El mercado es un obstáculo para la racionalidad de la empresa	Actividad no reflexiva
Espacio y tiempo	Fines	Económicos y cuantificables	Ambiguos
	Ambiente	El mercado	Sectorial o social
	Lugar de la institucionalización	La empresa	La sociedad
	Horizonte de estabilidad	Bajo. Alta propensión al cambio	Alto. Persistencia del estado actual
Teórica	Autores representativos	Coase, Williamson, North, Chandler	March y Olsen, Powell y DiMaggio, Zucker, Scott, Meyer y Rowan

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al comportamiento, se enfatiza la estructura formal de la organización, la cual regula el intercambio entre los actores, quienes poseen, de acuerdo con dichos planteamientos, un conjunto de preferencias, estructurado, jerárquico y relativa-

mente estable. Lo anterior, aunado a la presunción de la primacía de la racionalidad instrumental en el individuo, propicia que la búsqueda del logro de dichos fines jerarquizados sea intensa debido a su naturaleza egoísta. En términos de racionalidad organizacional, inscrita sobre todo en una lógica cuantitativa, uno de los principales problemas de la organización estriba en su relación con el entorno, lo que genera costos de transacción; cuando éstos son altos, la organización responde a ello mediante el desarrollo interno de dichos servicios, incorporándolos a su propia jerarquía, con lo que incrementa su capacidad de control. Ante estas supuestas imperfecciones de mercado, la organización responde con su propia racionalidad.

En lo concerniente a espacio y tiempo, podemos señalar que el ambiente en que se desarrolla la organización es principalmente el de su mercado, y que es la organización misma la que efectúa, como en el caso del *vis*, el proceso de institucionalización. En cuanto al cambio, se supone que existe una alta propensión a éste debido en parte a la dinámica misma del mercado, pero también a la incorporación de nuevas tecnologías productivas y administrativas. El cambio en la organización es más o menos fácil de lograr, de acuerdo con dichos postulados, ya que el comportamiento de los individuos es relativamente sencillo de predecir al estar asentado casi con exclusividad en una racionalidad instrumental.

Una vez revisadas estas propuestas teóricas, *vis*, *nis* y *nie*, pasaremos a inscribir en ellas el concepto, debatido, de institución, para evaluar sus alcances y limitaciones en el estudio de las organizaciones.

■ El proceso de institucionalización

En este apartado abordaremos a tres autores que se consideran relevantes en el tema de la institucionalización, Berger y Luckmann y Zucker. Destacaremos sus planteamientos centrales hasta llegar a su propuesta de institucionalización, la cual es tomada abiertamente, en el *nis*, por Zucker. La obra de Berger y Luckmann (1997) *La construcción social de la realidad* es central para comprender el desarrollo y evolución del *nis*.¹¹ Citados por la mayoría de los autores de esta corriente, Berger y Luckmann

¹¹ Evidentemente, esta obra trasciende el mero espacio teórico del *nis* y ha influido en una gran cantidad de investigadores sociales.

realizan una propuesta sugerente acerca de la institucionalización de la vida cotidiana. Para ello parten de la idea de que la realidad social es una construcción humana, la cual no está de manera alguna predeterminada por su aparato biológico: “Si bien es posible afirmar que el hombre posee una naturaleza, es más significativo decir que el hombre construye su propia naturaleza o, más sencillamente, que el hombre se produce a sí mismo” (1997:69). Ello lleva de inmediato a reconocer la naturaleza cultural de dicha construcción. En este sentido, Geertz comparte la idea de que, en un periodo largo, “el hombre se creó a sí mismo” (1973:48). El autor hace una crítica atinada a la visión estratigráfica que postula que el nivel básico de la naturaleza del hombre es biológico, al cual se superponen otros niveles —psicológicos, sociales y culturales—. Al igual que Berger y Luckmann, Geertz propone que es más allá de la explicación genética donde encontraremos la verdadera naturaleza humana; ésta se encuentra en la construcción particular de la cultura: “somos animales incompletos o inconclusos que nos completamos o terminamos por obra de la cultura” (1973:49).

Berger y Luckmann opinan que la institucionalización es un proceso social que inicia con la adquisición de hábitos. Éstos son importantes porque crean pautas de comportamiento que implican una economía de esfuerzo, que libera energía para la realización de otras actividades.¹² Ello posibilita la construcción de tipificaciones, es decir, esquemas que permiten “aprehender y tratar” diversas situaciones: “De ese modo puedo aprehender al otro como ‘hombre’, como ‘europeo’, como ‘cliente’, como ‘tipo jovial’, etc. Todas estas tipificaciones afectan continuamente mi interacción con él” (1997:49). Estas tipificaciones son recíprocas en la relación personal cara a cara, en la que se da una aprehensión mutua, y las cuales tienden a generalizarse a través del anonimato. “La realidad social de la vida cotidiana es así aprehendida a través de un *continuum* de tipificaciones que se vuelven progresivamente anónimas” (1997:51). Por otro lado, algunas de estas tipificaciones se convierten en roles, expresión acabada de la institucionalización: “Todo comportamiento institucionalizado involucra roles” (1997:98). Armados de estos conceptos, podemos arribar a su conceptualización del proceso de institucionalización: “La institucionalización aparece cada vez que se da una tipificación recíproca de acciones habitualizadas por tipos de actores” (1997:76).

¹² Esta idea es central en el trabajo de March y Olsen (1997).

Los autores destacan el carácter histórico y controlador de la institucionalización. Ésta se realiza cuando el conocimiento de la realidad social es transmitido a otra generación, cuando le es impuesta como dada, es decir, como objetiva: “Un mundo institucional, pues, se experimenta como realidad objetiva, tiene una historia que antecede al nacimiento del individuo y no es accesible a su memoria biográfica” (1997:82). Por otro lado, la institucionalización regula el comportamiento humano, le otorga dirección y sentido: “Toda transmisión de significados institucionales entraña, evidentemente, procedimientos de control y legitimación” (1997:95). En este sentido, Geertz se vuelve a encontrar con estos autores al señalar la función controladora de la cultura, que define como “una serie de dispositivos simbólicos para controlar la conducta” (1973:52).

Zucker (1999) es uno de los autores que más cerca se encuentra de los planteamientos originales de Berger y Luckmann; en su intento de estudiar los procesos de transmisión cultural, define la institucionalización de la siguiente manera:

Es el proceso por medio del cual los actores individuales transmiten lo que socialmente se define como real y, al mismo tiempo, en cualquier punto del proceso el significado de un acto se puede definir, más o menos, como una parte dada por hecho de esta realidad social. Los actos institucionalizados, entonces, se deben percibir a la vez como objetivos y como exteriores. Los actos son objetivos cuando otros actores pueden repetirlos potencialmente sin cambiar el entendimiento común del acto; mientras que los actos son exteriores cuando el entendimiento subjetivo de los actos se reconstruye como entendimiento intersubjetivo, de manera que los actos se consideran parte del mundo externo (Zucker, 1999:129).

Tolbert y Zucker (1996) reconocen, basándose en Berger y Luckmann, tres etapas en el proceso de institucionalización: la habituación, la objetivación y la sedimentación, y contextúan dicho proceso en el ámbito organizacional. La habituación corresponde a los diversos arreglos estructurales de que se dota la organización para resolver problemas específicos, los cuales se formalizan a través de políticas y procedimientos diversos. Esta etapa es reconocida por las autoras como preinstitucional, lo que se traduce en que las innovaciones organizacionales se encuentran en extremo expuestas a los embates de los actores que no concuerdan con éstas; dichas propuestas no han

alcanzado todavía un nivel adecuado de conceptualización teórica, y los resultados son monitoreados con frecuencia por otras organizaciones; existen pocas modalidades de adaptación y se privilegia, por lo tanto, la imitación.

La objetivación, por otra parte, representa una etapa intermedia, de semiinstitucionalización; los resultados provenientes de las nuevas propuestas son considerados por diversos actores, aunque se siguen presentando movimientos de resistencia.

Por último, la sedimentación es la etapa final de la institucionalización; los cuestionamientos son menos frecuentes y las organizaciones consideran que la estructura, los procesos y las políticas adoptados son imprescindibles para el buen funcionamiento de las organizaciones.

Mediante este proceso de institucionalización pueden explicarse diversas modalidades organizacionales surgidas alrededor de aspectos varios como la calidad, la reingeniería y la cultura corporativa. La propuesta de Tolbert y Zucker distingue, de esta manera, diversos grados y duración de la institucionalización, reconoce la participación activa de distintos actores en dicha construcción y diversos métodos de adopción por un conjunto de organizaciones. Ello se sintetiza en el cuadro 3.

CUADRO 3 ETAPAS DEL PROCESO DE INSTITUCIONALIZACIÓN Y DIMENSIONES COMPARATIVAS

<i>Dimensiones</i>	<i>Etapa preinstitucional</i>	<i>Etapa semiinstitucional</i>	<i>Etapa institucional</i>
<i>Etapas</i>	<i>Habitación</i>	<i>Objetivación</i>	<i>Sedimentación</i>
Características de los receptores	Homogéneo	Heterogéneo	Heterogéneo
Ímpetu de la difusión	Imitación	Imitación / normativo	Normativo
Teorizar	Ninguna	Alta	Baja
Variación en la implementación	Alta	Moderada	Baja
Tasa de fracaso de la estructura	Alta	Moderada	<i>Baja</i>

Fuente: Tolbert y Zucker (1996:185).

Una vez que se ha llegado a la institucionalización, el conocimiento cobra existencia como un hecho real y pasa entonces a formar parte de la realidad socioorganizacional, haciendo que su transmisión se extienda con más facilidad y se incorpore, otorgando un nuevo sentido al conjunto de prácticas cotidianas, con lo que se incrementan las dificultades de un cambio posterior.

■ Reflexión final

De lo expuesto en este trabajo se desprenden varias preguntas fundamentales para evaluar la capacidad de la propuesta institucional en la investigación organizacional: ¿es acaso el NIS, como en general se piensa, una versión más acabada y útil que el VIS para el estudio de las organizaciones?, ¿cuál es el papel del NIE?, ¿qué implicaciones teórico-metodológicas tiene el NIS?

Las respuestas tienen que ser matizadas. En algunos casos es evidente que una de las orientaciones teóricas podría resultar más pertinente que la otra; en otros, ambas visiones podrían resultar complementarias, o incluso, en otros más, ambas resultarían aún insuficientes en el terreno explicativo. No se trata en realidad de elegir una u otra visión del institucionalismo sociológico, ya que ambas realizan aportaciones teóricas relevantes. Los adjetivos viejo o nuevo dados a estos dos institucionalismos resultan engañosos y reflejan más bien la época en que fueron construidos, pero no su potencial explicativo actual. Es cierto que la ciencia social ha realizado avances significativos con el paso del tiempo, lo que llevaría a pensar casi automáticamente que el NIS debería ser, por lo tanto, una propuesta más acabada. Sin embargo, el VIS puede ser actualizado en ciertas líneas que privilegia en su análisis como, por ejemplo, el poder, el cual ocupa un lugar central en su desarrollo. En este sentido, el NIS adopta una posición en la que las relaciones de poder ocupan un lugar poco preponderante al considerar que la disciplina ha invadido la casi totalidad de los espacios organizacionales, dejando poco lugar a su estudio. Por otro lado, el NIE resulta francamente limitado para el análisis organizacional al sobredimensionar los aspectos económicos, la racionalidad instrumental y la jerarquización de preferencias, creando un espacio de certidumbre y previsión pocas veces observado en la realidad social, en menoscabo de la ambigüedad, la importancia de la vida afectiva y simbólica en las organizaciones. Las tres propuestas, VIS, NIS y NIE, resultan a su vez insuficientes, al sobredimensionar la racionalidad, en sus diversas vertientes, relegando a un segundo plano la dimensión cultural. Si bien autoras como Zuker integran este ámbito en su análisis al valerse de la teoría desarrollada por Berger y Luckmann, su concepto de cultura es muy limitado al enfatizar casi con exclusividad la transmisión intergeneracional.

Por otro lado, en los planteamientos teórico-metodológicos, es preciso recordar la gran dificultad de lograr todavía un consenso acerca del significado dado a la ins-

titudin y la amplia variedad de estrategias y recursos metodológicos empleados. En efecto, uno de los problemas más graves del NIS es la alta diversidad de posibilidades de interpretación de dicho concepto y la dificultad que implica, por lo tanto, comparar los resultados obtenidos por distintos investigadores. En ocasiones la institución es entendida como una representación social que media entre los espacios social y organizacional, mientras que en otras es asimilada simplemente a la organización y, en otras, a espacios más acotados como pueden ser las políticas y los procedimientos. Al final, a pesar de nuestro gran respeto a la diversidad metodológica, pensamos que la línea etnometodológica ha sido muy poco explorada en los estudios inspirados en el NIS; en efecto, las investigaciones de orientación cuantitativa siguen prevaleciendo en deterioro de las de tipo cualitativo, lo que restringe de manera importante la comprensión del sentido que los actores otorgan a la acción.

De cualquier manera, consideramos, a pesar de los lineamientos críticos que hemos señalado en esta última sección, que el institucionalismo sociológico representa un desarrollo teórico digno de tomarse en cuenta, siempre y cuando se tenga plena conciencia de sus limitaciones y se tome como una base para el análisis organizacional, y no como un producto terminado.

■ Bibliografía

- BERGER, Peter L., y Thomas Luckmann (1997), *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu.
- BERNOUX, Philippe (2004), *Sociologie du changement dans les entreprises et les organisations*, París, Seuil.
- BURRELL, Gibson, y Gareth Morgan (1979), *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*, New Hampshire, Heinemann.
- CASTORIADIS, Cornelius (1975), *L'institution imaginaire de la société*, París, Seuil.
- CHANDLER, Alfred D. Jr. (1990), *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Boston, Harvard University Press.
- COASE, Ronald H. (1937), "The nature of the firm", *Económica*, núm. 4, pp. 386-405.
- DI MAGGIO, Paul J., y Walter W. Powell (1999), "Retorno a la jaula de hierro: el isomorfismo institucional y la racionalidad colectiva en los campos organizacionales", en Walter W. Powell y Paul J. DiMaggio (comps.), *El nuevo institucionalismo en el*

- análisis organizacional*, México, Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública y Universidad Autónoma del Estado de México, pp. 103-125.
- DURKHEIM, Emile (1991), *Las formas elementales de la vida religiosa*, México, Colofón.
- ENRIQUEZ, Eugène (1992), *L'organisation en analyse*, París, Presses Universitaires de France.
- FRIEDBERG, Erhard (1997), *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*, París, Seuil.
- FRIEDLAND, Roger, y Robert R. Alford (1999), "Introduciendo de nuevo a la sociedad: símbolos, prácticas y contradicciones institucionales", en Walter W. Powell y Paul J. DiMaggio (comps.), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, México, Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública y Universidad Autónoma del Estado de México, pp. 294-329.
- FOUCAULT, Michel (1976), *Vigilar y castigar. Nacimiento de la prisión*, México, Siglo XXI.
- GEERTZ, Clifford (1973), *The Interpretation of Cultures*, Nueva York, Basic Books.
- HEYDEBRAND, Wolf V. (1989), "New Organizational Forms", *Work and Occupations*, vol. 16, núm. 3, pp. 323-357.
- LUKES, Steven (1985), *El poder. Una visión radical*, México, Siglo XXI.
- MARCH, James, y Johan P. Olsen (1997), *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política*, México, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, Universidad Autónoma de Sinaloa y Fondo de Cultura Económica.
- MERTON, Robert K. (1984), *Teoría y estructura sociales*, México, Fondo de Cultura Económica.
- MEYER, John W., y Brian Rowan (1999), "Organizaciones institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia", en Walter W. Powell y Paul J. DiMaggio (comps.), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, México, Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública y Universidad Autónoma del Estado de México, pp. 79-103.
- MONTAÑO HIROSE, Luis (2004), "Presentación. La dimensión institucional en el análisis organizacional", *Iztapalapa*, núm. 56, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, pp. 7-16.
- , "Organización y sociedad. Un acercamiento a la administración pública mexicana", *Gestión y Política Pública*, vol. XIV, núm. 3, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, pp. 465-495.
- NORTH, Douglass C. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

- PARSONS, Talcott (1956), "Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organizations" I y II, *Administrative Science Quarterly*, vol. 1, núms. 1 y 2.
- PETERS, Guy B. (2000), *El nuevo institucionalismo. Teoría institucional en ciencia política*, Barcelona, Gedisa.
- REED, Michael I. (1993), "Organizations and Modernity: Continuity and Discontinuity in Organization Theory", en John Hassard y Martin Parker (eds.), *Postmodernism and Organizations*, Londres, Sage, pp. 163-182.
- RENDÓN COBIÁN, Marcela, y Luis Montañó Hirose (2004), "Las aproximaciones organizacionales. Caracterización, objeto y problemática", *Contaduría y Administración*, núm. 213, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 101-120.
- SCOTT, W. Richard (1995), *Institutions and Organizations*, Sage, Thousand Oaks.
- SELZNICK, Philip (1949), *TVA and the Grass Roots. A Study of Politics and Organization*, Berkeley, University of California Press.
- SHUTZ, Alfred (1975), *El problema de la realidad social*, Buenos Aires, Amorrortu.
- SIMON, Herbert (1982), *El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos decisorios en la organización administrativa*, Buenos Aires, Aguilar.
- TOLBERT, Pamela S., y Lynne G. Zucker (1996), "The Institutionalization of Institutional Theory", en Clegg, Stewart R., Cynthia Hardy y Walter R. Nord (eds.), *Handbook of Organization Studies*, Londres, Sage, pp. 175-190.
- TOURAINÉ, Alain (1995), *Producción de la sociedad*, México, Universidad Nacional Autónoma de México e Instituto Francés de América Latina.
- VERGARA, Rodolfo (1997), "El redescubrimiento de las instituciones: de la teoría organizacional a la ciencia política", en James March y Johan P. Olsen (1997), *El redescubrimiento de las instituciones. La base organizativa de la política*, México, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública, Universidad Autónoma de Sinaloa y Fondo de Cultura Económica, pp. 9-40.
- WEBER, Max (1970), *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.
- WILLIAMSON, Oliver (1991), *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, México, Fondo de Cultura Económica.
- ZUCKER, Lynne G. (1999), "El papel de la institucionalización en la persistencia cultural", en Walter G. Powell y Paul J. DiMaggio (comps.), *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, México, Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de Ciencias Políticas y Administración Pública y Universidad Autónoma del Estado de México, pp. 126-153.

El nuevo institucionalismo económico.

Una aproximación organizacional



The new economic institutionalism.

A organizational approach

B O N A N Z A S

El objetivo de este artículo es analizar, desde la perspectiva organizacional, el nuevo institucionalismo económico (NIE), que ha seducido por igual a académicos, funcionarios y empresarios, por lo que es notorio el aumento de sus seguidores y los rasgos cada vez más visibles de su aplicación en los ámbitos económico y organizacional. Pese a su acercamiento al ámbito de las organizaciones modernas y su novedosa concepción en el marco de la economía, distorsiona conceptos básicos del pensamiento organizacional que han contribuido a su construcción teórico-conceptual. Nociones como oportunismo, racionalidad limitada e individualismo que sustentan las premisas del NIE se contraponen con el pensamiento organizacional contemporáneo que tiende a recuperar los aspectos humanos y simbólicos de las organizaciones modernas, lo que hace más importante ampliar el debate en torno a esta cautivante propuesta. A partir de este problema, el objetivo es analizar los principios básicos de este enfoque y sus raíces teóricas fundamentales, tanto en el campo de lo económico como del organizacional, para aproximarnos al estudio de sus principales limitaciones. Para alcanzar tal fin, en el primer apartado se hace un breve recorrido por las raíces teóricas y conceptuales que dieron origen a este enfoque. En el segundo, una revisión de los enfoques contemporáneos más relevantes del NIE. El tercero incluye el análisis de los aspectos organizacionales más relevantes del NIE. Después se explican con brevedad los problemas principales del NIE. Por último y, a manera de conclusión, se incluyen algunas críticas al NIE.

This work analyses the New Economic Institutionalism (NEI) of organizational perspective, because its seduction power on academics, functionaries and business leaders, its influence when increases its followers and its application in the economic and organizational aspects. Nevertheless its close position with the moderns organizations field and its newness conception in the economic framework, the NEI distorts basic conceptions of the organizational boundaries, which are important part on the theoretical-conceptual constructions. Concepts like opportunism, limited rationality and individuality are roots of the NEI premises, and these are against the organizational contemporaneous aspects, which search the human and symbolic character of the modern organizations, what increase this interesting proposal around of a debate. Then, our goal is analyze the basic principles around this focus and its theoretical grounds, on the economic and organizational field, and know some of their limits. In this case, the article framework at the beginning shows a short revision about the theoretical and conceptual grounds. In the second section there is a revision on the contemporaneous focus about NEI, the third section includes an analyze on the most important organizational aspects of NEI as its principal problems too. The final section shows as a conclusion some criticism about NEI.

El nuevo institucionalismo económico. Una aproximación organizacional

¿Por qué es importante conocer el nuevo institucionalismo económico?

“Yo no diría que la economía de los costos de transacción es el instrumento más ampliamente utilizado por el Banco Mundial en la actualidad, pero es claro que en el presente sus dirigentes están actualizados y lo utilizan activamente de una manera en la que nadie habría pensado en esa posibilidad hace diez o quince años” (Williamson, 1999:122).

El nuevo institucionalismo económico (NIE) es un enfoque reciente que estudia los problemas de la organización económica y que tiene una influencia creciente en los ámbitos académico y económico. Su contraparte en los estudios organizacionales se identifica con el nuevo institucionalismo sociológico (NIS). En este artículo nos concentramos en el análisis del NIE desde la perspectiva organizacional, dada la importancia que ha adquirido este enfoque en el presente globalizado y su influencia en las decisiones económicas y organizacionales que afectan a las sociedades modernas.

En el debate actual se pueden encontrar múltiples definiciones del concepto *institución*, muestra de que todavía no hay consenso sobre su significado. Por lo tanto,

* Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Departamento de Economía. Correo electrónico: abal@xanum.uam.mx

el nuevo institucionalismo no puede ser considerado un cuerpo teórico uniforme ni con un objeto de estudio bien definido.

No obstante, en términos generales, se acepta como definición de institución el conjunto de reglas compartidas entre actores sociales que estructuran actividades e interacciones recíprocas. Así, la institución se puede considerar como un sistema de reglas. Desde esta perspectiva, el alcance de las instituciones está marcado por las reglas regulativas y las reglas constitutivas (véase el cuadro 1).

CUADRO 1 TIPOS DE REGLAS

<i>Reglas</i>	
<i>Regulativas</i>	<i>Constitutivas</i>
Reglas objetivas y externas (incentivos y sanciones).	Reglas de identidad de los actores (antecedentes a las reglas regulativas).
Reglas articuladas y reconocidas por los actores (observables).	Reglas tácitas e inarticuladas.
Se puede interpretar el aspecto formal de las instituciones.	Se puede interpretar el aspecto informal de las instituciones.

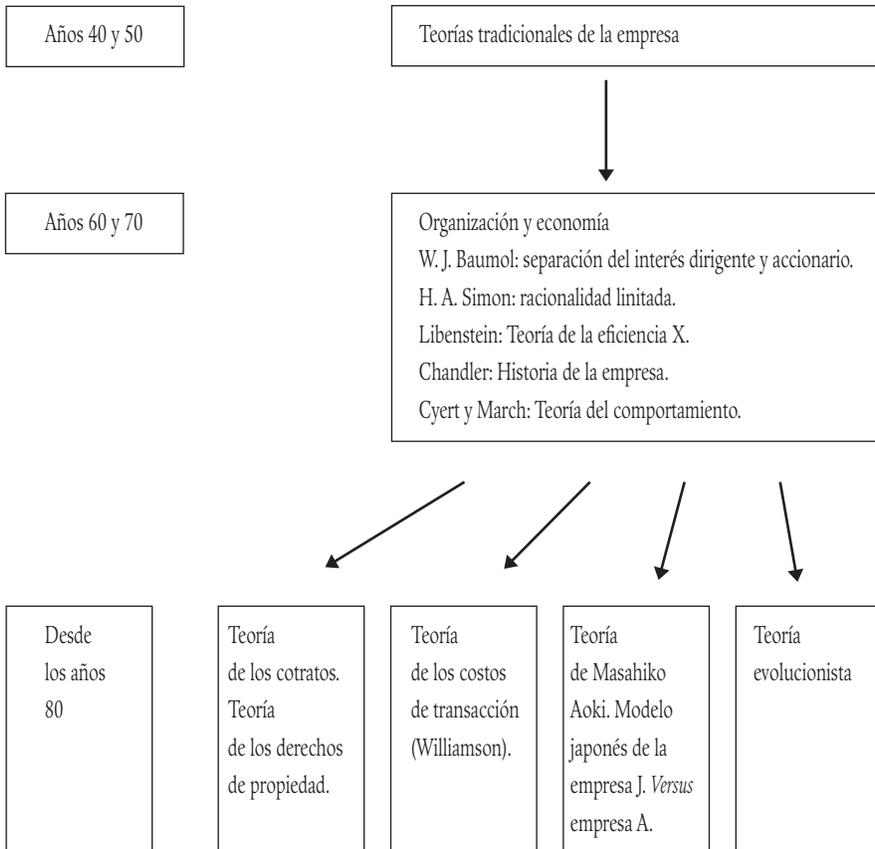
Fuente: elaboración propia.

También se considera la institución como un sistema de ideas y reglas de comportamiento que norma la organización de tareas específicas como, por ejemplo, la empresa multidivisional (Chandler, 1977).

Para el NIE, la empresa es una institución con estructura racional, de carácter normativo para la organización de la actividad económica y que busca la eficacia. Sin embargo, para el NIS, las organizaciones incorporan en sus estructuras formales mitos racionales institucionalizados.

El NIE puede ser identificado en el marco de las teorías de la economía neoclásica interesadas en el estudio de la empresa, que se han desarrollado a partir de las décadas de los cuarenta y cincuenta del siglo xx. Durante las décadas de los sesenta y setenta se desarrollaron propuestas y enfoques orientados a establecer la relación entre la organización y la economía. A partir de la década de los ochenta, el NIE se ha enriquecido con la contribución de diversos autores que han hecho propuestas novedosas inscritas en los estudios organizacionales (véase la figura 1).

FIGURA 1 EVOLUCIÓN DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS DE LA EMPRESA



Fuente: elaboración propia.

Con la finalidad de entender las premisas organizacionales incorporadas en el NIE, en el primer apartado de este trabajo haremos un breve recorrido por las raíces teóricas y conceptuales que dieron origen a este enfoque. En el segundo revisaremos los enfoques contemporáneos más relevantes del NIE. El tercer apartado incluye el análisis de los aspectos organizacionales más sobresalientes del NIE. Después, en el cuarto, se explicarán con brevedad los problemas principales del NIE. Por último, a manera de conclusión, se incluyen algunas críticas al NIE.

■ Del análisis institucional económico al nuevo institucionalismo económico

A finales del siglo XIX, en Estados Unidos surgió una corriente de pensamiento representada por Veblen, con su obra publicada en 1989, *Why is economics not a evolutionary science?*, en que cuestiona la visión utilitarista de la economía y pretende otorgarle a la economía un sentido valorativo. A los seguidores de Veblen se les considera institucionalistas porque insisten en reconocer la repercusión de la tecnología en la sociedad y la fuerza de los arreglos estructurales jurídicos y sociales al determinar las opciones humanas. Con esta corriente se inauguró el institucionalismo económico.

Más adelante, a principios del siglo XX, se establecieron dos enfoques del institucionalismo económico: a) con Veblen (1904), que estudió el papel que desempeñan las instituciones en el curso de la historia, y b) con Commons (1934), que estudió las instituciones como obstáculos e instrumentos de reforma.

El NIE, en su emergencia, se presenta como una corriente crítica, que discute los inconvenientes de la teoría neoclásica convencional al cuestionar las razones por las que en una economía que pretende ser descentralizada y tener toda la confianza en el mercado aparecen “islas de poder consciente” llamadas empresas (Robertson, 1923, discípulo de Commons). Esta inquietud cuestiona los tipos de mecanismos administrativos y organizativos presentes en todo contexto de mercado.

Para Arrow (1974), las empresas requieren coordinadores para reducir sustantivamente los canales de información que se necesitan para la toma de decisiones. Ello implica un ahorro. Sin embargo, ese coordinador está imposibilitado para almacenar y procesar toda la información que circula. De hecho, el problema nace de la imperfección con que por fuerza circula esa información (ruido). En consecuencia, se pierde eficiencia o, dicho de otra manera, aumentan en proporción los costos.

Para Boulding (1975), las organizaciones generan imágenes falsas en los responsables de las decisiones, y sostiene que las organizaciones entre más autoritarias, más motivan que el decisor se mueva en mundos imaginarios, lo que produce rendimientos decrecientes.

La corriente denominada Property Rights, a diferencia de la teoría neoclásica, no define la empresa como función de producción, sino como red de contratos entre los propietarios de los diferentes recursos, en que la dinámica de la empresa involucra ciertos costos debido a la incertidumbre prevaleciente en la acción de los

actores. Esta corriente postula el análisis de los costos de transacción, en que transacción se entiende como la transferencia de un bien o servicio entre dos unidades técnicamente independientes.

Como veremos más adelante, el NIE propone una visión distinta de la ciencia económica, que transita de la organización a la economía; de la esfera de la producción a la esfera del intercambio de los bienes económicos. Además incorpora nuevos conceptos como, por ejemplo, la racionalidad limitada y el oportunismo doloso. Al igual que la tradición neoclásica, el NIE conserva los principios del individualismo y la racionalidad, aplica modelos matemáticos y comparte los principios de equilibrio y eficiencia en el modelado de la economía.

Sin embargo, el NIE sostiene que cuando el interés se centra en las transacciones económicas no se puede ignorar a las instituciones, ya que son necesarias para evaluar el valor de los bienes de intercambio, para asegurar el cumplimiento de las obligaciones contractuales contraídas por los agentes económicos.

■ Enfoques relevantes del nuevo institucionalismo económico

Para proporcionar un panorama sintético sobre el pensamiento del NIE, se hará un breve repaso de los enfoques más relevantes de esta tendencia teórica.

Enfoque de costos de transacción

“La observación de la vida económica muestra las islas del poder consciente en un océano de cooperación inconsciente”
(Robertson, 1923).

Uno de los autores más relevantes de este enfoque es Coase (1937), quien plantea la pregunta ¿por qué existe la empresa? Desde su perspectiva, la actividad económica se organiza en empresas porque el uso del mercado, para coordinar la actividad económica, genera costos, que en cierto volumen puede resultar más económico el uso de la empresa como mecanismo de coordinación de las transacciones. Así, para Coase, empresa y mercado son modos alternativos para coordinar la actividad económica.

Williamson comparte los postulados de Coase, pero considera la transacción como la unidad de análisis básica de la empresa.

La asignación de transacciones a las organizaciones tiene dos características: a) racionalidad limitada y oportunismo, y b) tipología de transacciones económicas con tres propiedades: su frecuencia, su incertidumbre y el grado que conllevan inversiones específicas que no pueden ser dedicadas a otros usos alternativos a la propia transacción.

La racionalidad limitada es un concepto derivado de la obra de Simon (1947), quien critica al “hombre económico” de la economía neoclásica, la cual sostiene que, ante un problema, el decisor conoce todas sus características, todas las alternativas, todas las consecuencias de cada alternativa y a partir de la racionalidad perfecta tomará la mejor decisión. Sin embargo, este modelo sólo es posible en la teoría. Por el contrario, para Simon, el ser humano está incapacitado mentalmente para formular y resolver problemas complejos y para recibir, almacenar, procesar y transmitir información. Por lo tanto, Simon postula al “hombre administrativo”, que actúa por una racionalidad limitada. Esto es, no conoce todas las características del problema, conoce sólo en parte las alternativas y conoce sólo algunas consecuencias de esas alternativas. Más aún, es posible que en lugar de tomar la mejor opción de lo que conoce, opte por la decisión que más le satisface.

La teoría neoclásica parte de los principios de certidumbre total y racionalidad perfecta, que permiten que las transacciones se realicen en el mercado en forma de contratos puntuales de compraventa y, si hubiese incertidumbre, se emplean contratos contingentes completos.

La racionalidad limitada, en cambio, obliga a suscribir contratos incompletos, como los que dan origen a la relación de empleo, que, desde la perspectiva de Williamson, desemboca en una estructura jerárquica u organización.

Aspecto relevante de la propuesta de Williamson es el concepto de oportunismo, que define como:

Por oportunismo entiendo la búsqueda del interés personal estratégico por medio de la trampa, la artimaña, o por la divulgación de información incompleta o desvirtuada. El oportunismo es responsable de las asimetrías de información que complican el funcionamiento de las organizaciones. Seguramente, para

mí no hay duda al afirmar que todos los individuos son idénticamente oportunistas y menos duda de que lo sean permanentemente. Se trata de hacer frente a los riesgos contractuales. Esto es así porque distingo el oportunismo *ex ante*, es decir, la voluntad deliberada de entrapar a su socio o compañero, del oportunismo *ex post*, que corresponde a la adaptación a una situación no previsible (1999:121).

Cabe destacar que el oportunismo *ex ante* se establece cuando hay trampa después de la firma de un contrato; por ejemplo, si un vendedor suministra información sesgada o engañosa sobre la calidad de un producto (esto es común en los contratos de compraventa de autos usados). Este oportunismo es posible por la asimetría de información entre las partes, lo que conduce al problema de la “selección adversa”, en que las transacciones corren el riesgo de realizarse principalmente sobre productos de mala calidad.

Por su parte, el oportunismo *ex post* u oportunismo poscontractual se presenta cuando hay trampa en la fase de ejecución del contrato, lo que es en particular posible por la parcialidad de un contrato y la dificultad de determinar si las partes han respetado adecuadamente los términos del contrato. Esto conduce al problema del “riesgo moral”: hay riesgo moral cuando un agente no puede respetar sus compromisos, y es imposible o costoso para la contraparte saber si esto ocurre o no ocurre.

Para Williamson, las instituciones economizan costos de transacción y proveen una solución más eficiente que la del mercado para la organización de los intercambios económicos cuando los costos de transacción crecen. Las instituciones empresariales son un sustituto del mercado cuando éste fracasa.

Enfoque de principales y agentes

Cheung (1983) se centra en la estructura de la empresa. Define dos clases de actores: a) principal, que realiza el encargo (delega) de la actividad, y b) agente que acepta ese encargo (afecta principalmente la relación entre propietario y administrador). Las instituciones son consideradas sistemas de incentivos cuya función es minimizar los costos de agencia (Alchian y Demsetz, 1972).

Enfoque de la nueva historia económica institucional

North (1981) considera la estructura institucional de una sociedad como el resultado de restricciones (formales e informales) que definen el conjunto de las posibilidades de acción en un momento histórico específico. Las instituciones son, por un lado, un filtro que media entre los individuos y el *stock* de capital de una sociedad y, por el otro, entre ese *stock* y el rendimiento de la economía. Las instituciones son soluciones a problemas de eficiencia.

Después de este breve recorrido por los principales enfoques del NIE, nos concentraremos, a continuación, en su análisis desde la perspectiva organizacional.

Noción organizacional del nuevo institucionalismo económico

Posiblemente, Williamson es el autor del NIE que más se aproxima al análisis organizacional. A partir de la teoría del *management* y de las cuestiones clásicas de la economía industrial, Williamson hace una basta reconstrucción teórica en el marco del NIE fundamentada en la teoría de los costos de transacción, que transita por diversos escenarios del conocimiento como el derecho, la historia y la teoría de la organización, así como la economía. La combinación de estas influencias explica, en parte, la seducción por su originalidad y el poder de atracción de este nuevo paradigma en el campo de la economía y en el organizacional.

Como ya se señaló, la principal influencia de Williamson fue Coase. Sin embargo, no fue la única relevante. Entre las influencias más destacadas en la construcción de su propuesta se pueden mencionar: a) John R. Commons, de quien adoptó la proposición principal que convierte la transacción en la unidad fundamental del análisis económico; b) K. Arrow, de quien retuvo la idea particular sobre la importancia de la información para comprender “los fracasos del mercado”; c) Herbert Simon, quien fue su profesor y de quien tomó el concepto de la racionalidad limitada, que es uno de los pilares de su construcción teórica y, más adelante, lo motivaría a darle un lugar central en un estudio profundo y realista del comportamiento, y d) D. Chandler, quien le mostró la importancia de las innovaciones organizacionales en la evolución de la industria y de la empresa, que constituyen la clave de su análisis teórico.

Con la finalidad de destacar la influencia del pensamiento organizacional en la obra de Williamson, nos referiremos sólo a los dos últimos autores.

El comportamiento en las organizaciones: la racionalidad limitada y el oportunismo

Al igual que Simon, Williamson considera que las hipótesis del comportamiento son fundamentales para el entendimiento de las organizaciones y, en particular, de las empresas. Por ello establece dos hipótesis principales sobre el comportamiento como base para la economía de los costos de transacción. La primera se refiere a la capacidad cognitiva de los individuos; la segunda se relaciona con el impulso del individuo para alcanzar una ventaja personal.

a) El principio de racionalidad limitada. La racionalidad y la búsqueda de la eficiencia son el fundamento para la comprensión de los comportamientos y de las organizaciones. Sin embargo, la racionalidad es reformulada desde la perspectiva de Simon. El límite de las capacidades y de los conocimientos individuales son, precisamente, lo que justifica la existencia de las organizaciones mercantiles y no mercantiles y, en particular, de la empresa. Una consecuencia esencial de la racionalidad limitada es la inevitable parcialidad de los contratos.

En las relaciones establecidas en los contratos, los agentes no pueden prever el conjunto de eventualidades que surgirán en medio de los resultados de la transacción; entonces, el contrato no puede definir con anticipación el conjunto de obligaciones de las partes contratantes en los diferentes escenarios posibles. En consecuencia, las condiciones de desarrollo *ex post* de una relación contractual adquieren una gran importancia. Desde esta perspectiva, el estudio de los sistemas que organizan este desarrollo (análisis de resultados, regulación de conflictos, procedimientos de adaptación del contrato a las contingencias) se incorpora al análisis de las organizaciones económicas.

El grado de adaptación de una organización, la manera en que orienta un proceso de decisión y la interacción entre los agentes son factores esenciales para el análisis (Williamson y Winter, 1991). La recuperación del principio de racionalidad limitada o, más aún, de racionalidad de los procesos hace que las formas de organización influyan en los procesos de toma de decisiones, en sus condiciones y en los costos de transacción. Esto es lo que conduce principalmente a darle

un sentido económico a la organización interna de la empresa. Así, los vacíos de los contratos conducen, por otra parte, a la posibilidad de comportamientos oportunistas.

b) El oportunismo ocupa un lugar central en la reformulación actual del análisis de los comportamientos individuales que considera a los hombres “tal como son” en un contexto de información imperfecta. Como ya se señaló, un comportamiento oportunista consiste en buscar el interés personal recurriendo a la astucia y a diversas formas de trampas.

Desde esta perspectiva, el oportunismo se sustenta en una información incompleta, deformada o falsificada emitida por un agente. Dicha información se fundamenta principalmente sobre preferencias, capacidades o intenciones de éste y, por consiguiente, sobre la existencia de una serie de asimetrías de información entre los agentes (por ejemplo, sobre la calidad de un producto o sobre la incertidumbre de su producción). De esta forma, el agente puede justificar, de manera simple, su ausencia de compromiso.

Así, la cuestión del oportunismo se establece donde simplemente hay riesgo de que algunos agentes lo liberen; lo que concierne sobre todo al caso de mercados en que interviene un pequeño número de participantes. El riesgo del oportunismo aumenta los costos de transacción, en que se incluyen los costos de negociación y supervisión de un contrato. Esto motiva, entonces, la internalización de la transacción.

Formas de organización y racionalidad: una visión histórica

La teoría de los costos de transacción se propone explicar las formas de organización interna de la empresa de la misma manera que explica la selección de formas institucionales. Los trabajos de Chandler han mostrado las condiciones de emergencia de las grandes innovaciones organizacionales que conducen a la gran empresa moderna. Williamson intenta mostrar la racionalidad de estas innovaciones argumentando que éstas tienen por finalidad principal la reducción de los costos de transacción. Desde esta perspectiva se le otorga un lugar privilegiado a la organización multidivisional denominada como la forma “M” (Williamson, 1989, cap. 11).

La forma multidivisional se desarrolló a partir de las ideas de Pierre S. Du Pont y Alfred P. Sloan que se aplicaron durante la década de los treinta en dos empresas: Du Pont, estructurada según el modelo funcional centralizado (la forma “U”), y General Motors, que tenía una estructura tipo *holding*, a la que Williamson calificó de forma “H”. Williamson pretende demostrar la superioridad de la forma “M” sobre las dos organizaciones basado en dos argumentos:

a) Los límites de la organización centralizada han sido descritos por Chandler. Estos límites aparecen cuando la dirección no es capaz de asegurar con eficacia la coordinación de las actividades, como consecuencia de la creciente complicación de las organizaciones. A esto también se le conoce como proceso de fragmentación, resultado de la evolución compleja de la estructura, procesos y resultados de las organizaciones modernas (Barba, 2000).

La ventaja de una organización descentralizada en unidades autónomas se explica esencialmente en el tratamiento de la información: en la medida que existe una cierta descomposición de las actividades de la empresa, la división permite definir subunidades relativamente independientes entre las que las interacciones y la circulación de información podrían estar limitadas. La descentralización se impone como una medida de información superior, a partir de que la empresa alcanza un cierto tamaño y grado de complejidad. Esta descentralización se entiende como una respuesta necesaria a la racionalidad limitada.

b) La forma “M” no se caracteriza sólo por la descomposición de la empresa en divisiones autónomas. Como señala Chandler, su fuerza proviene aún de la dirección general, es decir, del establecimiento de una estructura jerárquica, sin que la descomposición se oriente hacia la forma “H”. Se trata, entonces, de comprender lo que hace superior la forma “M” sobre la “H”.

La superioridad de la organización jerárquica puede, sin duda, ser explicada por consideraciones sustentadas en la información: se muestra con facilidad que la sustitución de un sistema jerarquizado por un sistema de miembros del mismo nivel (sistema de pares) permite reducir el número de canales de comunicación entre sus miembros y, en consecuencia, economizar la información.

Así, para justificar la superioridad de la forma “M”, Williamson (1989) privilegia el oportunismo del manager. La forma “H” puede dar lugar a diversas formas de oportunismo mediante, por ejemplo, la tendencia a privilegiar la reinversión en su propia división, la ausencia de controles estrictos de costos, predominio de

comportamientos políticos en los órganos de dirección, la selección de resultados mercantiles y de intercambio de bonos que proceden de los representantes de las partes, más que de una optimización global.

En términos generales, el oportunismo en el interior de la empresa se manifiesta por la persecución de subobjetivos, en detrimento de los fines de la empresa. La organización multidivisional que separa divisiones y dirección general permite, según Williamson, combatir esos comportamientos oportunistas mediante el establecimiento de un sistema de control de motivaciones para someter al conjunto de la empresa a un objetivo único definido de un modo global. Desde esta perspectiva, las principales funciones de la dirección general serían: a) identificación de las actividades separables; b) su atribución de un estatus quasiautónomo (bajo la forma de centros de ganancia); c) la vigilancia y evaluación de su desempeño; d) la atribución de establecer recompensas y sanciones, y e) la ubicación interna de recursos y el diseño de decisiones estratégicas (por ejemplo, adquisiciones, cesiones, fusiones). Esta organización permite reorientar y hacer converger las metas de la organización. Se puede interpretar como un compromiso institucional que asegura de manera contractual la protección y la cohesión de la organización.

Por último, acerca de la forma “M”, Williamson (1989) establece el concepto de empresa como un mercado interno de capital. Es así como, una vez establecidos los problemas de los costos de transacción y, detrás de ellos, la racionalidad limitada y los comportamientos oportunistas, se explican fundamentalmente las selecciones organizacionales.

Es importante destacar que el análisis multidivisional que propone Williamson difiere sensiblemente del establecido por Chandler. Como señalan Coriat y Weins-tein: “Williamson hace de la forma “M” una organización intrínsecamente superior, una institución que se impone por su racionalidad superior, mientras que Chandler analiza una forma de organización históricamente situada” (1995:71).

En este sentido, es importante entender que en la teoría transaccional de la empresa la unidad de referencia es el costo de transacción, producto de un comportamiento estrictamente individual y aislado. Por el contrario, para Chandler, la unidad de referencia no puede ser otra más que la misma empresa, como entidad indivisible y centro de la iniciativa de las operaciones, espacio complejo en el que se establecen las relaciones individuales, grupales y organizacionales.

Problemas relevantes del nuevo institucionalismo económico

Una vez establecidas las premisas organizacionales que apoyan los postulados del análisis transaccional del NIE, revisaremos algunos de los problemas más relevantes de este enfoque, entre los cuales se pueden mencionar los siguientes:

La premisa del NIE sobre la utilidad individual a partir del oportunismo vuelve a omitir otro aspecto sustantivo que constituye una de las bases principales en que descansan las organizaciones: la cooperación. En las organizaciones, la cooperación implica la articulación de esfuerzos para alcanzar objetivos compartidos (Barba, 1991). Una premisa principal de la cooperación es la confianza, que los autores contemporáneos de la organización conciben como condición para las nuevas formas de organización (Clegg, Peters y Waterman, Clark). El mismo principio rige la cooperación interorganizacional, como, por ejemplo, los grupos *keiretsu*, que son redes entre empresas japonesas que se basan en la confianza entre organizaciones.

Otro problema es la incorporación sesgada de la incertidumbre en las organizaciones, pues las situaciones hipotéticas que considera el NIE son limitadas por ser poco realistas, pues sólo consideran el conocimiento o desconocimiento de las relaciones, normas de desempeño y esfuerzo-resultado (Castillo, 1997).

Un tercer problema es la deficiente explicación de la autoridad en las organizaciones, considerada como la manera eficiente de enfrentar los problemas de información y de oportunismo, cuando en realidad la autoridad es la causa de la eficiencia en las organizaciones. En contraste, los mercados carecen de relaciones de autoridad.

El problema más serio del NIE es su dificultad para hacer pronósticos exclusivos acerca de los resultados empíricos

¿Por qué predomina el NIE como modelo económico para entender la organización? Por ejemplo, uno de los supuestos es que la relación trabajo-salario es voluntaria y se establece mediante las preferencias del trabajador, es decir, si no está a gusto con el empleador, simplemente deja ese trabajo y se busca otro. Pero la realidad choca con este supuesto. Para Pfeffer, tal vez la respuesta a esta pregunta es su ideología implícita:

El modelo económico presenta una visión benévola de la organización social. Debido a que destaca los mercados y la operación del intercambio voluntario, el

poder, la coerción y la explotación se pierden de vista [...] el modelo económico nos permite e incluso nos alienta a evitar hacer frente o siquiera pensar en el posible conflicto de intereses entre los individuos y las organizaciones y acerca de temas como el poder y el control social. La idea del intercambio voluntario implica que el control social se realiza con facilidad y sin coerción, y no cabe duda de que este es un retrato mucho más benevolente que el de los estudios etnográficos de las verdaderas relaciones laborales (2000:72).

Como se puede observar, el NIE tiene problemas teóricos y conceptuales cuando se analiza a la luz del campo del conocimiento organizacional. Además, es objeto de diversas críticas que ponen en tela de juicio su pertinencia teórico-metodológica. A continuación, a manera de conclusión, se mencionarán algunas de las opiniones más relevantes en torno a las limitaciones de este enfoque.

■ A manera de conclusión. Algunas críticas al nuevo institucionalismo económico

Como ya se mencionó, el NIE es una de las corrientes de pensamiento predominantes en el ámbito económico de las sociedades modernas. Sin embargo, ha sido objeto de múltiples críticas. Sus postulados están alejados de la realidad empírica, lo que distorsiona la explicación de la variedad de complejidades sociales como, por ejemplo, la cultura (Barba y Solís, 1997).

En términos generales, sus análisis carecen de datos originales en la investigación económica. Por ejemplo, durante la década de los 70 la mitad de los artículos publicados en la revista especializada *Economic Review* carecían totalmente de datos, y los cuatro o cinco artículos que contenían investigaciones originales con datos versaban sobre pichones o ratones (Leontief, 1985). Estos trabajos, más que análisis rigurosos, eran discursos sustentados más en actos de fe y creencias.

Para sintetizar las críticas, aquí mencionamos las más relevantes: a) Ignorancia del NIE sobre el problema del poder, si se consideran las instituciones como instrumentos de dominación al servicio de intereses específicos, causantes de desigualdades sociales (Perrow, 1985). b) Irrelevancia del análisis de las instituciones en cuanto a la eficiencia en un mundo ambiguo donde los actores deben satisfacer al mismo tiempo diversos objetivos (March y Olsen, 1976). c) Funcionalismo ingenuo del NIE.

No todas las instituciones son funcionales (Merton, 1965). d) A pesar de la visión de optimización e hiperfuncionalidad de las instituciones desde la perspectiva del NIE, es evidente que la institución puede sobrevivir incluso en el supuesto de que no beneficie a nadie. Es posible que actores racionales se sometan a instituciones subóptimas y contribuyan a su reproducción.

Como ya vimos, estos enfoques que se sustentan en el individualismo metodológico omiten casi por completo a las organizaciones e instituciones y, en el mejor de los casos, las consideran una categoría residual para explicar alguna forma de fracaso en el mercado o problema contractual. Tal vez la crítica más punzante la hizo Herbert Alexander Simon, Premio Nobel de economía y profesor de Williamson, quien cuestionó de un modo directo la ausencia del análisis organizacional del NIE: “Hasta que [...] se consideren las obras existentes sobre las organizaciones y la toma de decisiones, el nuevo institucionalismo y sus enfoques relacionados serán actos de fe o tal vez de piedad” (Pfeffer, 2000:65). Esta consideración pone el dedo en la llaga sobre la debilidad del NIE. Sin embargo, no deja de asombrar la gran capacidad que ha tenido esta corriente de pensamiento en el ámbito económico afectando la cotidianeidad de la sociedad moderna. Pensar que el ser humano es por naturaleza oportunista, individualista y egoísta, y actuar en consecuencia, implica aceptar la pequeñez de su naturaleza. Por el contrario, la realidad organizacional se constituye en un espacio donde se muestra que el ser humano también se rige por aspectos simbólicos que le dan significado a su existencia y que, en la cotidianeidad, domina su espíritu de solidaridad que hace posible la convivencia en las organizaciones. Además, es palpable su tendencia a colectivizar sus acciones tanto en la sociedad como en las organizaciones en respuesta a los comportamientos individualistas.

■ Bibliografía

- ALCHIAN, Armen, y H. Demsets (1972), “Production Information Costs, an Economic Organization”, *American Economic Review*, núm. 62, diciembre, pp. 777-795.
- ARROW, Kenneth J. (1974), *The Limits of Organization*, Nueva York, W. W. Norton.
- BARBA ÁLVAREZ, Antonio (1991), “Reflexiones sobre la administración desde el punto de vista laboral”, en Eduardo Ibarra y Luis Montaña (comps.), *Ensayos críticos*

- para el estudio de las organizaciones en México, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa y Miguel Ángel Porrúa, pp. 199-224.
- (2000), *Calidad y cambio organizacional: ambigüedad, fragmentación e identidad. El caso del LAPEM*, México, Universidad Autónoma Metropolitana y Comisión Federal de Electricidad.
- y Pedro Solís Pérez (1997), *Cultura en las organizaciones. Enfoques y metáforas de los estudios organizacionales*, México, Vertiente.
- BOULDING, Kenneth E. (1975), *La revolución Organizativa*, Caracas, Monte Ávila Editores.
- CASTILLO, Arturo del (1997), *El Nuevo institucionalismo en el análisis organizacional: conceptos y enunciados explicativos*, México, CIDE, División de Administración Pública (Documento de Trabajo 44).
- CHANDLER, Alfred (1977), *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Harvard University Press.
- CHEUNG, Steve (1983), "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 26 de abril, pp. 1-22.
- COASE, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economics*, núm. 4, pp. 386-405.
- COMMONS, John R. (1934), *Institutional Economics*, Madison, University of Wisconsin Press (1972).
- CORIAT, Benjamín, y Oliver Weinstein (1995), *Les nouvelles theories de l'entreprise*, París, Brodard & Taupin.
- MARCH, James G., y Johan P. Olsen (1976), *Ambiguity and Choice in Organizations*, Bergen, Noruega, Universitetsforlaget.
- MERTON, R. K. (1965), "Estructura burocrática y personalidad", en R. K. Merton, *Teoría y estructuras sociales*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 275-286.
- NORTH, Douglas (1981), *Structure and Change in Economic History*, Nueva York, W. W. Norton.
- PERROW, Charles (1985), *Sociología de las organizaciones*, Madrid, McGraw Hill (1991).
- PFEFFER, Jeffrey (2000), *Nuevos rumbos en la teoría de la organización*, México, Oxford.
- ROBERTSON, D. (1923), "The Control of Industry", en G. Ruffolo (comp.), *La gran empresa en la sociedad moderna*, Barcelona, Hispano Europea (1973), pp. 48-63.
- SIMON, Herbert A. (1947), *El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos decisivos en la organización administrativa*, Buenos Aires, Aguilar (1978).

- VEBLEN, Thomas (1904), *The Theory of Business Enterprise*, New Cork, The Free Press (1970).
- WILLIAMSON, Oliver E. (1989), *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- (1999), “L’Economie des Coûts de Transaction”, en Philippe Cabin, *Les organizations. Etat des saviors*, París, Sciences Humaines Éditions, pp. 117-122.
- y George Winter (1991), *The Nature of the Firm: Origins, evolution and Developments*, Oxford, University Press.

Tecnología y organizaciones: consideraciones
acerca de una propuesta teórica
de la innovación



Technology and Organizations: some
considerations for a theoretical proposal
on innovation

B O N A N Z A S

El objetivo de este artículo es presentar una propuesta teórica acerca del fenómeno de la innovación tecnológica en las organizaciones, a partir de dos consideraciones teórico-metodológicas: a) considerar a la empresa como la unidad de análisis fundamental del fenómeno innovador, y b) considerar que la innovación es un proceso dinámico, complejo e interactivo. La principal conclusión es que ambas consideraciones son fundamentales para entender un proceso de innovación en las organizaciones.

The aim of this work is to present a reflection directed to build up a theoretical proposal about the nature of technological innovation in the organizations. Two theoretical-methodological considerations are the basis for this proposal: a) the firm should be considered as the main unit of analysis of the innovation process and b) innovation is defined as a dynamic, complex and interactive process. The principal conclusion of this work is that both aspects are fundamental for the understanding of the innovation process in the organizations.

Tecnología y organizaciones: consideraciones acerca de una propuesta teórica de la innovación

La tecnología y la innovación han sido y son medios fundamentales del funcionamiento de las organizaciones¹ y las empresas.² Su estudio a partir de consideraciones centradas en la empresa datan de alrededor de un siglo, y desde el enfoque de la tecnología y la innovación vista como proceso es más reciente, ya que data de hace un par de décadas. El papel de las organizaciones en la dinámica tecnológica en los últimos años ha sido muy relevante, y debido a la creciente globalización de mercados y culturas. La innovación tecnológica es un proceso de naturaleza diversa, es decir, es un fenómeno que ocurre de acuerdo con la especificidad del objeto de estudio, con la incertidumbre, con la acumulación de conocimiento, tácito o explícito, con la factibilidad de aprender y con la factibilidad de apropiarse del conocimiento.

Estas características sugieren una diversidad de mecanismos y condiciones para innovar, lo que define posibilidades de utilizar y aplicar conocimientos en empresas,

* Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: jassov@correo.posgrado.unam.mx

¹ En este artículo se utilizan indistintamente los conceptos empresa y organización, aunque se reconoce que diversos enfoques teóricos los tratan como conceptos diferentes. Por ello, sin profundizar en esta discusión, se ubica la organización como una unidad y concepto más amplio que incluye no sólo a las empresas, sino también a otro tipo de organizaciones como las asociaciones civiles, como las ONG, cámaras, estructuras, etc. También se advierte que el concepto de organización puede ser empleado como una de las áreas funcionales de la administración y no necesariamente como una unidad social.

² Acerca de la definición de empresa véase, más adelante, el apartado titulado “La distancia respecto a las teorías lineales o neoclásicas: el empresario innovador”.

instituciones o en cualquier organismo social; además, la innovación depende en gran medida de las oportunidades que el entorno tecnológico impone. Es decir, la naturaleza del proceso de innovación aduce a características relacionadas con cómo y de qué forma se presenta el proceso de innovación, como se argumenta en este artículo.

Por ello, en este artículo se explican los rasgos que marcan una diferencia respecto a la teoría convencional o neoclásica acerca de cómo se definen y caracterizan la empresa —u organización— y el proceso de la tecnología y la innovación. Estos dos rasgos son el punto de partida para avanzar en la construcción de una teoría moderna de la innovación, como se propone en el artículo.

La tecnología y la innovación desde una perspectiva evolutiva

La tecnología, al ser un fenómeno dominado por la literatura surgida y entendida desde la realidad de los países desarrollados, supone que los conocimientos tecnológicos sean asequibles a cualquiera, y también que la simple compra de tecnología implica una asimilación automática del conocimiento asociado con dicha tecnología adquirida.

En cambio, en la “teoría moderna de la innovación”, la tecnología se considera un proceso de naturaleza diversa que ocurre de forma cíclica o circunstancial, y no necesariamente de forma lineal. Ello implica considerar las capacidades y los recursos utilizados para absorber, adaptar y mejorar los conocimientos y las habilidades productivas existentes, lo que se refleja en el capital físico y en las habilidades humanas, en las instituciones y en las estructuras sociales. Es decir, se trata de un conjunto de conocimientos acerca de técnicas que pueden abarcar tanto el conocimiento en sí como la materialización de ese conocimiento en un proceso productivo, en un sistema operativo, en la maquinaria y en el equipo físico de producción.

Esta definición incluye a la “tecnología incorporada” en un sistema operativo físico o intangible, así como la “tecnología no incorporada” como el conocimiento y las técnicas (Freeman, 1974). Es decir, el concepto *tecnología* incluye tanto los conocimientos incorporados a las máquinas, técnicas, productos y servicios como los otros conocimientos incorporados en las personas (habilidades y rutinas), en la forma organizacional o en el propio conocimiento que se crea al resolver problemas.

Por otro lado, la innovación es la búsqueda, descubrimiento, experimentación, desarrollo, imitación y adopción de nuevas formas de hacer, de pensar y de actuar en las organizaciones. Así, la innovación tecnológica es la utilización de los conocimientos al transformar ideas y reflejarlas en nuevos o mejores productos que se introducen y usan en el mercado (innovación de producto), o en un nuevo proceso o sistema operacional adoptado en las organizaciones (innovación de proceso). En otras palabras, se trata tanto de una constante introducción de cambios o mejoras en productos y en procesos como de modificaciones profundas en las técnicas de producción o, incluso, en la creación de nuevas ramas económicas.

Partiendo de las definiciones de tecnología e innovación tecnológica, en seguida se discutirán los rasgos más relevantes de la denominada “teoría moderna de la innovación”, como es la caracterización de la empresa y las condiciones para innovar.

■ La empresa y el proceso innovador como rasgos medulares de la teoría moderna de la innovación

La distancia respecto a las teorías lineales o neoclásicas: el empresario innovador

En las teorías denominadas “neoclásicas o convencionales” no es necesario explicar las causas del fenómeno tecnológico porque éste simplemente ocurre. Esto implica que el empresario no sea considerado uno de los factores de producción, incluidos el capital, la tierra y el trabajo. Además, supone que la empresa es racional y posee perfecta información acerca de las tecnologías y los mercados.

En cambio, en la teoría moderna de la innovación se considera que el fenómeno tecnológico es más complejo que la simple identificación o asociación de equipos y máquinas, es decir, existe la posibilidad de que se generen procesos de asimilación, adaptación y aprendizaje de la tecnología transferida, realizada por las empresas y por los empresarios. En otras palabras, la tecnología es un factor endógeno al sistema productivo.³ Por ello, el modo de organización del proceso productivo implica un cambio sustancial en las preguntas centrales del análisis económico y el cambio tecnológico.

³ Desde 1962, Arrow (1962) planteó por primera vez esta idea al referirse al denominado aprendizaje haciendo.

En los años setenta surgieron algunas propuestas teóricas de tradición no neoclásica que destacan⁴ que el fenómeno tecnológico es endógeno y más complejo. Ello implica entender el funcionamiento de la empresa y las estrategias y acciones que asume en relación con diversos aspectos como la “adecuación” de la tecnología transferida, el contenido y precio del paquete tecnológico o el “poder de negociación” de compradores y vendedores.

Desde estos enfoques, se considera que la innovación se crea por medio de mecanismos y circunstancias que ocurren en un ambiente de innovación dentro y fuera de los actores e instituciones que interactúan o participan en dicho proceso. Así, la innovación es ubicada en un ambiente o sistema de acuerdo con ciertas condiciones, como se detallará más adelante.

Caracterización de la empresa: ¿una caja negra o una caja abierta y compleja?

La empresa es un organismo económico específico de una sociedad industrial que realiza diversas actividades científicas, productivas y tecnológicas para alcanzar un fin (misión, visión, estrategia) específico, público o privado. Está conformada por un conjunto de recursos y capacidades, que son dirigidos por personas (empresarios) que son las dueñas o directivas. Al ser conducidos por personas, es factible aprender y acumular conocimiento en las propias personas o en el conjunto de la organización. Los empresarios toman decisiones al realizar evaluaciones rigurosas y/o intuitivas, por lo que no siempre son racionales. La estructura organizacional es jerárquica, y empleados y dueño se relacionan por medio de contratos formales o informales. En la empresa se establecen y entremezclan acuerdos y conflictos en los que el poder, la confianza, los valores y las pasiones se regulan por reglas explícitas o implícitas que definen el perfil del comportamiento y conducta organizacional.

Este concepto reconoce que la empresa no es una “caja negra” en que se decide y opera automáticamente, sino más bien se trata de un ente complejo que cambia de acuerdo con mecanismos de coordinación, confianza, poder y conflicto en el interior de la empresa, así como de acuerdo con las restricciones de instituciones u organizaciones con las que tiene algún tipo de relación —por ejemplo,

⁴ Entre otros, Katz (1989), Lall (1992), Cimoli (2001), Dutrenit *et al.* (2001) y Figueredo (2002).

colaboración o competencia—. Además, lo que se decide en la empresa es la mejor opción de acuerdo con lo que conoce y evalúa como “mejor opción”, es decir, se le considera como un actor con información limitada (irracional) que asume estrategias y conductas diferenciadas de acuerdo con las condiciones que intuye, con el aprendizaje logrado y con los aciertos y errores que ha cometido a lo largo de su vida. Su comportamiento no es lineal, sino irregular y heterogéneo, lo que implica un constante desequilibrio y caos.

La empresa puede aprender a hacer mejor sus tareas en la medida que aumenta el número de veces que las lleva a cabo. Esto es, al establecer su estructura y forma organizacional establece explícita o implícitamente sus rutinas de trabajo. Ambos aspectos, estructura y rutinas, se adaptan y modifican de acuerdo con circunstancias pensadas u ocasionales; además, por ensayo y error se genera un continuo proceso de aprendizaje.

En el interior de la empresa participan personas con diversos conocimientos técnicos, experiencias o demás talentos requeridos para generar tecnologías “duras”⁵ y “blandas”.⁶ Dicha vinculación de personas confluye en formas organizacionales en las que se establecen formal o informalmente diferentes niveles jerárquicos que abarcan diversos esquemas organizacionales (verticales-horizontales, rígidos-flexibles, etcétera).

Estos esquemas se crean por medio de mecanismos y rutinas que opera la administración de la empresa (estructuras organizacionales y tipos de dirección), en donde las personas forman parte, al igual que la maquinaria, el equipo y la planta industrial, de las empresas, que es el lugar, espacio o territorio donde confluyen recursos, capacidades y habilidades —materiales, técnicos y humanos—.

Por su propia naturaleza, la empresa es el actor central que impulsa y crea las innovaciones, aunque hay que considerar que la facilidad o la dificultad para realizarlas dependen de los mecanismos reguladores e impulsores como, por ejemplo, el mercado o el aparato institucional nacional (Sistema Nacional de Innovación [SNI]) en que participan las empresas, instituciones públicas, instituciones privadas, uni-

⁵ Se refiere a los activos tangibles (*hardware*), e incluye los rubros físicos y de infraestructura destinados a “los fierros” como maquinaria, equipo, plantas, etcétera.

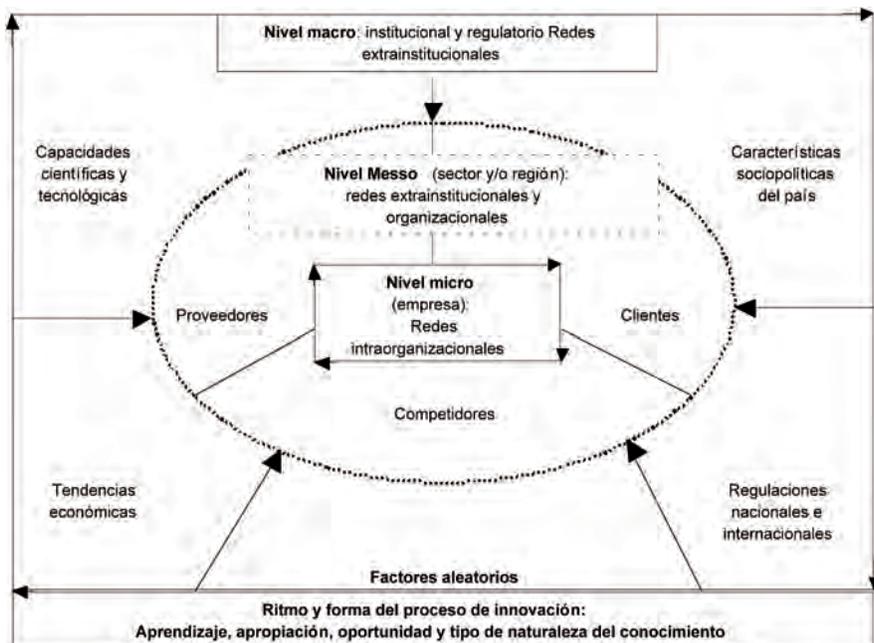
⁶ Se refiere a los activos intangibles (*software*), e incluye los aspectos relacionados con la administración de la empresa (planeación, organización, dirección y control) y el manejo del capital intelectual.

versidades, centros de investigación, institutos de educación, asociaciones, cámaras, organizaciones financieras, empresas de consultoría e instituciones de promoción y control gubernamental.

Las instituciones incluidas conforman el entorno de la innovación en un país. Por lo tanto, las formas de vinculación y colaboración crearán, o no lo harán, las condiciones para que la empresa pueda innovar. Es decir, crearán, o no lo harán, las condiciones regulatorias (reglas del juego) para que, por un lado, las empresas apuesten por invertir en tecnología (I+D) y, por otro lado, los centros públicos que crean conocimientos científicos y técnicos se vinculen con las empresas para que utilicen dichos conocimientos, de tal forma que esta sinergia impulse la innovación (véase la figura 1).

Por lo general, las pautas de investigación derivan de las empresas, a pesar de que gran parte de la investigación es financiada por el Estado. En esta medida, la

FIGURA 1 EL SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓN Y EL PROCESO DE INNOVACIÓN



Fuente: Elaboración propia con base en Jasso, 2004a.

empresa se convierte en un laboratorio, lo que lleva a cuestionar la exclusividad del laboratorio y de la universidad como recintos de producción científica.

■ Las organizaciones y las condiciones para generar tecnología e innovaciones

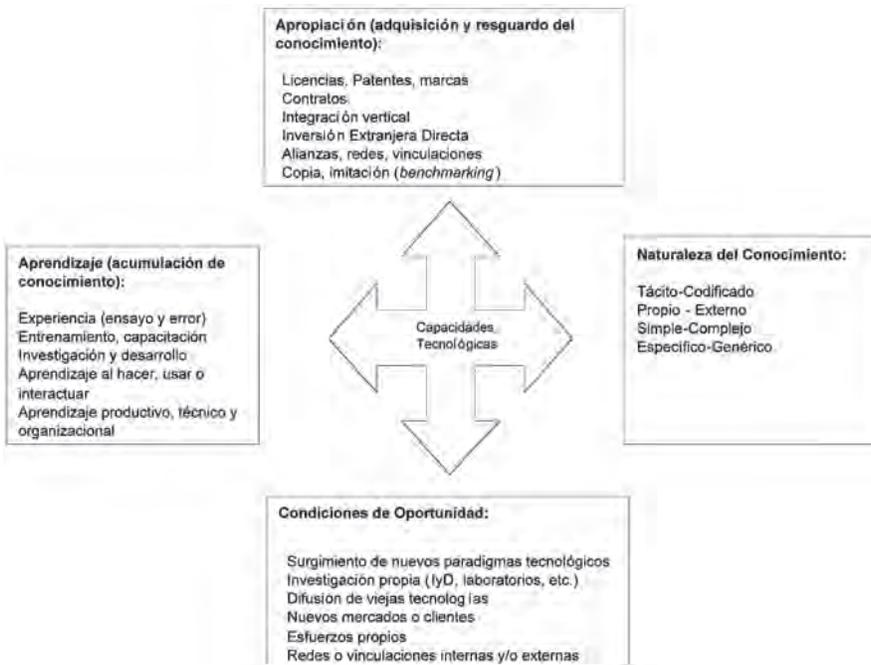
La administración de la tecnología debe considerar los elementos y las condiciones a partir de los cuales se crean las innovaciones tecnológicas. Las empresas, como demandantes y creadoras de conocimientos, enfrentan una fuerte presión competitiva y una creciente incertidumbre que incide en las estrategias y prácticas productivas, organizacionales y de gestión de las propias empresas y, en su caso, de las instituciones o empresas con las que colabora.

La generación de tecnología e innovaciones implica adquirir y crear capacidades tecnológicas que provienen de centros tecnológicos, de centros de investigación, de laboratorios en el interior de las empresas y de infraestructura en equipo, maquinaria y aspectos organizativos. Dichas capacidades son el resultado de sus actividades rutinarias y acumuladas para adaptarse a la lógica productiva que enfrentan día a día. Así, surgen cambios y mejoras organizacionales como el ISO-9000, el Benchmarking, los esquemas multihabilidades, que son nuevas modalidades competitivas tecnológicas.

En este escenario, la adquisición y la creación de capacidades tecnológicas se convierten en un factor clave para solucionar los problemas del quehacer de las empresas para crear o adquirir nuevas tecnologías, acercar la producción a las demandas cambiantes del mercado y también para establecer nuevas formas de vinculación con los sectores productivos y sociales.

Por ello, la caracterización del proceso tecnológico y de la innovación es el segundo aspecto relevante de esta propuesta teórica. Dicha caracterización abarca las siguientes condiciones o elementos como determinantes de la generación y acceso a los conocimientos productivos: a) la naturaleza del conocimiento requerido para innovar; b) las formas y mecanismos para aprender; c) la facilidad o dificultad para acceder y proteger el conocimiento, y d) las oportunidades para innovar⁷ (véase la figura 2). Dichas condiciones son la base para caracterizar la relación entre tecnología y organizaciones, como se detalla enseguida.

⁷ Para mayor detalle véase Dosi *et al.* (1988), Nelson y Winter (1982) y Jasso (2004a).



Fuente: elaboración propia con base en Jasso, 2004a.

■ El conocimiento productivo: definición y naturaleza

El conocimiento es una manifestación de la inteligencia del hombre que refleja su quehacer, actuar, pensar, creer y sentir. Por ello, las esferas del conocimiento abarcan todos los ámbitos de las actividades del hombre: la religión, la ciencia, la tecnología y la producción. El conocimiento es, pues, la capacidad de actuar intelectual o físicamente (Corona y Jasso, 2005).

El conocimiento se refiere a algo específico, acerca de un componente o la manera de mejorar un producto o un proceso intangible; se transmite en relaciones cara a cara mediadas por la confianza. En contraste, la información abarca el mensaje recibido y comprendido, la colección de hechos de los que se despen-

den conclusiones, el conocimiento adquirido a través del estudio, experiencia o instrucción y la medida numérica de la incertidumbre sobre un resultado (Casas, 2003).

En las últimas tres décadas se ha generalizado una nueva forma de producción del conocimiento en las universidades y empresas que se orienta a la solución de problemas. Es decir, los conocimientos productivos se crean preponderantemente a partir de la aplicación de otros conocimientos científicos o técnicos y de la experiencia o rutinas en las que se mejoran los productos y procesos a partir del ensayo y el error y de la investigación generada con los departamentos y centros tecnológicos.

La naturaleza del conocimiento abarca los aspectos o características a partir de los cuales se crea, difunde o copia dicho conocimiento, ya sea en forma tácita o codificada. El conocimiento codificado es aquel que se expresa, registra y transcribe en un lenguaje específico y en un medio particular. En contraparte, el conocimiento tácito es aquel no codificado, como las competencias idiosincrásicas de la empresa. En el conocimiento codificado la investigación formal es la base de la producción de conocimientos en muchos sectores, ya que ofrece la posibilidad de realizar experimentos que de otra manera no serían factibles. En otras palabras, la investigación puede ayudar a impulsar la innovación en la medida pretendida y explicar fenómenos, o bien crear nuevos o mejores productos, procesos o sistemas. En cambio, en el conocimiento tácito la investigación es por lo general de tipo informal, y ocurre en las tareas rutinarias de la organización.

El conocimiento productivo utilizado y generado en las empresas y universidades no siempre está disponible, y a menudo es heterogéneo. Una forma para acceder a dicho conocimiento abarca dos niveles. En la empresa, cuando grupos de trabajo formales e informales se constituyen o disuelven de acuerdo con esquemas o estructuras organizacionales variadas (aprendizaje organizacional). Y en el exterior de la empresa, cuando se compra —licencias, patentes— o se copia —*benchmarking*—. En estos casos se desarrollan tanto habilidades para identificar el conocimiento útil (vigía e inteligencia tecnológica) como mecanismos de aprendizaje organizacional e interactivo para asimilar el conocimiento disponible o investigar y crear el que no está disponible. Cada vez es más común que en las empresas surjan equipos de manera flexible y dinámica para resolver un problema, o bien, forman parte de la estructura organizacional jerárquica trabajando en una rutina.

■ El aprendizaje en las organizaciones y las instituciones

Las organizaciones en su quehacer cotidiano y estratégico aprenden en la medida que modifican su actuar. Sin embargo, lo relevante es que la organización tenga la conciencia para generar mecanismos para aprender y, con ello, codificar e interiorizar el conocimiento individual y externo, de manera que realice mejor sus tareas y transforme dichos conocimientos para convertirlos en conocimiento “organizacional”, como se señalará en seguida.

Definición y mecanismos del aprendizaje

Los grandes adelantos suceden de dos maneras centrales: 1) de la investigación formal y el trabajo independiente de desarrollo (es decir “aislado” y “resguardado” de la producción regular de bienes y servicios), y 2) del aprendizaje interactivo, en que los individuos aprenden por experiencia propia y que, como regla, pueden evaluar lo aprendido y refinar su práctica gracias a sus propias deducciones (David y Foray, 2002).

El aprendizaje abarca la acumulación de capacidades y conocimientos aplicados. Se trata de un proceso acumulativo en su naturaleza y efectos, y es a menudo cualitativo. Abarca usualmente el conocimiento y la experiencia, y es generado por fuentes formales (entrenamiento y capacitación en el puesto de trabajo) e informales (imitación y copia). Ambas incluyen tanto las actividades de investigación y desarrollo e innovación como los cambios tecnológicos incrementales y las habilidades acumuladas gradualmente durante el desarrollo de las actividades de producción. La acumulación tecnológica abarca el uso y mejoramiento del capital físico, las habilidades humanas, las instituciones y las estructuras sociales; por lo tanto, se construyen capacidades para absorber, adaptar y mejorar los conocimientos y habilidades productivas existentes.

Las capacidades pueden ser “productivas” (bienes de capital, capacitación laboral, conocimientos, métodos y sistemas organizacionales) y/o “tecnológicas” (conocimiento, experiencias y habilidades para mejorar la planta productiva). Las empresas que poseen un conocimiento tecnológico de frontera, en general de países desarrollados, son renuentes a compartirlo o cederlo, por lo que deciden protegerlo.

Así, muchos países en desarrollo adquieren la tecnología por medio de mecanismos como la inversión extranjera directa y, en menor medida, por licenciamiento, lo que ha generado una más limitada y desigual acumulación de capacidades tecnológicas respecto a los países desarrollados.

El aprendizaje interactivo: la importancia de la colaboración

Uno de los rasgos de la dinámica innovadora y competitiva actual es la creciente vinculación: redes, cadenas o *clusters*. Es una nueva forma de innovar y, por lo tanto, de competir. La colaboración es una nueva forma de producir conocimientos y de innovar, en la que interactúan dos (vinculación) o más empresas o instituciones (redes).

La colaboración implica la interacción de diferentes disciplinas y conocimientos orientados a la solución de problemas organizacionales de tipo productivo, técnico u organizacional. Con ello se acelera la difusión en lugares por nuevos actores, y no sólo por las empresas. En la red participan los usuarios (clientes), proveedores e incluso competidores que incorporan, comparten o intercambian su experiencia, habilidad y destreza, al conocimiento científico, técnico y productivo disponible.

Las redes o vinculaciones nacionales conforman un SIN, en el que la empresa es uno entre tantos actores en la innovación.⁸ El papel de la empresa es determinante en los resultados de innovación, ya que es la que prueba, modifica, crea y mejora los productos, procesos o sistemas que utiliza la sociedad (el mercado). Es decir, se convierte en un “puente e interfase inteligente”, donde al interactuar las empresas y las instituciones se crean círculos virtuosos en los que se acumula y potencia el conocimiento individual, por medio de la socialización dentro y entre las organizaciones e instituciones participantes en el sistema de innovación. Así, se acumulan conocimientos y habilidades en forma de experiencia y creación de capacidades propias (véase la figura 2).

⁸ Lundvall (1992) destaca, sobre todo en la conformación de un SIN, la relación e intercambio de conocimientos entre los usuarios y proveedores.

■ Apropiación: adquisición y resguardo del conocimiento para innovar

Las condiciones de apropiación del conocimiento aducen al proceso de difusión de éste, es decir, a cómo se accede a la tecnología y también a cómo se protege dicha tecnología. Para ello existen mecanismos y estrategias que asumen las empresas imitadoras (receptoras) y las inventoras-innovadoras, como se detallará enseguida.

Los mecanismos de apropiación: de la copia, compra o protección

La innovación tecnológica depende en gran medida de los mecanismos de apropiación del conocimiento. Esto incluye la capacidad para adquirir y resguardar el conocimiento tecnológico; los mecanismos y condiciones que inciden en la posibilidad de adquirir y generar nuevas capacidades en la empresa. La apropiación (adquisición o resguardo) se establece mediante mecanismos internos y externos a la empresa. Dichos mecanismos pueden ser “formales” como las patentes, las marcas a los contratos de transferencia, o “informales” como la integración vertical, actividades de investigación y desarrollo, la propia innovación al copiarse, cambios tecnológicos incrementales, la posesión de activos complementarios como las redes de distribución y comercialización y las habilidades acumuladas en la operación de la empresa (véase la figura 2).

En dichos mecanismos se entrelazan aspectos de “selección económica” como la demanda de mercado, la rentabilidad esperada, la “selección estratégica corporativa” —como las actividades productivas de la empresa—, la disponibilidad de recursos, la capacidad gerencial, el clima laboral y aspectos relacionados con el poder (jerarquías) y la confianza.

La disponibilidad del conocimiento (tecnología) en el mercado

En general, cuando la tecnología no está disponible en el mercado, las empresas superan las barreras de apropiación del conocimiento de dos formas: al vincularse o comprar otras empresas o instituciones (alianzas, fusiones y/o adquisiciones) y al realizar esfuerzos propios. Estas formas se expondrán en seguida.

a) La vinculación con otras empresas: alianzas, adquisiciones y fusiones (AyF)

Las alianzas o asociaciones formales o en participación entre empresas implican aprovechar las ventajas de “propiedad” y acceder al conocimiento de otra empresa como es la asistencia técnica, asesorías y apoyo tecnológico.⁹ Las relaciones de propiedad incluyen las modalidades como el ser una filial (*joint venture*), cooperar con el socio extranjero, comprar empresas, la inversión extranjera o contratos de licenciamiento.

En los países de América Latina, las AyF han tenido una presencia muy importante a partir del proceso de apertura comercial y desregulación de la inversión extranjera. En América Latina, las AyF de empresas en 1998 fue casi seis veces mayor (casi 64 millones de dólares) que en 1990; en 1999 destacaron Argentina, Brasil y Chile con poco más de 80 por ciento del monto total de América Latina (Garrido, 2001).

Otra modalidad es comprar empresas. En México la compra de empresas extranjeras ha implicado el aprovechamiento de las capacidades acumuladas antes de la adquisición y la realización de esfuerzos para integrar los conocimientos y habilidades, a partir de la creación y acumulación de capacidades a lo largo de la trayectoria de aprendizaje especializada (Torres y Jasso, 2004).

b) Los esfuerzos propios

Cuando una empresa es independiente o sus redes de cooperación son débiles o escasas acude a otras fuentes de acceso al conocimiento con otras empresas del propio sector, o acude a empresas o instituciones con las que no compite como clientes, proveedores, consultoras y universidades. En estos casos, su supervivencia depende en gran medida de su propio esfuerzo y de la propia dinámica competitiva y tecnológica del sector en que participa.¹⁰

⁹ Las asesorías y el apoyo tecnológico abarcan nuevas especificaciones, utilización de nuevos materiales, la implantación de nuevos procesos y sugerencias en modificaciones o implantación de innovaciones organizacionales.

¹⁰ En estos casos la intervención gubernamental opera cuando se considera prioritaria la supervivencia de estas empresas, por tratarse de sectores o empresas prioritarios para un país, como pueden ser, en México, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, como se desprende del financiamiento otorgado en los últimos tres años por la Secretaría de Economía y el CONACYT.

En los mercados innovadores el conocimiento está menos difundido, por lo que innovar, ya sea imitando o copiando, es más difícil y complejo, porque los esfuerzos tienen que ser realizados por la propia empresa. Esto es así porque el conocimiento que se utiliza para innovar no está disponible en el mercado, sino que se encuentra en las empresas innovadoras. Por ello, las empresas que poseen el conocimiento útil y estratégico no lo venden, y por ello protegen su capital intelectual utilizando mecanismos de protección formal (leyes de propiedad intelectual), o estableciendo estrategias de integración vertical.

En los mercados oligopólicos el acceso al conocimiento tecnológico está restringido a las empresas que dominan el mercado y la tecnología, y son en general las empresas que realizan mayores esfuerzos para acceder o crear nuevos conocimientos tecnológicos y en consecuencia las que crean mayores capacidades tecnológicas. Así, son pocas o nulas las oportunidades para las empresas que pretenden ingresar o sobrevivir en este sector si no cuentan con las capacidades de sus competidores.

En los mercados protegidos, los incentivos para crear capacidades tecnológicas serían menores si el conocimiento se fuese difundiendo. Por ello, las empresas crean nuevas barreras o mecanismos de protección e intentan crear nuevas y mayores capacidades tecnológicas.

Finalmente, cuando el conocimiento y la tecnología están difundidos o estandarizados (mercado de *commodities*),¹¹ las posibilidades para acceder al conocimiento son más baratas y sencillas, aunque los beneficios son menores si consideramos que el valor agregado de los productos con alto contenido tecnológico es mayor, y además existe poco margen para innovar dado que el cambio tecnológico mayor fue realizado al inicio del ciclo de vida de la tecnología.

■ Oportunidades para innovar: retos y límites

Las oportunidades para innovar están íntimamente relacionadas con las condiciones antes descritas, es decir, con el tipo de conocimiento de que se trate y con la

¹¹ En este sentido, Jasso (2004b) presenta una reflexión acerca de cómo medir la madurez y la innovación a partir de consideraciones relacionadas con las trayectorias de las tecnologías y cómo éstas se reflejan en aspectos de producción, exportaciones y patentes.

facilidad para aprender y acceder al conocimiento y a la tecnología. Asimismo las oportunidades para innovar están íntimamente relacionadas con los esfuerzos propios (creación y uso de sus departamentos de I+D, de mercadotecnia y de planeación estratégica) y con las rutinas diarias en la operación. Lo anterior implica crear nuevas oportunidades. Por ejemplo, disponer de habilidades, experiencia e insumos diversos (equipo, materias primas, personal, *know how*, etc.) para hacer eficiente el proceso; o bien, los conocimientos provenientes de las vinculaciones o redes con universidades u otras instituciones públicas y empresas de alta tecnología que realizan investigación básica o aplicada u otorguen diversos servicios.

Otra oportunidad se relaciona con las ventajas de propiedad, es decir, de pertenecer a conglomerados o grupos corporativos líderes que tienen el conocimiento tecnológico. Así, el origen del capital —nacional, alianza estratégica o *joint venture*, empresa extranjera o transnacional— es un indicador de esta ventaja.

Por otro lado, el tipo del mercado, abierto o protegido, al que están orientadas las empresas (mercado doméstico o externo) denota el grado de competencia —tecnológica o por precios—. Así, si la competencia es tecnológica, el conocimiento está menos difundido y su acceso es más difícil. En contraste, en la competencia por precios, el mercado es abierto y la tecnología está más disponible. Por ende, en ambas situaciones las condiciones de oportunidad son diferentes, y son dobles: cuando se inicia el ciclo —conocimiento científico de base y de impulso de nuevas tecnologías— y ya avanzado el ciclo cuando se compite por precios —etapa de madurez—. Finalmente, los intercambios personales y hechos circunstanciales del entorno o de la propia rutina de la empresa son también fuentes de oportunidad.

Estos factores se combinan y crean un “ambiente de oportunidad” que se combina con la propia dinámica del sector y lo que las otras empresas competidoras realizan. De dicha dinámica la empresa puede innovar, o no hacerlo, es decir, no siempre puede acumular, mantener o potenciar sus capacidades tecnológicas.

En síntesis, el surgimiento de oportunidades en las organizaciones estriba en su capacidad para crear nuevos conocimientos (creatividad), aprovechar y mejorar el conocimiento y la experiencia disponibles (aprendizaje organizacional), en su capacidad para aprender del entorno (sector o región) y en el marco regulatorio del país (aprendizaje institucional).

■ Recapitulación y conclusiones

En los últimos años, la necesidad de crear, mantener o potenciar viejas o nuevas capacidades, mercados, productos, procesos, técnicas productivas y organizacionales son condición de supervivencia y, por lo tanto, de competitividad en las empresas. Es decir, la tecnología y la innovación son dos factores que inciden en el rumbo y trayectoria de las organizaciones y empresas. Por lo tanto, explicar, y en su caso conocer dicho fenómeno, es crucial en la dinámica competitiva de las organizaciones y empresas.

En este artículo se propuso una aproximación al estudio de dicho fenómeno con base en el estudio de los elementos que forman parte de una “teoría moderna de la tecnología y la innovación”. Dicha propuesta teórica considera como elementos de análisis la caracterización de la empresa y del proceso de innovación que incluye las condiciones relacionadas con el tipo de conocimiento, del aprendizaje, de la apropiación y de las oportunidades para innovar.

La necesidad de innovar lleva a muchas empresas y a otros actores a buscar nuevas formas de acceso al conocimiento. En esta propuesta, la empresa es el medio de acceso al mercado, es el actor más importante de dicha dinámica tecnológica e innovadora, ya que es la que crea o impulsa los inventos y conocimientos básicos o científicos surgidos en las universidades y los centros de investigación, es decir, del entorno en que se crea el espacio (redes y vinculaciones) en el que se genera la innovación.

La empresa se caracteriza como una unidad o rutinas que aglutinan habilidades y capacidades de personas que participan en equipos de trabajo. Al participar en procesos de transferencia diversos, propios y ajenos, se evidencia la posibilidad de acumular en diferente medida y con diferentes resultados los conocimientos y experiencia de otras empresas.

La empresa al interactuar y colaborar con otras empresas e instituciones crea o se inserta en un ambiente o sistema de innovación en el que potencia sus capacidades internas. La colaboración con diversos actores (público, privado y otros) es determinante para entender dicho fenómeno, ya que es un medio fundamental de acceso a diversos y nuevos conocimientos útiles para innovar.

Por ello, las empresas tienden a colaborar más creándose un “aprendizaje interactivo” que incluye el aprendizaje organizacional y el institucional. Es decir,

se conforman diversas y complejas redes entre empresas e instituciones, locales, nacionales y extranjeras, que al interactuar se entrelazan y entretienen las condiciones asociadas con el tipo de conocimiento, de aprendizaje, de apropiación y de las oportunidades para que se genere la innovación.

En este sentido, el fenómeno tecnológico y organizacional no es lineal, sino dinámico, evolutivo y complejo —en vinculación y redes—. Por lo tanto, la estrategia de la empresa y sus esfuerzos propios se combinan para aprovechar la capacidad y la habilidad internas (aprendizaje organizacional) y también las externas de otras empresas e instituciones (aprendizaje institucional).

■ Referencias

- ARROW, M. (1962), "The economic implications of learning by doing", *Review of Economic Studies*, núm. 29, pp. 155-173.
- CASAS, R. (2003), "Enfoque para el análisis de redes y flujos de conocimientos", en M. Luna (coord.), *Itinerarios del conocimiento: formas dinámicas y contenido. Un enfoque de redes*, México, Anthropos/IIS-UNAM.
- CIMOLI, M. (2001), "Some notes on mexican economic reforms and their implications on the technological and organizational learning paths", en G. Dutrénit, C. Garrido y G. Valenti, *Sistema Nacional de Innovación Tecnológica. Temas para el debate en México*, México, UAM.
- CORONA, L., y J. Jasso (2005), "Enfoques y características de la sociedad del conocimiento. Evolución y perspectivas para México", en Sánchez D. (coord.), M. Capdeville et al. (comps.), *Innovación en la Sociedad del Conocimiento*, México, B. Universidad Autónoma de Puebla, UNAM, Red de Investigación y Docencia en Innovación Tecnológica y Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales.
- DAVID, P., y D. Foray (2002), "Fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento", *Comercio Exterior*, núm. 6, México.
- DOSI, G., L. Soete y Ch. Freeman (1988), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Frances Pinter.
- DUTRÉNIT G., C. Garrido y G. Valenti (2001), *Sistema Nacional de Innovación Tecnológica. Temas para el debate en México*, México, UAM.
- FIGUEREIDO P. (2001), *Technological Learning and Competitive Performance*, Brookfield, Edward Elgar Publishing.
- FREEMAN, C. (1974), *The Economics of Industrial Innovation*, Londres, Penguin Books Ltd.
- GARRIDO, C. (2001), *Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa*, Santiago de Chile, CEPAL, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.
- JASSO, J. (2004a), "La empresa y el entorno para innovar", en *El valor de la tecnología en el siglo XXI*, México, FCA-UNAM.
- (2004b), "Trayectoria tecnológica y ciclo de vida de las empresas: una interpretación metodológica acerca del rumbo de la innovación", *Contaduría y Administración (nueva época arbitrada)*, núm. 214, México, FCA-UNAM, pp. 83-96.

- KATZ, J. (1989), "La teoría del cambio tecnológico y su adecuación al caso de los países de industrialización tardía", en CEPAL, *Estudios e Informes de la CEPAL*, LC/G.1493, noviembre.
- LALL, S. (1992), "Technological Capabilities and Industrialization", *World Development*, vol. 20, núm. 2, pp. 165-186.
- LUNDVALL, A. (1992), *National System of Innovation. Towards a theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres, Printer P.
- NELSON, R., y G. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard Univ. Press.
- Torres, A., y J. Jasso (2004), "Aprendizaje Global y Adquisición y Fusión de Empresas Extranjeras", en M. Fernández y M. Saleme (coords.), *Comportamiento humano y desarrollo económico*, México, UAM.

La acreditación mediante el Sistema Nacional de Investigadores como mecanismo de regulación de la investigación. Algunas reflexiones organizacionales a partir de un estudio de caso



The accreditation through National System of Investigators as a research regulatory mechanism: some organizational reflections from a case study

B O N A N Z A S

Los procesos de acreditación de la función de investigación representan uno de los factores que influyen en el desempeño de las Instituciones de Educación Superior (IES). Por ello, este artículo tiene por objetivo reflexionar, desde un punto de vista organizacional, sobre la influencia de la acreditación de la investigación (mediante el Sistema Nacional de Investigadores) en la función de investigación de las IES a través del estudio de caso de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH), es decir, analizar en qué medida los procesos de acreditación de la investigación pueden llegar a ser considerados un mecanismo de regulación de la función de investigación. De esta manera, en primer lugar, se exponen algunos elementos teórico-conceptuales referentes a la acreditación de la investigación como mecanismo de regulación de la investigación.

Después se describen de modo sucinto algunos aspectos metodológicos correspondientes al estudio de caso realizado. A continuación, se muestra la forma en que los procesos de acreditación de la investigación influyen en el quehacer universitario de la investigación en la UACH. Al final, a partir de lo anterior, se plantean algunas conclusiones y vetas de investigación sobre los procesos de acreditación de la función de investigación en la UACH desde una perspectiva organizacional.

The accreditation processes of the research job represent some of those factors that influence the performance of Higher Education Institutions (HEI). There from, the objective of this work was to reflect from an organizational point of view on the influence of research accreditation (through the National System of Investigators) in the research job of the HEI, through a case study in the Autonomous University Chapingo (UACH), that is to say, to analyze in what measure the research accreditation processes can be considered as a research job regulatory mechanism. At consequence, first, some theoretical-conceptual elements related to research accreditation are shown as a research regulatory mechanism. Next some methodological aspects corresponding to the case study are shown. Then, the form in which the research accreditation processes influence daily research activities in the UACH is presented. Finally, from the factors above mentioned, some conclusions of the accreditation processes of the research job in the UACH from an organizational perspective are presented.

La acreditación mediante el Sistema Nacional de Investigadores como mecanismo de regulación de la investigación. Algunas reflexiones organizacionales a partir de un estudio de caso¹

El estudio de las instituciones de educación superior (IES) es cada vez más relevante debido a la trascendencia de éstas en el desarrollo de la sociedad. Por ello, los factores que influyen en el desempeño de estas instituciones merecen ser estudiados, no sólo para entender los desafíos que éstas enfrentan, sino también para responder lo mejor posible a éstos, de tal forma que las IES contribuyan de modo satisfactorio a dicho desarrollo social.

Como es bien sabido, son al menos tres las funciones básicas de las IES: la investigación, la docencia y la difusión de la cultura. En el presente trabajo se aborda uno de los varios problemas que enfrenta la primera de estas tres funciones: los procesos de acreditación de la función de investigación de las IES. Aunque la influencia de dichos procesos sobre la función de investigación representa una pequeña parte

* Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Correo electrónico: anabela_lopez_72@yahoo.com

** Universidad Autónoma Chapingo. Correo electrónico: mpreztorres@yahoo.com

*** Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Correo electrónico: ayuzabet@yahoo.com

¹ Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en el VII Foro de Investigación del Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México.

de la complejidad organizacional de las IES, el estudio de este fenómeno de naturaleza organizacional no deja de ser relevante.²

De manera específica, este trabajo tiene por objeto reflexionar desde un punto de vista organizacional sobre la influencia de la acreditación de la investigación (AI) mediante el Sistema Nacional de Investigadores (SNI), en la función de investigación³ en la Universidad Autónoma Chapingo (UACH),⁴ es decir, analizar en qué medida los procesos de acreditación de la función de investigación pueden ser considerados un mecanismo de regulación de la función de investigación en la UACH.

Así, uno de los enfoques teóricos más pertinentes para abordar la influencia de la AI en la función de investigación es el análisis estratégico de Crozier y Friedberg (1990), pues, como ya se indicó, la idea central es analizar la medida en que los procesos de la AI, en tanto mecanismo de dominación, pueden ser considerados un mecanismo de regulación de la función de investigación.⁵ Ello implica, a su vez, analizar la forma en que los procesos de la AI modifican —más allá de los intereses de los investigadores— el quehacer universitario de la investigación en cuanto cantidad, calidad, aplicación práctica, difusión, trabajo en equipo —dentro y fuera de la institución de origen—, etcétera, o en los términos que los investigadores-profesores consideran.

Para cumplir con el objetivo de este trabajo, en primer lugar se exponen algunos elementos teórico-conceptuales referentes a la AI como mecanismo de regulación de la investigación. Después se describen de modo sucinto algunos aspectos me-

² La acreditación de la investigación tiene relevancia en al menos tres ámbitos: 1) los estudios organizacionales; 2) la educación superior, y 3) la vida socioeconómica del país. En el primero, porque el estudio organizacional de la acreditación puede aportar nuevos conocimientos acerca de la realidad organizacional de México, lo cual, sobra decir, está poco desarrollado. En el segundo, porque, a partir del primero, puede aportar elementos específicos acerca de la pertinencia de los procesos de acreditación, es decir, elementos para evaluar su eficiencia en relación con la función de la investigación. En el tercero, porque, dados los dos anteriores, puede aportar elementos para planear de mejor forma las políticas públicas educativas del país.

³ Si bien este fenómeno puede ser estudiado desde diversas perspectivas disciplinares, en este trabajo se adoptó una perspectiva organizacional. A su vez, porque lo organizacional es siempre diverso, dinámico, difuso y complejo (Rosa, 2002; Montaña y Rendón, 2000), puede también ser abordado desde diversos marcos teóricos organizacionales.

⁴ Este artículo se fundamenta en los resultados de una investigación que se desarrolló dentro del Programa de Posgrado en Estudios Organizacionales, en su nivel maestría, de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa (Pérez, 2002).

⁵ Esta idea de considerar la función de investigación como un sistema de acción concreto en sí y la acreditación de la investigación realizada por los investigadores como el mecanismo de regulación de dicho sistema de acción concreto fue tomada de López (2004).

todológicos correspondientes al estudio de caso realizado. En seguida se presentan las repercusiones de carácter organizacional de los procesos de la AI en el quehacer universitario de la investigación tomando como referencia el caso de la UACH. Al final, a partir de lo anterior, se plantean algunas conclusiones y vetas de investigación sobre los procesos de la AI en la UACH desde una perspectiva organizacional.

■ La acreditación de la investigación como mecanismo de regulación de la función de investigación: aspectos teórico-conceptuales

El contexto de los procesos de la AI

Antes de exponer el contexto en que surgen los procesos de la AI, es necesario señalar que, obviamente, la influencia sobre la función de investigación no se reduce a la AI mediante el Sistema Nacional de Investigadores (SNI): los programas de estímulos económicos, en tanto política de educación superior, han tenido efectos no sólo en el quehacer de la investigación, sino también en el quehacer académico en sentido amplio (Comas, 2003; Comas y Domínguez, 2004).

Ahora bien, el contexto inmediato en que se desarrollan los procesos de la AI está representado por la denominada modernización del Sistema de Educación Superior Mexicano (SESM). Dicha modernización, que se gestó a mediados de la década de 1970, tuvo como antecedente la crisis del SESM, la cual derivó, entre otros factores, de la expansión no regulada de las IES, la politización y el surgimiento del sindicalismo, la expansión del servicio más allá de las grandes urbes, la contratación improvisada de jóvenes académicos y la restricción del financiamiento público para las IES. Esta crisis se reflejó en la disminución progresiva de las IES para interpretar las señales provenientes de un entorno inestable y en la dificultad para dar respuesta a éste mediante estrategias coherentes de desarrollo institucional (Kent, 1999:235-236).

De esta manera, la modernización del SESM surgió como respuesta a la crisis de dicho sistema; y el Gobierno, en tanto principal promotor de dicha modernización, ha tenido influencia en los siguientes aspectos: diversificación institucional, como las universidades tecnológicas; redefinición de la autonomía universitaria, acerca de su responsabilidad social; admisión selectiva de estudiantes; cambios en las formas

de gobierno y gestión institucional, y cambios en las formas de financiamiento e introducción de la evaluación (Kent, 1999:239-240). De estos aspectos que definen los ámbitos de la modernización del *SESM*, los dos últimos están estrechamente relacionados con los procesos de la *AI*.

En este sentido, es importante destacar que la modernización educativa ha sido impulsada por políticas nacionales de planeación y evaluación en los últimos veinte años. En un primer periodo, de 1978 a 1988, el énfasis fue puesto en la planeación como instrumento que permitiría la racionalización del crecimiento y el desarrollo de la educación superior a través de un esfuerzo coordinado de programas, proyectos y acciones. En un segundo periodo, de 1988 a 1998, el acento fue puesto en la evaluación como una actividad permanente para elevar la racionalidad y mejorar la eficacia y la eficiencia de las acciones de las universidades (Solís, 1998:xv).⁶ En este contexto, y en términos del discurso sobre las políticas públicas educativas, la acreditación ha tenido como objetivo fundamental asegurar que las *IES* dispongan de medios apropiados para realizar sus funciones con un mínimo de excelencia y calidad establecidas; el *CONACYT* y el *SNI* son actores relevantes en los procesos de evaluación y acreditación de la modernización educativa. La acreditación, pues, forma parte de la modernización del *SESM*, y es por medio de los procesos de acreditación como las *IES* logran cierto grado de legitimidad y acceso a recursos.

Sin embargo, más allá de este contexto inmediato en el que surgió la *AI*, son varios los factores que explican la conformación de los procesos de la *AI* —e intervienen de un modo directo o indirecto en ella— en tanto política pública educativa específica. En primer lugar se encuentra el conjunto de transformaciones sociales, políticas, económicas, culturales, organizacionales y tecnológicas que se han desarrollado en los últimos años; en segundo lugar, el predominio de la lógica de mercado, el predominio de la racionalidad económica y la empresarización de la sociedad, y en tercer lugar, la globalización, en sentido amplio, el adelgazamiento del Estado y la reducción del gasto público (López, 2004:338).

⁶ Es así como en el Programa para la Modernización Educativa se establece que se “impulsará la modernización de la normatividad de la educación superior mediante iniciativas tendentes a lograr una mejor regulación de las actividades de concertación, evaluación, descentralización, fijación de criterios académicos, de financiamiento y de acreditación que el desarrollo de la educación superior está demandando” (Poder Ejecutivo Federal, 1989-1994:135).

Aunque la relación entre estos factores es estrecha y complementaria, y cada uno influye de manera específica en la gestación y relevancia de los procesos de acreditación de la función de investigación —en cuanto fenómeno organizacional—, el común denominador es que, por un lado, tanto las IES como los sectores público y privado ven los procesos de la AI como el instrumento o mecanismo para lograr sus fines específicos⁷ y, por otro lado, todos estos factores implican la transferencia organizacional de lo privado a lo público en tanto formas de hacer más eficientes —redituables— los procesos organizacionales, al menos en el discurso (López, 2004:340-341). Este último aspecto es importante porque en la modernización del SESM, las IES se han visto sometidas “a la introyección de nuevos valores contenidos en las expresiones de eficiencia, eficacia, productividad y excelencia, que se presentan como los elementos esenciales para sobrevivir en medios competitivos (Arechavala y Solís, 1999:19-20).

La AI: hacia una propuesta conceptual de un fenómeno oficialmente no reconocido

Ahora bien, no sólo es importante conocer el contexto en que se desarrollan los procesos de la AI, sino también es necesario establecer lo que se entiende por acreditación. Ésta es un proceso cuyo objetivo es registrar y confrontar el grado de acercamiento del objeto analizado con un conjunto de criterios, lineamientos y estándares de calidad definidos y aceptados por convención por las partes involucradas; implica el reconocimiento público de que una institución o un programa cumple con un determinado conjunto de cualidades y estándares de calidad y, por lo tanto, es confiable; se realiza ante un organismo especializado y depende, en último lugar, de un juicio externo a la institución (Pallán, 1994 y 1996). De acuerdo con Didou (en López, 2004:330), la acreditación se caracteriza por: a) Es de carácter voluntario. b) Implica una evaluación que depende del tipo de acreditación que se va aplicar. c) Es una demostración pública de la calidad conforme a normas externas, que no forzosamente tiene incidencia en el interior de las universidades. d) Sus informaciones

⁷ Así, por ejemplo, mientras para las IES la acreditación representa tanto una forma de legitimación como una manera de obtención de recursos, para el Estado representa una forma de control sobre el desarrollo de la educación superior (López, 2004:340-341).

no son confidenciales, ya que se legitiman tanto en el uso externo de sus resultados como en su aplicación interna. e) Por lo tanto, es un proceso que permite clasificar y contar con un sistema jerarquizado en que se ubica relativamente a las IES. f) Mide una definición de entre tantas de la calidad: evalúa de modo esquemático “la calidad académica convencional”. g) Por lo tanto, es un mecanismo de control de calidad *ex post* que mide resultados (rendimiento), y no la relación entre insumos y productos. Así se convierte en una definición de la calidad excluyente al privilegiar un concepto en detrimento de otro.

Si bien esta concepción y características de la acreditación remiten a una idea general de ésta, existen diferentes tipos de acreditación; a saber, la acreditación relativa a la certificación de títulos o créditos, la acreditación institucional y la acreditación especializada (López, 2004:331).

A su vez, parte importante del fenómeno de la acreditación son los organismos acreditadores y las partes acreditadas. De acuerdo con la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (1999), la acreditación se efectúa en tres ámbitos: en el personal académico, en los programas académicos y en las instituciones; y los principales organismos acreditadores son el Sistema Nacional de Investigadores (SNI), el Sistema Nacional de Creadores (SNC), el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), la Secretaría de Educación Pública (SEP) y la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES).

En este contexto, si bien es cierto que en este artículo se da por hecho la existencia de la AI, y ésta aún no está reconocida oficialmente,⁸ también es cierto que existe la acreditación de los individuos que realizan la función de investigación, es decir, la acreditación del personal académico.⁹ Por ello se puede considerar que al llevarse a cabo los procesos de acreditación de los individuos que realizan la función de investigación, ésta se ve influida, al menos de un modo indirecto, por dichos procesos de acreditación; es decir, aunque oficialmente la acreditación recae sobre la persona o el

⁸ El hecho de que un fenómeno no esté reconocido oficialmente no significa que no tenga existencia real.

⁹ De acuerdo con la ANUIES (1999), el organismo que acredita al personal académico (a los investigadores) es el SNI. A su vez, la acreditación especializada es indicativa de este tipo de acreditación. Así, si contrastamos el contenido conceptual de lo que significa la acreditación, en términos generales, con el proceso que implica ser reconocido como investigador perteneciente al SNI, veremos que hay una semejanza entre lo conceptualmente establecido y lo empíricamente observado, puesto que, en el caso del SNI, los comités evaluadores revisan la producción académica de los investigadores incorporados y quienes solicitan su ingreso a él para después reconocerlos como investigadores destacados.

investigador, en términos reales, dicha acreditación se da a partir del escrutinio de los productos de investigación, esto es, a partir de lo realizado dentro de la función de investigación¹⁰ y, por tanto, la función de investigación se ve influida al ser realizada de acuerdo con los parámetros establecidos por el SNI, en tanto medio para aspirar a ser miembro de dicho sistema o seguir perteneciendo a éste. De tal forma que este proceso de acreditación de los investigadores, por parte del SNI, que es llevado a cabo a partir de la revisión o evaluación de los productos de investigación y que implica una influencia, en principio indirecta, sobre la función de investigación, es lo que en este artículo se entiende por acreditación de la función de investigación. En otras palabras, si se acredita al investigador mediante sus productos de investigación, por tanto, de un modo indirecto o en último lugar lo que se acredita son los productos de investigación, y a este fenómeno lo llamamos acreditación de la función de investigación o acreditación indirecta de la función de investigación.¹¹ Por ello, para alcanzar el objetivo del presente artículo se acudió a los investigadores de la UACH pertenecientes al SNI, en tanto estudio de caso elegido.

Resumiendo, después de un proceso de evaluación, la acreditación significa una constancia de credibilidad por parte de la sociedad y del público demandante de los servicios educativos, es decir, dar crédito o reputación a las funciones universitarias (Mendoza, 2002) y, en nuestro caso, dar crédito a la función de investigación a través de los que ejecutan dicha función. No obstante, para comprender mejor la idea central del presente artículo, es decir, para conocer la medida en que la AI puede ser concebida como un mecanismo de regulación, es necesario analizar, ya no conceptualmente, sino desde el punto de vista de la relaciones de poder, los procesos de acreditación.

La AI como mecanismo de regulación de la función de investigación

Debido a que en la sociedad industrial se desarrollaron formas de control de la producción, resulta pertinente preguntarse cuáles y cómo serán las formas de control de

¹⁰ Pese a que también se consideran actividades como la docencia o la vinculación con la industria, entre otros elementos de evaluación.

¹¹ Para efectos de redacción, en este trabajo se utilizarán indistintamente los términos *acreditación de la investigación (AI)* y *acreditación*.

la producción del conocimiento en la llamada sociedad del conocimiento. Una de las vertientes para dar una respuesta implica considerar la AI como una forma de control directa o indirecta de la función de investigación realizada dentro de las IES (López, 2004:342-344). Y esta forma de control no es más que una relación de poder que adquiere sustento en un esquema de dominación legal-racional,¹² es decir, los acreditados al aceptar de manera voluntaria —adoptar— la voluntad de los acreditadores se someten a un proceso de dominación, tomando en cuenta que aceptan obedecer en la medida que vislumbran ciertos beneficios derivados de la relación de dominación. Así, la acreditación puede ser considerada una forma de dominación legal-racional, que se legitima mediante la aceptación de los procesos burocráticos realizados dentro de las prácticas de la acreditación, es decir, los individuos aceptan las prácticas de acreditación porque las consideran racionalmente viables para sus intereses. De esta manera, la AI es un ejercicio de poder que adquiere forma a través de la dominación legal-racional y se concreta en diversas formas de control sobre los productos o resultados de investigación de los investigadores (López, 2004:345).

Ahora bien, considerar la AI como una relación de poder permite a su vez considerarla como un mecanismo de regulación de la función de investigación, es decir, un mecanismo de cambio que estructurará, transformará y reorientará el escenario organizacional para la función de investigación en las IES. No obstante, para comprender con mayor precisión esta idea es necesario recurrir a las nociones de sistema de acción concreto, juego y mecanismo de regulación.

Así, resulta ineludible partir del hecho de que toda acción organizada implica un mínimo de cooperación, y que dicha cooperación, dado el desarrollo de ciertas relaciones de poder, se cristaliza en un sistema de acción concreto. Este sistema parte de una simple hipótesis heurística: “si es posible observar interdependencias y, por tanto, regularidades de comportamientos o de relaciones entre actores, debe también haber una estructura de juego que realice la coordinación e integración de estrategias divergentes, si no en conflicto, de los diferentes participantes, y un sistema de acción

¹² Recuérdese que la dominación es una de las tantas formas de ejercer poder y se caracteriza por encontrar obediencia y ser legítima; asimismo, en una relación de dominación, el dominado a la vez se ve afectado en ciertos intereses y se ve beneficiado en otros. A su vez, la dominación legal-racional que representa una de las varias formas de dominación encuentra su fuente de poder en la racionalidad de las reglas y toma cuerpo mediante un aparato administrativo (Mouzelis, 1975; Weber, 2002). En el caso que nos ocupa, este aparato administrativo está representado por el SNI, el cual ejerce su dominación a través del conjunto de reglas establecidas por el mismo.

englobante que articule y regule las relaciones entre los juegos que dicho sistema contiene” (Friedberg, 1997:122). En otras palabras, los sistemas de acción concretos son la forma más artificial, intencional y elaborada de estructuras de acción colectivas que producen un orden local y contingente, cuya estructuración es resultado de la interacción estratégica de los actores, es decir, es resultado de las relaciones de poder que se establecen entre los actores y de las reglas que perfilan la naturaleza del desarrollo de dichas relaciones (Friedberg, 1997). Específicamente, un sistema de acción concreto queda definido como “un conjunto humano estructurado, que coordina las acciones de sus participantes mediante mecanismos de juego relativamente estables y que mantienen su estructura, es decir, la estabilidad de sus juegos y las relaciones que existen entre éstos, mediante mecanismos de regulación que a su vez constituyen otros juegos” (Crozier y Friedberg, 1990:236). Y debido a que la noción de sistema de acción concreto es una herramienta teórico-metodológica para el estudio de la acción organizada¹³ y, a su vez, la función de investigación, en tanto construcción social, implica el desarrollo de cierta acción organizada, la función de investigación puede ser considerada un sistema de acción concreto en sí mismo o, visto de otra forma, un subsistema (de acción concreto) de un subsistema (de acción concreto) más vasto llamado “universidad”.

A su vez, el juego constituye la figura fundamental de la cooperación humana puesto que permite conciliar la idea de obligación y libertad, la idea de conflicto, competencia y cooperación, así como poner el acento en el carácter colectivo y la esencia relacional de la construcción de la cooperación (Friedberg, 1997:141). Desde este punto de vista, el juego representa el conjunto de reglas que estructuran la acción organizada concreta, es decir, el conjunto de reglas que delimitan las estrategias de los actores al ejercer poder unos sobre otros. Pero también, al mismo tiempo, el juego representa las relaciones de poder específicas que dan sustento a la acción organizada concreta; es decir, el juego se compone de las relaciones de poder a través de las cuales cobra vida dicha acción. El juego es, pues, tanto el conjunto de reglas que estructuran las relaciones de poder específicas como la encarnación concreta de dichas relaciones de poder. Así, mientras el juego circunscribe tanto las relaciones de poder mismas como las reglas que enmarcan las estrategias —de los actores— que

¹³ También puede ser utilizada para el estudio de sistemas de acción concreto-formales como las organizaciones (Crozier y Friedberg, 1990; Friedberg, 1997).

sustentan dichas relaciones, el sistema de acción concreto es el producto social estructurado resultante de la interacción de dichas relaciones de poder.

Todo sistema de acción concreto mantiene cierto grado de estructuración. Dicha estructuración, y el sentido que ésta da a los actores, proviene del o de los mecanismos de regulación específicos de cada sistema de acción concreto. Esto es, dado que un sistema de acción concreto está compuesto de múltiples juegos —o relaciones de poder—, su estructuración depende de alguno o algunos de estos juegos, es decir, del o de los mecanismos de regulación. Los mecanismos de regulación estructuran al conjunto de los juegos ya que definen la pertinencia de los problemas y los juegos en torno a los cuales los actores pueden movilizarse, a la vez que organizan, mediatizan y regulan tanto las interdependencias objetivas de los individuos como los procesos de intercambio resultantes (Friedberg, 1997:166-169). Por ello, mientras el juego estructura las relaciones de poder específicas, el mecanismo de regulación estructura las relaciones de poder en su conjunto.

En resumen, en la noción de sistema de acción concreto, que no es más que el arreglo de una diversidad de relaciones de poder con vistas a un fin común, un mecanismo de regulación es aquella relación o relaciones de poder entre todas las demás que conforman un sistema de acción concreto por medio de la cual se estructuran estas últimas; es decir, es aquella relación de poder mediante la cual se puede comprender el funcionamiento de la acción organizada como un todo porque permite explicar el sentido de las demás relaciones de poder en relación con la acción organizada. Desde este punto de vista, la regulación de todo sistema de acción concreto, cualquiera que sea su grado de formalización, puede ser tanto parcialmente exógena como parcialmente endógena (Friedberg, 1997:170).

Así, lo importante no reside en la existencia o inexistencia de los mecanismos de regulación, sino en el grado de formalización de dichos mecanismos, en el grado de conciencia que tienen de ellos los participantes, en el grado de conciencia sobre los resultados a que llevan dichos mecanismos y en la delegación explícita de la responsabilidad en uno o varios órganos de la puesta en marcha de esos mecanismos de regulación (Friedberg, 1997:166-169).

De esta forma, si se piensa en la función de investigación como un sistema de acción concreto en sí mismo, la AI puede ser considerada un mecanismo de regulación exógeno de dicha función. Por tanto, la AI puede ser considerada un mecanismo que transforma y determina el escenario de la investigación en cuanto a la forma y

naturaleza de hacer investigación.¹⁴ Así, al incidir de esta manera, estará dando un sentido nuevo a la función de investigación y a todo lo que tiene que ver con ella, es decir, estará dando sentido a los juegos que conforman el sistema de acción concreto de la función de investigación (López, 2003:348).

■ La acreditación de la investigación como mecanismo de regulación de la función de investigación en la UACH: breves aspectos metodológicos

Para conocer en qué medida los procesos de AI pueden ser considerados un mecanismo de regulación de la función de investigación se analizó la influencia de la AI sobre la función de investigación en la UACH. Para ello, se realizó un estudio de caso de tipo exploratorio, explicativo e instrumental (Tellis, 1997:1-3), siguiendo, en la medida de lo posible, las fases comúnmente aplicadas al desarrollo de un estudio de caso, a saber: el diseño del protocolo de estudio de caso, la dirección del estudio de caso, el análisis de evidencias del estudio de caso y el desarrollo de conclusiones, recomendaciones e implicaciones basadas en la evidencia (Yin, 1994). Por lo que respecta a las fuentes de información para recoger datos, se recurrió a la documentación, al archivo¹⁵ y a la encuesta.¹⁶ A su vez, para facilitar el procesamiento de los datos se utilizó el paquete estadístico SPSS. La información generada se analizó e interpretó desde una perspectiva teórica organizacional.

Al respecto, es importante señalar que no es el conjunto de métodos, cuantitativos o cualitativos, utilizados lo que define al estudio de caso, sino la especificidad del objeto de estudio; el caso de estudio no es una elección metodológica, sino la elección de un objeto para ser estudiado (Stake, 1994:236; Gundermann, 2001:256). El estudio de caso es el estudio de lo particular, por lo que lo importante de éste es lo que puede ser aprendido de forma específica de un caso en particular (Stake, 1994:

¹⁴ El lector puede encontrar en Friedberg y Musselin (1989) un caso de estudio sobre los mecanismos de regulación de la universidad alemana.

¹⁵ Respecto de la documentación y el archivo, la información fue proporcionada por la Dirección de Investigación de la UACH (estadísticas de la Unidad de Planeación Organización y Métodos de la UACH), así como por datos publicados por el CONACYT.

¹⁶ Si bien se utilizaron varias fuentes de información, las encuestas representan la parte medular de la obtención de la información, por lo que líneas abajo se abunda en ello.

236). Así, en este trabajo, lo que importa conocer es la forma en que la AI mediante el SNI influye en la función de la investigación en la Universidad Autónoma Chapingo, lo cual a su vez permitirá saber en qué medida la AI puede ser considerada un mecanismo de regulación de la función de investigación, pero sólo en el contexto de dicha universidad, debido a la dificultad para generalizar los resultados empíricos a otras IES, por las limitaciones intrínsecas al estudio de caso.

Por otra parte, según Stake (1994:243), los fenómenos o hechos sociales que se estudiarán están dados de antemano, por lo que los estudios de caso representan simplemente una oportunidad para estudiar dichos fenómenos o hechos. De esta forma, la UACH representó una oportunidad, entre varias, para el estudio de la influencia de la AI mediante el SNI, en tanto fenómeno concreto. Asimismo, de acuerdo con Stake (1994:243), si bien en la elección del caso es recomendable la representatividad de éste, cuando es difícil cumplir con dicha recomendación es preferible escoger el caso que ofrezca una oportunidad para aprender lo más posible: a menudo es mejor aprender lo más que se pueda de un caso atípico que aprender poco de un caso ostentosamente representativo. En este sentido, debido a la factibilidad y accesibilidad que presentaba la UACH para la realización de este estudio, se decidió aprender lo más posible de un caso no necesariamente representativo de las IES.¹⁷

Es necesario mencionar que el estudio de caso tiene valor en el refinamiento teórico y en el estímulo para emprender nuevas investigaciones (Gundermann, 2001:268), de tal forma que los resultados del estudio de caso presentados en este trabajo permitieron tanto reconsiderar algunas cuestiones teóricas de orden organizacional como sugerir posibles vetas de investigación.

Ahora bien, como ya se mencionó, para analizar en qué medida los procesos de la AI pueden ser considerados un mecanismo de regulación de la función de investigación de la UACH es necesario analizar la forma en que dichos procesos modifican el quehacer universitario de la investigación en cantidad, calidad, aplicación práctica, etcétera. Por ello se establecieron cuatro variables de estudio: concepción de la acreditación, cambio en las formas de hacer la investigación, cambio en la calidad de la investigación y la concepción de la acreditación como mecanismo de regulación, las cuales se desagregan

¹⁷ Recuérdese que “el propósito del estudio de caso no es representar al mundo, sino representar el caso” (Stake, 1994:245), sobre todo si se piensan en las IES como organizaciones cuya cotidianeidad organizacional es específica no sólo respecto de otro tipo de organizaciones, sino también respecto de las universidades mismas.

garon en indicadores que tomaron la forma de encuestas con preguntas cerradas y abiertas que más tarde se aplicarían a los profesores-investigadores de la UACH.¹⁸

La muestra a la que se aplicaron dichas encuestas está conformada por tres tipos de profesores-investigadores: los pertenecientes al SNI (los acreditados) y los no pertenecientes al SNI, que a su vez se dividen en dos grupos (los no acreditados, pero pertenecientes al programa de estímulos económicos de la UACH, y los no acreditados, pero no pertenecientes al programa de estímulos económicos de la UACH). A su vez, estos últimos se dividen en los que alguna vez pertenecieron al SNI (pero que ya no pertenecen) y los que nunca han pertenecido al SNI. Como es evidente, esto permite la comparación de los cambios originados por los procesos de acreditación. Es pertinente especificar que la UACH cuenta con un total de 967 profesores-investigadores de tiempo completo. De este total, la muestra de la investigación estuvo conformada por aproximadamente 10 por ciento (90 profesores-investigadores). De este 10 por ciento, los pertenecientes al SNI representan 2.7 por ciento (26 profesores-investigadores), y los no pertenecientes al SNI, 7.3 por ciento (64 profesores-investigadores).¹⁹ Y aunque la cifra de los pertenecientes al SNI puede parecer baja, si se toma en cuenta toda la población de profesores-investigadores de la UACH, sólo 5.5 por ciento de éstos pertenece al SNI, es decir, 54 profesores-investigadores. De esta forma, en la muestra encuestada, el porcentaje de profesores-investigadores pertenecientes al SNI representa 48.2 por ciento.

■ Influencia de los procesos de acreditación de la investigación sobre la función de investigación en la UACH

En la UACH se ha realizado un conjunto de diagnósticos y ejercicios de planeación para lograr que la actividad de investigación se constituya en una función básica,

¹⁸ Las preguntas cerradas permitieron conocer lo que los profesores-investigadores piensan sobre la AI mediante el SNI de acuerdo con los parámetros establecidos por éste; a su vez, las preguntas abiertas permitieron conocer lo que los profesores-investigadores piensan respecto de la AI mediante el SNI con independencia de los parámetros establecidos por éste. Asimismo, el hecho de haber manejado preguntas cerradas y abiertas permitió, no sólo analizar la información en términos cuantitativos, sino también en términos cualitativos, debido a las interpretaciones derivadas de las respuestas a las preguntas abiertas.

¹⁹ De éstos, los profesores-investigadores encuestados no acreditados pero pertenecientes al programa de estímulos fueron 34, y los profesores-investigadores encuestados no acreditados y no pertenecientes al programa de estímulos fueron 30.

ya que en dicha universidad la investigación es una actividad relativamente joven, cuyo desarrollo puede dividirse en dos etapas: con el Colegio de Posgraduados como parte de la Escuela Nacional de Agricultura (ENA) y con la separación de éste por la transformación de la ENA en UACH (Santacruz, 2002:207-211).²⁰ En este contexto de transformación, no fue hasta después de finales de 1980 cuando “los profesores-investigadores hacen investigación hasta donde se los permite la docencia, pues para la investigación hay muy poco apoyo en cuanto a tiempo y casi nulo en cuanto a financiamiento” (Ramírez, en Santacruz, 2002:211), de tal forma que años después los grupos académicos no expresaban su poder a través de la capacidad de convocatoria, de la movilización o de la cooptación de los miembros de la comunidad, sino a través de su saber académico, de sus grados y de sus reconocimientos académicos, por lo que su legitimación no pasaría ya por las mediaciones y negociaciones del trabajo político, sino por el reconocimiento del CONACYT y del SNI, en tanto se participa en el mismo (Castañeda, 1998:124-125). Asimismo, es importante subrayar que junto con este proceso de planeación institucional se han desarrollado los procesos de evaluación de la investigación, los cuales han estado estrechamente ligados a la asignación de recursos presupuestales a los programas de investigación (Santacruz, 2002:220). Es a la luz de este antecedente intraorganizacional como se estudia la influencia del SNI sobre la función de investigación en la UACH.²¹

A continuación se exponen las formas de influencia de la AI sobre la función de investigación en la UACH y sus implicaciones organizacionales, no sin antes señalar que no es el objetivo de este trabajo mostrar en detalle los resultados de cada una de las variables abordadas en la investigación, sino presentar los aspectos más significativos de éstas para estar en posibilidades de responder en qué medida los procesos de acreditación pueden ser considerados un mecanismo de regulación de la investigación, y a la vez reflexionar desde un punto de vista organizacional sobre esta situación.

²⁰ Con la separación del Colegio de Posgraduados de la UACH y con la correspondiente separación de los investigadores —de dicho Colegio— de la UACH, la formación de nuevos cuadros de investigadores en la UACH se convirtió en una meta por lograr (Castañeda, 1998:94).

²¹ Véase en Castañeda (1998) una visión relativamente reciente de las formas estructurales, las formas de gestión y las formas políticas de la UACH.

Aspectos simbólicos de la AI: un nuevo significado de la función de investigación

Antes de conocer las formas de influencia de la AI sobre la función de investigación era pertinente conocer los motivos por los que los profesores-investigadores de la UACH decidían ingresar al SNI.²² Fueron varios los motivos: ser reconocidos como investigadores de alto nivel, mayor facilidad para la consolidación de investigaciones, fomento del trabajo en equipo, obtención de recursos proporcionados por el CONACYT, estatus, entre los más importantes. Sin embargo, el hecho de que los profesores-investigadores consideren como principal factor el económico para ingresar al SNI²³ implica que la acreditación en sí misma adquiera un significado muy relevante.²⁴ Y lo es en el sentido que este significado afecta de un modo directo la función de investigación, pues dicha función se realiza como un medio para la obtención de beneficios económicos y no sólo como un medio para la producción de conocimiento: una nueva racionalidad instrumental entra en juego. Subordinar aspectos como “investigadores de alto nivel”, “consolidación de investigaciones” y “fomentar el trabajo en equipo”, que tienen mayor relación con aspectos netamente académicos, a aspectos económicos implica una nueva noción de la función de la investigación. En este sentido, la producción de conocimientos podría estar empezando a subordinarse a cuestiones económicas derivadas del fenómeno de la acreditación.²⁵ De esta manera, la función de investigación adquiere un nuevo significado, que convive con la vocación innata de hacer investigación en tanto medio

²² Es importante tener en cuenta este aspecto, porque, como se había señalado, en una relación de dominación el individuo acepta el mandato en función de los beneficios posibles.

²³ La pregunta sobre los motivos para ingresar al SNI fue planteada a los tres tipos de profesores-investigadores (a los no pertenecientes al SNI se les preguntó cuáles serían los motivos por los que desearían entrar a éste), y la mayoría dentro de cada tipo consideró el factor económico el principal motivo de ingreso o posible ingreso.

²⁴ Es necesario mencionar que hace poco se realizó una investigación sobre las respuestas, en términos de cambio organizacional y disciplinario, de algunos institutos, centros y colegios dedicados a la investigación, a las políticas educativas gubernamentales de modernización (Kent *et al.*, 2003). En dicha investigación, una de las dimensiones analizadas fueron las formas y criterios de validación de las disciplinas; la pertenencia al SNI fue uno de sus indicadores. En esta investigación, y específicamente para uno de los casos estudiados como lo fue el Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades (ICSYH) de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), se encontró que “hay una tendencia a aumentar número en SNI debido a necesidades económicas de los individuos” (Kent *et al.*, 2003, cuadro 32:236-237), lo cual es interesante destacar en tanto factor de confluencia con los resultados presentados en el presente trabajo.

²⁵ En tanto caso de estudio, en principio, esta interpretación no es generalizable al resto de las IES.

de producción de conocimientos;²⁶ y es en esta amalgama donde se podría estar vislumbrando los indicios de una reconfiguración de la cultura organizacional en la UACH en general, y una reconfiguración de la cultura departamental y profesional de la función de investigación en la UACH en específico.²⁷

Ambigüedad e identidad: sus relaciones con la AI

Si bien era importante conocer los motivos por los que los profesores-investigadores de la UACH decidían ingresar al SNI —y ello implicaba un nuevo significado para la función de la investigación—, también era importante conocer qué significaba el proceso de acreditación para los profesores-investigadores. Considerando las respuestas de los encuestados, en términos generales,²⁸ se puede concluir que aunque la AI tiene diversos significados e implicaciones para los investigadores, los más importantes son: 1) la AI representa el reconocimiento de la actividad (de calidad) que viene realizando el investigador en determinada área del conocimiento y el estímulo a ésta, y 2) la AI significa que el investigador se ha sujetado a las disposiciones, líneas y políticas que determina el organismo que acredita al investigador. Así, la noción de acreditación es ambigua; cada investigador percibe y da un significado distinto a la acreditación. La acreditación hace sentido de distintas maneras, no sólo económicamente.

Pero no hay ambigüedad sólo en la concepción de acreditación por parte de los investigadores-profesores, también la hay acerca de la práctica misma de los procesos de acreditación. Por ejemplo, el hecho de que una parte cuantiosa de profesores no pertenecientes al SNI (50 por ciento aproximadamente) considere que su nivel de calidad es igual o mayor a los niveles de calidad del SNI puede ser interpretado de diversas formas: el carácter de exclusión del SNI —suponiendo que en realidad los niveles de calidad de estos profesores son iguales o mayores—; un mecanismo de defensa de estos profesores para no verse dominados, ni en los hechos ni en el dis-

²⁶ Un estudio sobre el grado de conflicto entre esta dimensión académica y esta dimensión económica de la función de investigación resultaría relevante.

²⁷ Véase Alvesson y Berg (1992) y Smircich (1983), y específicamente el capítulo dedicado al tema de cultura organizacional en las IES de Clark (1991).

²⁸ En este punto se consideraron los tres grupos de investigadores-profesores (a los no pertenecientes al SNI se les preguntó: en caso de querer ingresar al SNI, qué significaba para ellos el proceso de acreditación).

curso, por los profesores que sí pertenecen al SNI —por ejemplo, en la obtención de recursos para la investigación—; la acreditación en realidad no cambiaría de forma significativa el actuar de estos profesores; en realidad los profesores inscritos al SNI no son tan diferentes a los que no lo están; etcétera.

La acreditación es, entonces, un proceso de implicaciones diversas y ambiguas tanto para la función de la investigación, en concreto, como para las demás funciones de la UACH, en general. En este sentido, la acreditación puede ser considerada un factor ambiental que reproduce ambigüedad en la organización, y en específico en la función de investigación.

Por otra parte, así como los procesos de acreditación reproducen ambigüedad en el interior de la organización, también han dado nuevas identidades y nuevos roles a los profesores-investigadores: ser investigador SNI es ser investigador con estatus, investigador de talla mundial, investigador con recursos, etcétera. En otras palabras, la acreditación es un fenómeno que influye en la identidad del investigador y en la función de investigación, porque por pertenecer al SNI, al investigador le es adjudicada otra identidad más: “el investigador SNI”; y es la comunidad académica la que le adjudica —socialmente— esa nueva identidad. Así, en palabras de Enríquez, “el otro no existe mientras no exista para nosotros, lo cual significa que es indispensable una forma de apego (identificación, amor, solidaridad, hostilidad) para construir en otro a quien sea” (Enríquez, en Chanlat, 1994:340).

Pero la identidad originada por ser miembro del SNI no sólo puede tener su origen en la construcción social, sino también en la construcción personal de ésta, es decir, el investigador SNI se ve a sí mismo como un investigador diferente a los demás. Asimismo, la acreditación crea nuevos roles que derivan de la adecuación a los parámetros para pertenecer al SNI, roles que a su vez ayudan a definir esa nueva identidad tanto social como individualmente.

En este sentido, las diferencias expresadas por los profesores-investigadores, entre los acreditados y no acreditados, acerca de su trabajo de investigación es indicativo de que se ven y se piensan a sí mismos diferentes; cada uno con su propia identidad y roles.²⁹ Así, por ejemplo, mientras unos piensan que estar en el SNI significa

²⁹ Pero, por otra parte, estas diferencias pueden ser interpretadas como una especie de queja-lamento de quien no pertenece al SNI, es decir, se denuncian las perversidades del sistema, pero a la vez da la impresión de que se desean. La denuncia oculta el deseo de contar con los beneficios que implica pertenecer al SNI. También, las consideraciones acerca de las

mayor preocupación por calidad y cantidad, por acceso a espacios de publicación y por necesidad de consolidar equipos de trabajo, otros piensan que el no estar en el SNI significa menor presión y compromiso de publicar, o que en el SNI lo que importa es la cantidad, no la calidad.

Así como se crea la identidad del investigador SNI,³⁰ se crea la del investigador no SNI, cuestión que sale a relucir sobre todo en épocas de distribución de recursos para la investigación por parte de la UACH. Recuérdese que, como establece Laing, “toda identidad requiere de la existencia de otro: de algún otro en una relación gracias a la cual se actualiza la propia identidad” (Laing, en Chanlat, 1994:340).

Pero los procesos de acreditación no sólo tienen influencia en la identidad individual, también pueden tenerla en el ámbito organizacional. La identidad organizacional se puede ver reformulada por los procesos de acreditación en la medida que las características atribuidas a los profesores-investigadores derivadas de su pertenencia al SNI sean también atribuidas a la organización donde laboran dichos profesores-investigadores. Así, la identidad organizacional puede reformularse al añadirle nuevos atributos a la organización. Y entre más profesores-investigadores pertenecientes al SNI se sumen a la organización, la identidad organizacional se verá más reforzada por lo menos en lo concerniente a los nuevos atributos. De esta forma, la acreditación contribuye a reproducir la ambigüedad de la identidad organizacional al hacer que ésta sea percibida interna y externamente de forma distinta.

La AI y su influencia en la forma como se realiza la función de investigación

Al respecto, 65 por ciento de los profesores-investigadores pertenecientes al SNI consideró que se ajustaba a ciertos parámetros para realizar su trabajo de investigación.³¹

diferencias del trabajo pueden ser interpretadas como la lucha entre coaliciones por los beneficios del sistema: quienes cuentan con los beneficios del sistema podrán ejercer más poder en la vida diaria organizacional respecto a quienes no cuentan con dichos beneficios, es decir, quienes cuentan con más zonas de incertidumbre tendrán mayor capacidad estratégica dentro de la organización (March, 1989; Crozier, 1974; Crozier y Friedberg, 1990).

³⁰ Además, en el grupo también se reproduce esta nueva identidad, es decir, los profesores-investigadores pertenecientes al SNI se ven como iguales, pero diferentes a los profesores-investigadores no pertenecientes al SNI, y viceversa.

³¹ Asimismo 27 por ciento consideró que para realizar su trabajo de investigación no se ajusta a parámetro alguno, y ocho por ciento se abstuvo de responder. Estos parámetros son algunos de los más significativos considerados por el SNI.

Dichos parámetros, en orden de importancia, fueron los siguientes: 1) producir con más calidad y en mayor cantidad; 2) consolidación de líneas de investigación; 3) impacto y prestigio internacional de las revistas en que se publica; 4) creatividad y originalidad de los trabajos de investigación; 5) trascendencia de las investigaciones, y 6) importancia de las aplicaciones de las investigaciones. A su vez, el orden de importancia que los profesores-investigadores no pertenecientes al SNI pero pertenecientes al programa de estímulos dieron a estos parámetros fue el siguiente:³² 1) trascendencia de las investigaciones; 2) creatividad y originalidad de los trabajos de investigación; 3) consolidación de líneas de investigación; 4) importancia de las aplicaciones de las investigaciones; 5) producir con más calidad y en mayor cantidad, y 6) impacto y prestigio internacional de las revistas en que se publica.

Ahora bien, el hecho de que más de la mitad de los profesores-investigadores pertenecientes al SNI considere que se ajusta a ciertos parámetros para realizar su trabajo de investigación permite establecer, al menos parcialmente, que la acreditación modifica el quehacer universitario de la investigación. Pero el hecho de que existan diferencias, entre los investigadores acreditados y no acreditados, en el orden de importancia asignado a los parámetros, además permite establecer que la acreditación no sólo modifica la función de investigación, sino también que lo hace de una forma específica, es decir, la acreditación impone determinadas formas en que la investigación se piensa y se realiza. Mientras un grupo de investigadores realiza su trabajo de investigación poniendo énfasis en algunos parámetros, otro grupo de investigadores realiza su trabajo de investigación poniendo énfasis en otros; ello implica que la investigación se piensa y realiza de forma muy específica. Esto, a su vez, como ya se mencionó, puede tener implicaciones sobre la reconfiguración de la cultura organizacional, departamental y profesional, al estar generando nuevos valores, prácticas y ritos.

La AI y los cambios en la función de investigación

Siguiendo con el análisis de la forma en que los procesos de acreditación de la función de investigación modifican el quehacer universitario de la investigación, 58 por

³² Aquí debe considerarse que estos profesores-investigadores indican el orden de importancia en función de los requerimientos del programa de estímulos.

ciento de los profesores-investigadores que pertenecen al SNI considera que por el hecho de ingresar al sistema tuvieron cambios en su quehacer universitario, y dichos cambios están asociados con los lineamientos y parámetros a que hay que apegarse para pertenecer al SNI y permanecer en éste. Asimismo, los profesores-investigadores que no pertenecen al SNI piensan que sí habría cambios en su quehacer en caso de ingresar a dicho sistema. Por ejemplo, mientras para los que pertenecen al SNI la consolidación de líneas de investigación es considerada un aspecto muy prioritario, para los no pertenecientes a SNI, es menos prioritario.

Pese a que la función de la investigación posee los mismos parámetros de desempeño, de acuerdo con los investigadores, la forma en que éstos se configuran es diferente para cada grupo de investigadores, es decir, depende de la pertenencia o no pertenencia al SNI. La acreditación no sólo implica cambio y regulación, sino también un cambio y regulación específica en la función de la investigación.

Ahora bien, el cambio que implica el estar acreditado es múltiple; no sólo tiene que ver con la función de investigación, sino también con otros aspectos del quehacer universitario del investigador, los cuales a su vez pueden influir de un modo indirecto en la función de investigación. Así, por ejemplo, de acuerdo con los profesores-investigadores, pertenecer al SNI trae beneficios extras, ya que los investigadores inscritos a éste son reconocidos en la institución —pero también la institución es reconocida en el exterior—, lo que genera más oportunidades para ellos (y para la institución) como, por ejemplo, ocupar puestos administrativos o académicos, sobre todo relacionados con la investigación y el servicio. También, la acreditación implica cambios en otras funciones universitarias como, por ejemplo, descuidar la docencia por atender los requerimientos de investigación³³ para seguir perteneciendo al SNI.³⁴ Por tanto, sobre el cambio en el quehacer universitario en el

³³ Aunado a ello, se debe considerar que la investigación y la docencia son dos actividades distintas que requieren para su desarrollo de habilidades también distintas, ya que un académico que domine una de ellas no necesariamente domina la otra, por lo que la vinculación entre ambas no resulta una tarea fácil (Montaño, 2001:114-115).

³⁴ En la investigación mencionada en la nota 24, que abordó las respuestas a las políticas de modernización por parte del ICSYH de la BUAP, se encontró que “A raíz de las exigencias del SNI y los requisitos institucionales para los estímulos, ha cambiado la disposición de dar clases por parte de los investigadores, ahora sobran las ofertas de impartir materias” (Kent *et al.*, 2003:104). Esto contrasta con lo analizado en el presente trabajo, ya que mientras en la UACH la pertenencia al SNI implica el descuido a la docencia, en el ICSYH —previo un ambiente de desatención a la docencia— la pertenencia al SNI implica la atención a dicha función.

ámbito de la investigación, se puede concluir que sí existe, parcialmente, según el criterio de los investigadores acreditados de la UACH.

La AI y su influencia en la calidad de la función de investigación

La calidad es uno de los conceptos centrales de la práctica de la acreditación. Se puede concluir que la acreditación sí influye en la calidad de la función de investigación, ya que 73 por ciento de los profesores-investigadores que pertenecen al SNI consideran que sí cambió la calidad de sus investigaciones por el hecho de ingresar al SNI.

Para estos profesores-investigadores, la noción de calidad de la investigación en términos personales y la noción de calidad de la investigación tomando en cuenta su pertenencia al SNI son similares. Las nociones de calidad de la investigación de estos profesores-investigadores están referidas a aspectos como originalidad, vanguardia, pertinencia, continuidad y rigurosidad. Asimismo, indican que la investigación de calidad debe ser metodológicamente congruente y rigurosa, que debe estudiar creativamente los problemas relevantes del país y que debe ser desarrollada, en su caso, de forma integral o interdisciplinaria. También, para estos profesores-investigadores, la calidad de la investigación tiene que ver con la novedad, la innovación, la aportación, la elevación del nivel crítico y el fundamento; tiene que ver con el hecho de buscar nuevas teorías, metodologías y técnicas de investigación que rebasen las propuestas existentes y cuyo referencial debe ser mundial. Al igual que la calidad de la investigación, estos profesores-investigadores consideran que la calidad de la investigación es el fomento a la actividad crítica y propositiva, es el tratamiento de temas nuevos de investigación, es la revisión crítica sobre marcos teóricos y antecedentes referenciales y es la contribución a la crítica paradigmática.

Y aunque la noción personal de calidad de la investigación y la noción de calidad de la investigación tanto miembro del SNI son similares, al final el trabajo de investigación de los profesores-investigadores se sujeta a ciertos parámetros de calidad —“trabajos publicados en revistas internacionales”, “trabajo arbitrado”, “diseño metodológico más riguroso”, “aplicabilidad de los resultados”, entre los más importantes—, los cuales no necesariamente son compatibles con la noción personal de calidad de la investigación de los profesores-investigadores. Esta situación es importante, ya que implica que aunque la noción de calidad es personal y

socialmente construida, esto no determina que dicha concepción sea llevada a la práctica; en otras palabras, existe un ideal de calidad con el cual se debe producir de acuerdo con la noción personal de calidad, y en realidad existe una forma de producción con calidad que puede alejarse de ese ideal debido a los parámetros, impuestos por el SNI, a que debe sujetarse el trabajo de investigación. La acreditación podría ser, en este sentido, una forma perversa que deforma el espíritu de calidad que los investigadores consideran el ideal que deben seguir. La acreditación, al ser impuesta unilateralmente, mediante los parámetros del SNI, y no tomar en cuenta lo que significa la calidad para el investigador, podría influir en la forma de hacer investigación dirigiéndola en un sentido y apartándola de otro.

Y si bien hay un cambio en la calidad de la investigación derivado de la práctica de la acreditación, su importancia radica no tanto en cambiar las formas de producir —“con más calidad”, según los parámetros del SNI—, sino en que podría no dejar que aflore lo que para los investigadores es calidad, ya que la concepción de lo que para ellos es calidad puede tener mejores fundamentos —para un mejor desempeño y resultados en cuanto al conocimiento y su aplicabilidad— que las concepciones de calidad trazadas atrás de los escritorios burocráticos. De esta manera, si los procesos de acreditación son considerados mitos racionalizados interiorizados por la organización, se refuerza la idea de Meyer y Rowan (1977:344) de que el objetivo de ello es legitimar en el interior y en el exterior el desempeño de la organización, en este caso la UACH, haciéndola parecer racionalmente eficiente más allá de su eficiencia real. De la misma forma, las organizaciones (IES) que no están acreditadas, es decir, “que tienen elementos estructurales no institucionalizados en sus ambientes deberían estar más propensas a fracasar, pues esa complejidad no autorizada debe ser justificada con eficiencia y efectividad” (Meyer y Rowan, 1977:361).

Para los profesores-investigadores pertenecientes al SNI, y para los no pertenecientes a éste, queda claro que, aunque la acreditación persigue cierto nivel de calidad en la investigación, no todo lo acreditado tiene la calidad científica esperada, ni lo no acreditado carece de calidad. Sin embargo, afirman que la acreditación les permite estudiar problemas reales con lo cual se generan soluciones relevantes para el país, y además esto permite estructurar las instituciones e individuos en relación con la investigación que se hace en determinadas entidades y el país en general. Así, la acreditación no es ni del todo benigna ni del todo maligna; no obstante, modifica la función de la investigación. La calidad de la investigación modificada a partir de

los procesos de acreditación es también una noción ambigua, y por ende lo son también los procesos de creación de ésta.

AI y mecanismo de regulación

Para el cumplimiento del objetivo de este trabajo resultaba necesario conocer en qué medida la AI es percibida por los profesores-investigadores como un posible mecanismo de regulación. Los resultados muestran que 50 por ciento de los profesores-investigadores pertenecientes al SNI considera que la AI sí controla o regula el quehacer universitario; 50 por ciento de los profesores-investigadores no pertenecientes al SNI considera que, en caso de ingresar a éste, la AI sí controlaría o regularía su quehacer de investigación.

Para los profesores-investigadores que pertenecen al SNI, la forma en que la AI controla y regula su quehacer universitario tiene que ver con aspectos como someterse a una evaluación periódica que sea satisfactoria para el SNI, pero que muchas veces no coincide con los intereses personales del investigador ni con los ritmos reales del trabajo de investigación: publicar en revistas arbitradas, en revistas internacionales, fuerza a concluir las investigaciones con independencia de los recursos y obligaciones docentes; aplicar a la docencia los conocimientos obtenidos en las investigaciones (mayor vinculación investigación-docencia); dedicar gran parte del tiempo a la investigación; acatar las normas del SNI; cumplir con la normatividad del CONACYT en cuanto a calidad y productividad científica; participación en programas de posgrado; vigilancia de la calidad de lo producido; evaluación por árbitros de alto nivel; e investigación vista como requisito burocrático. Asimismo, otros profesores-investigadores piensan que la acreditación no regula o controla, más bien presiona sobre el quehacer profesional. No obstante, cualesquiera de estas consideraciones implican tanto una influencia sobre la función de investigación como una forma de estructurarla.

Para los profesores investigadores no pertenecientes al SNI, pertenecientes y no pertenecientes al programa de estímulos, la forma en que la AI controlaría y regularía su quehacer universitario de investigación está representada por aspectos como trabajo regulado por parámetros de calidad; trabajo en equipo; publicaciones arbitradas; publicaciones en revistas internacionales; ajustar y encasillar el trabajo

de investigación a parámetros de validación dogmática dispares con los propósitos de la investigación en su expresión original; sometimiento a normas establecidas por el CONACYT; evaluación académica relacionada con la productividad; mayor tiempo dedicado a la investigación que a la docencia; presión para seguir siendo miembro del SNI; mayor eficiencia en el uso del tiempo y en la selección de temas de investigación; impulso de nuevos proyectos de investigación con aplicabilidad real; evitar investigar sólo por “corcholatear”,³⁵ es decir, investigar para dar respuesta a los principales problemas de la sociedad; realización de mayor número de investigaciones por año en probable demérito de la calidad; visión restringida del concepto de investigador adaptándola a los formatos y procedimientos del SNI; aumento de requerimientos autoimpuestos para el trabajo; fortalecimiento de la poca regulación y control del quehacer académico; mayor control de los profesores que hacen investigación respecto a los que no la hacen, y cumplimiento de requisitos burocráticos.

Así, considerando las opiniones de los tres grupos de investigadores de la UACH, no sólo acerca de la acreditación como forma de regulación, sino de todo lo expuesto hasta ahora, se puede concluir que la AI controla y regula el quehacer universitario de los profesores-investigadores en el ámbito de la investigación.³⁶ A su vez, en la medida que esta regulación influye de modo directo o indirecto en otros ámbitos universitarios, se abre un nuevo espacio para el estudio de las relaciones de poder interorganizacionales, es decir, los organismos acreditadores no sólo influyen en la función de investigación, sino también en las IES como un todo, más allá de la existencia de la acreditación institucional.

La acreditación es, pues, un mecanismo de control y regulación de la función de la investigación caracterizado por ser una especie de mediación de contradiccio-

³⁵ El “corcholateo” es, en principio, parte de la cultura organizacional de la UACH. Es una metáfora utilizada por los profesores-investigadores de esta institución para referirse al proceso de acumulación de puntos para la obtención de estímulos económicos. Así como los clientes de las compañías refresqueras juntan las corcholatas de los refrescos que ingieren para después cambiarlas por algún objeto promocionado, los profesores-investigadores juntan toda clase de comprobantes de trabajo académico (las corcholatas) que les servirán para juntar los puntos necesarios para ser incluidos dentro del programa de estímulos económicos al desempeño académico y así acceder a los estímulos económicos (es decir, el objeto promocionado).

³⁶ Recuérdese que el sentido que debe darse al término regulación es el manejado en el análisis estratégico de Crozier y Friedberg (1990).

³⁷ La idea de mediación de contradicciones es tomada de Pagès *et al.* (1979).

nes,³⁷ es decir, por una parte la acreditación significa control, evaluación, ajuste a parámetros, etcétera, pero por otra parte significa mayores ingresos, financiamiento de investigaciones, estatus, poder, etcétera. Así, quienes están acreditados realizan y piensan en la función de la investigación de una forma específica, y quienes no lo están, lo hacen de otra forma específica. La organización no sólo crea sus propios sistemas de mediaciones, sino también los reproduce de su ambiente; los límites o fronteras de la organización se tornan aún más difusos.

Ahora bien, la acreditación no sólo afecta de un modo directo a los investigadores acreditados, también afecta de un modo indirecto la función de investigación de los investigadores no acreditados, por el hecho de no estar acreditados. Así, la obtención de menores ingresos, investigaciones no acreditadas y con menores recursos, no contar con estatus, no poder colaborar en los programas de posgrado —ya que a éstos puede dificultárseles la pertenencia al padrón de excelencia por no contar con investigadores SNI—, aislamiento en el ámbito científico, no poder darle difusión adecuada a los resultados de sus investigaciones, etcétera, son cuestiones que prueban los efectos de la acreditación no sólo sobre el investigador en tanto actor, sino también sobre la función de la investigación misma. La acreditación afecta de forma indirecta a los no acreditados y, por lo tanto, a la investigación realizada por quienes no pertenecen al SNI.

La AI: ¿un mecanismo de regulación de la función de investigación?

Así, puesto que la AI a) implica un nuevo significado para la función de investigación; b) crea nuevas identidades y nuevos roles para los investigadores; c) influye en la forma como se realiza la función de investigación; d) implica cambios en la función de investigación; e) implica cambios en la calidad de la función de investigación, y f) regula gran parte de la función de investigación, podría, en principio, ser considerada un mecanismo de regulación de la función de investigación. La AI da una nueva estructura y un nuevo sentido a la función de investigación, y sobre la base de ésta puede ser entendida la práctica de la investigación.

A pesar de todo esto, la AI no puede ser considerada, estrictamente, un mecanismo de regulación de la función de investigación, por lo siguiente:

1) Carácter de exclusión de la acreditación. La acreditación es un mecanismo que excluye a los investigadores que no cuentan con el grado de doctor y excluye a los

investigadores que sobrepasan un límite de edad. Ante esto, la acreditación no puede afectar a la totalidad de los investigadores en que recae la función de investigación, es decir, la acreditación sólo afecta de un modo directo a los investigadores acreditados. No obstante, afecta de un modo indirecto a los investigadores no acreditados.

2) El hecho de que 42 por ciento de los investigadores acreditados considere que no hubo cambios en la función de investigación impide concebir la acreditación como un factor contundente y totalitario de influencia de la investigación.

3) El hecho de que 35 por ciento de los investigadores que pertenecen al SNI considere que su quehacer universitario no está sujeto a parámetros implica que el fenómeno de la acreditación no pueda ser concebido como una relación de poder absoluta. Los investigadores que consideran que no están sujetos a parámetros son una prueba de que la acreditación en tanto mecanismo de poder por parte del Gobierno tiene límites, lo cual hace pensar en los grados de influencia de la acreditación sobre la función de investigación.

4) El hecho de que 26 por ciento de los investigadores pertenecientes al SNI considere que se mantuvo igual la calidad de la investigación antes y después de ingresar al SNI implica reconsiderar si la acreditación en realidad involucra cambios en la función de investigación. Asimismo, el hecho de que algunos investigadores no pertenecientes al SNI consideren que su trabajo de investigación no es diferente al trabajo de investigación realizado por los investigadores pertenecientes al SNI implica reconsiderar el grado en que la acreditación involucra cambios en la función de investigación.

Todas estas consideraciones impiden concebir la AI como un mecanismo de regulación de la función de investigación en estricto sentido. No obstante, esto no significa que la acreditación no sea un fenómeno de importante consideración para dicha función. La acreditación, si bien no determina del todo la función de investigación, sí tiene influencia relativa sobre ella.³⁸ Sin embargo, esta ambigüedad muestra

³⁸ En la investigación sobre el ICsyH de la BUAP se encontró que “la posición de cada investigador deriva de varios factores entremezclados: pesa el título de doctor y la membresía en el SNI, pero igualmente pesan factores como la antigüedad laboral, la pertenencia a grupos políticos, y las relaciones personales. Las formas de la modernización vinieron a agregarse, sin remplazar a las formas particularistas” (Kent *et al.*, 2003:109). Esto confirma en cierta medida que la pertenencia al SNI, en tanto forma de influencia indirecta sobre la función de investigación, es un hecho o fenómeno que forma parte de las múltiples influencias que determinan la manera en que se lleva a cabo la función de investigación; es decir, la pertenencia al SNI, o la acreditación indirecta de la función de investigación, tiene repercusiones, al menos relativas, en dicha función.

que la realidad organizacional pocas veces —si no es que nunca— se encuentra en los extremos teórico-conceptuales. De esta manera, aunque el objetivo es analizar en qué medida la AI es un mecanismo de regulación de la función de investigación, esto no significa sino un simple pretexto para empezar a conocer una pequeña parte de la complejidad organizacional en México.

De esta manera, la ambigüedad organizacional en la función de investigación permite pensar que la investigación no posee sólo un mecanismo de regulación, sino varios.³⁹ Si bien la AI no puede ser considerada, en estricto sentido, un mecanismo de regulación de la función de investigación de la UACH, sí puede ser considerada un mecanismo de regulación de una parte de la función de investigación en la UACH: la investigación acreditada. Asimismo, los programas de estímulos económicos otorgados por la propia UACH pueden ser considerados el mecanismo de regulación de la otra parte de la función de investigación de la UACH: la investigación no acreditada. Así, la función de investigación, al poseer varios mecanismos de regulación, está sujeta a varias lógicas de acción y, por ello, tiene un carácter ambiguo. Esto último se corresponde con la noción de universidad implícita en las teorías de la ambigüedad organizativa,⁴⁰ de manera específica con la noción de sistema flojamente acoplado (Weick, 1976); no obstante, este acoplamiento flojo no proviene de la materia de trabajo —conocimiento—, sino de factores ambientales y formas de gestión internas.

■ Conclusiones

Algunas conclusiones sobre la relación entre la acreditación y la función de investigación son pertinentes:

1. Los investigadores que están fuera del SNI tienen un mayor grado de libertad para realizar sus investigaciones de acuerdo con lo que ellos consideran el ideal de la investigación,⁴¹ pero a costa de no obtener los beneficios otorgados por el SNI;

³⁹ Intuitivamente, los programas de estímulos otorgados por las propias IES o los programas de estímulos otorgados por entidades gubernamentales pueden considerarse mecanismos de regulación de la función de investigación.

⁴⁰ Una revisión de las teorías de la ambigüedad organizativa véase en Castillo (1995).

⁴¹ Ideal en el sentido de la forma personalmente idónea en cuanto a tiempos para realizar las investigaciones, en cuanto a la pertinencia de los problemas de investigación, en cuanto a los espacios de difusión de los resultados de investigación, etcétera.

sin embargo, al ingresar a éste, dicho grado disminuye a cambio de las bondades del sistema, por lo que la acreditación puede ser considerada una forma perversa pero anhelada.

2. Para los investigadores de la UACH, estar acreditado es el reconocimiento por su actividad sustantiva en la contribución a la generación del conocimiento científico, lo que se deberá traducir en apoyos a la realización, con mejores presupuestos, e incentivos para la publicación de resultados en revistas, libros, etcétera. Pero también es el hecho de pertenecer a un sistema que puede no favorecer académicamente el desarrollo de la investigación por sus restricciones y lineamientos. Por lo tanto, la acreditación tiene múltiples significados y múltiples implicaciones; es un fenómeno cognitiva y empíricamente ambiguo que influye de manera positiva y negativa en la función de investigación: en el afuera se crítica, en el adentro se utiliza. La acreditación, pues, hace ambigua la función de la investigación y, con ello, hace ambigua una parte de la cotidianidad organizacional de la UACH.

3. Es posible que los procesos de acreditación, en tanto procesos de exclusión, excluyan a las viejas generaciones y brinden oportunidades a las nuevas generaciones de investigadores, evitando los procesos conflictivos que parte de aquéllas pudieran generar —debido al rechazo de las nuevas políticas educativas— y estimulando una nueva mano de obra amoldable que, ávida de oportunidades, interiorizará los nuevos sistemas a destajo, con un mínimo de objeción.

4. La acreditación da origen a dos tipos de actores: los acreditados y los no acreditados. Dos tipos de investigadores con dos tipos de identidades y roles diferentes.

5. Por una parte, el hecho de que los profesores-investigadores no pertenecientes al SNI, precisamente por no pertenecer a éste, consideren que cuentan con menores ingresos, que les falta consolidar sus investigaciones, que cuentan con menor estatus y que obtienen menores recursos económicos proporcionados por el CONACYT, y por otra parte, el hecho de que los profesores-investigadores pertenecientes al SNI, precisamente por pertenecer a éste, consideren que cuentan con más ingresos, que tienen líneas de investigación consolidadas, que cuentan con mayor estatus y que obtienen mayores recursos económicos proporcionados por el CONACYT, puede ocasionar un conflicto de intereses —por ejemplo, a partir de una distribución desigual de recursos para la investigación— y, por ende, la reformulación de las relaciones de poder en el ámbito de la función de la investigación, y seguramente

también en ámbitos relacionados con dicha función, dotando de más fuentes de poder a unos actores y restringiendo de fuentes de poder a otros. Es, pues, natural que los investigadores pertenecientes al SNI gocen de mejor situación dentro de la organización, pero también es natural que los investigadores no pertenecientes al SNI nunca se encuentren inermes.⁴²

Desde este punto de vista, la acreditación reformula el equilibrio organizacional (March y Simon, 1969), al menos en el ámbito de la función de investigación, al generar nuevas subcoaliciones (March, 1989). Así, tanto la ambigüedad en la función de investigación derivada de la práctica de la acreditación como la generación de nuevos roles e identidades pueden dar lugar al conflicto, latente o abierto, y a la reformulación de las relaciones de poder.⁴³ Un estudio específico sobre la naturaleza de las relaciones de poder en el ámbito de la función de investigación es necesario para conocer a fondo las implicaciones de los procesos de acreditación.

Pero también la acreditación reformula el equilibrio organizacional (March y Simon, 1969), pues la organización —en este caso, la UACH— ya no es la única proveedora de alicientes o pagos colaterales, ahora lo es un agente externo a la misma —en este caso, el SNI—. Esta situación altera la influencia de la organización sobre el individuo, es decir, de la UACH sobre los investigadores pertenecientes al SNI. Los individuos pueden actuar guiados por ciertas lógicas de acción que en determinado momento pueden no ser compatibles con las lógicas de acción de la organización.

⁴² En la investigación sobre el ICSYH de la BUAP se establece que: “Hasta finales de los ochenta, la posición del investigador resultaba claramente más atractiva: el salario era igual, pero el investigador podría aspirar al SNI, se había liberado de la docencia y, muy común en medio de la crisis, tenía amplias posibilidades de usar esta libertad para trabajar simultáneamente en otras instituciones. En los noventa, los investigadores que se incorporaron al SNI, y al programa interno de estímulos vieron aumentar sus ingresos, y se destacaron frente a los que se dedicaban exclusivamente a la docencia en la licenciatura” (Kent *et al.*, 2003: 101) (las cursivas son nuestras). Esto último puede ser indicativo de que quienes pertenecen al SNI gozan de mejor situación en la acción organizada al contar con más fuentes de poder, materiales y simbólicas, o zonas de incertidumbre derivadas de la pertenencia al SNI.

⁴³ Al respecto, el siguiente párrafo extraído de la investigación que exploró el caso del UCSYH perteneciente a la BUAP es sugerente: “La diferenciación se produce también al interior de las áreas, dentro de un grupo nominal, se presentan respuestas radicalmente distintas que causan conflictos entre investigadores. ‘Muchas de mis broncas fuertes con mis compañeros de trabajo justamente surgen a partir de estas cuestiones de las becas al desempeño académico y del SNI’ [...] ‘Ya no es el proyecto de investigación que tienes, sino qué puedo acomodar en esto que me rodea... qué puedo acomodar mejor para tener más puntos, y seguirme manteniendo en la elite de investigadores’ [...]” (Kent *et al.*, 2003:105).

6. La acreditación introduce nuevos valores y prácticas⁴⁴ y puede generar nuevas sagas y ritos en la función de investigación, por lo que reconfigura la cultura organizacional, departamental y profesional; la práctica de la acreditación es portadora de nuevos patrones culturales en los ámbitos organizacional, departamental y profesional. Asimismo, un estudio específico sobre la naturaleza de la reconfiguración de la cultura organizacional en el ámbito de la función de investigación es necesario para profundizar en las implicaciones de los procesos de acreditación sobre la función de investigación.

7. Debido a lo anterior, se puede pensar que la acreditación no sólo crea nuevos roles e identidades, reformula las relaciones de poder y reconfigura la cultura organizacional, departamental y profesional, sino que también puede reformular las relaciones formales e informales tanto en el ámbito de la investigación como en ámbitos no pertenecientes a ésta. Entre un investigador perteneciente al SNI y un investigador no perteneciente al SNI las relaciones formales e informales pueden ser de naturaleza distinta a las relaciones entre los investigadores pertenecientes al SNI o entre los investigadores no pertenecientes al SNI. Estudiar las relaciones entre lo formal y lo informal a la luz de un factor ambiental resulta interesante.⁴⁵

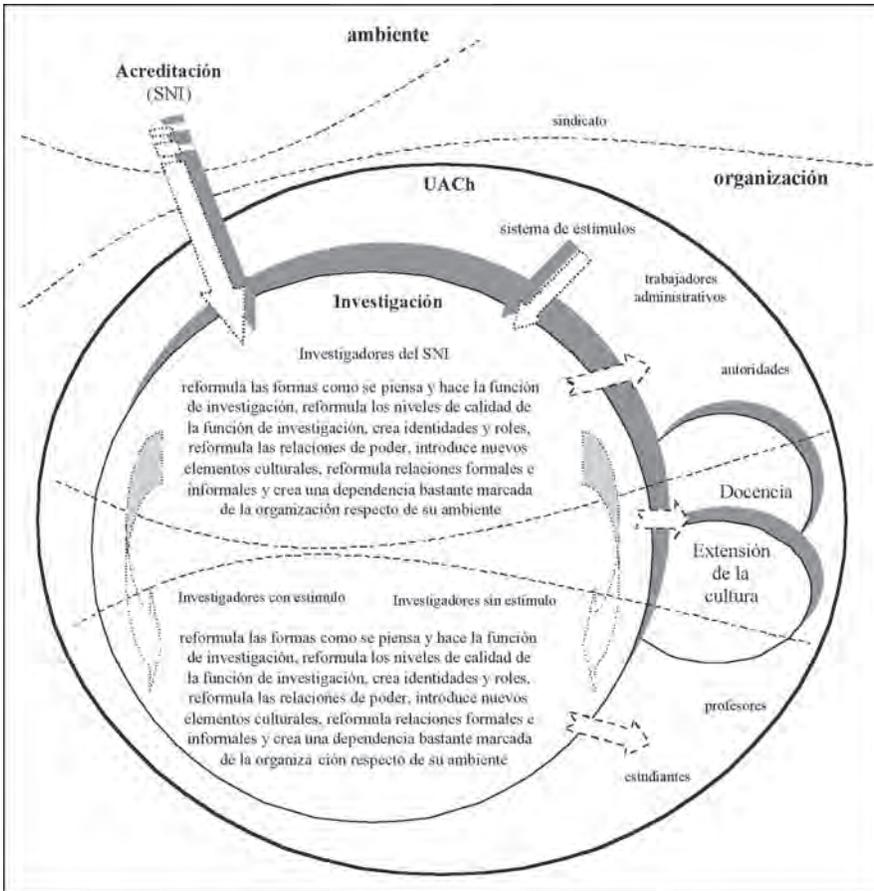
8. Ante el adelgazamiento del Estado y los recortes presupuestales, la acreditación, en tanto mecanismo de legitimación social y académica y medio de obtención de recursos por parte de las IES, y de los investigadores, crea una dependencia de la organización a su ambiente cada vez más marcada. Tomando en cuenta lo expuesto en este apartado, la AI como mecanismo de regulación de la función de investigación en la UACH queda representada en la figura 1.

Si bien la AI crea un ambiente de dependencia, ello no significa que las IES —y en este caso la UACH— y los investigadores pertenecientes al SNI acepten con pasividad los lineamientos para ingresar al SNI y permanecer en él. Esto es, si bien existe cierta influencia del SNI, ésta no es sinónimo de determinismo, sino de restricción, ya que los investigadores son actores con capacidad estratégica para responder de manera

⁴⁴ Por ejemplo, en lo concerniente a lo que debe ser la naturaleza de la creación del conocimiento: puro o aplicado (al respecto, véase Marceau, 1996).

⁴⁵ Recuérdese que si bien lo formal y lo informal ya estaban presentes en el análisis organizacional desde principios del siglo pasado (Roethlisberger y Dickson, 1966), el análisis de la relación entre estos elementos organizacionales ha tenido un escaso desarrollo.

FIGURA 1 LA AI COMO MECANISMO DE REGULACIÓN DE LA FUNCIÓN DE INVESTIGACIÓN EN LA UACH



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de investigación.

multiforme a los requerimientos provenientes del exterior de la organización —es decir, de las IES— (Child, 1975 y 1997; Crozier, 1974; Crozier y Friedberg, 1990).⁴⁶

⁴⁶ Una visión más amplia sobre los diversos efectos de la AI mediante el SNI en la función de investigación y sobre las diversas formas de respuesta de los pertenecientes al SNI a los lineamientos para ingresar y permanecer en el mismo, más allá del caso de la UACH, véase en el Foro Consultivo Científico y Tecnológico y Academia Mexicana de Ciencias (2005).

9. Pensar en la AI como mecanismo regulación permite, a su vez, pensar en ésta, y el sistema de estímulos, como un factor de cambio organizacional no planeado o fortuito, es decir, como un factor ambiental, y en el caso de los estímulos como un factor interno, que produce cambios en la organización: crea identidades y roles, reformula las relaciones de poder, introduce nuevos elementos culturales, reformula relaciones formales e informales y crea una dependencia bastante marcada de la organización respecto de su ambiente (véase la figura 1).

10. Si se considera lo expuesto en los puntos 4, 5, 6 y 7 de este apartado, y si se piensa en la acreditación como un mito racionalizado (Meyer y Rowan, 1977), hay indicios de que los mitos racionalizados no sólo tienen influencia sobre las estructuras organizacionales —formales— y el desempeño de éstas (Meyer y Rowan, 1977), sino también sobre las identidades y roles —individuales y organizacionales—, las relaciones de poder, la cultura organizacional, laboral y profesional y el sistema de relaciones informales. De esta forma, los aportes teóricos neoinstitucionalistas de Meyer y Rowan (1977) podrían verse reformulados. Por lo que resulta relevante un estudio neoinstitucional —en su vertiente sociológica— de los procesos de acreditación de la investigación, de acreditación de los programas académicos y de acreditación de las instituciones.

11. Como se ha expuesto, existen diferencias notables entre los profesores-investigadores acreditados y los no acreditados. Estas diferencias pueden dar lugar, por una parte, a un tipo de función asentado sobre una especie de círculo virtuoso, y por otra parte, a un tipo de disfunción asentado sobre una especie de círculo vicioso.⁴⁷ Esto es, mientras los profesores-investigadores pertenecientes al SNI están inmersos en un esquema de reconocimiento y recursos suficientes para la investigación → más y mejores investigaciones → reconocimiento y recursos suficientes para la investigación → más y mejores investigaciones, y así sucesivamente, los profesores-investigadores no pertenecientes al SNI están inmersos en un esquema de escaso reconocimiento y recursos escasos para la investigación → menos investigaciones y de menor calidad → escaso reconocimiento y recursos escasos para la investigación → menos investigaciones y de menor calidad, y así sucesivamente.

⁴⁷ Las nociones de función, disfunción y círculo vicioso son tomadas de Merton (2002) y Crozier (1974). La noción de círculo virtuoso debe entenderse en este trabajo como lo opuesto a círculo vicio, es decir, como aquellos procesos que producen y reproducen funciones, y no disfunciones como es el caso de los círculos viciosos.

De esta forma, la acreditación puede reproducir en la UACH círculos virtuosos y viciosos. Esto permite reiterar que la acreditación no es ni el mejor ni el peor camino para estimular el desarrollo de la función de investigación en las IES.⁴⁸ Un estudio sobre esta situación organizacional permitiría conocer el grado real de eficiencia de los procesos de acreditación en relación con la función de investigación.

12. Por último, si bien es difícil generalizar los resultados de esta investigación al conjunto de las IES, los investigadores de éstas se enfrentan, al igual que los investigadores de la UACH, en mayor o en menor medida, a procesos de acreditación. Ello implica considerar que la acreditación también modifica la función de investigación de esas IES. No obstante, la naturaleza de dichas modificaciones variará en función del tipo de IES en cuestión.⁴⁹ Un estudio neoinstitucional —en su vertiente sociológica— que considere los procesos de acreditación como una especie de mecanismo isomorfo, coercitivo o mimético (DiMaggio y Powell, 1983) podría ayudar a conocer las similitudes y diferencias de las formas de influencia de la acreditación sobre la función de investigación.

Las conclusiones derivadas de este trabajo no hacen sino dar cuenta de la complejidad organizacional o, más bien, de la complejidad de una pequeña parte de la realidad organizacional, es decir, la acreditación y la función de la investigación son sólo una parte de la complejidad implícita en la organización-universidad.⁵⁰

⁴⁸ Si bien se enfatizan el reconocimiento y los recursos necesarios para la práctica de la investigación, éstos no son los únicos factores que permiten la realización de la función de investigación, por lo que estos factores no deben interpretarse como los únicos determinantes de la eficiencia en la práctica de la investigación, y por ende, no debe interpretarse esta especie de círculos virtuosos y viciosos como determinante de la tendencia de la práctica de la investigación, ya que dicha tendencia en cualquier momento puede cambiar de curso. En todo caso, lo que se desea resaltar con la idea de círculos virtuosos y viciosos son las consecuencias de la acreditación de la investigación en la función de investigación.

⁴⁹ La investigación que abordó las respuestas a las políticas de modernización por parte del ICSYH perteneciente a la BUAP (Kent *et al.*, 2003) da muestra de las posibles similitudes y diferencias entre las diversas IES respecto a la influencia del fenómeno de la acreditación sobre la función de investigación.

⁵⁰ En este sentido es y seguirá siendo valioso el aporte del Movimiento de la Contingencia de que la estructura de la organización depende del ambiente; pero, como se expuso, son múltiples las formas en que el ambiente influye en la estructura de la organización, y estudios acerca de la manera en que esto sucede son más útiles al análisis organizacional que la mera correlación estadística entre las variables estructurales y contextuales y ambientales.

■ Bibliografía

- ALVESSON, Mats, y Per Olof Berg (1992), *Corporate culture and organizational symbolism*, Berlín, Walter de Gruyter.
- ARECHAVALA VARGAS, Ricardo, y Pedro Solís Pérez (coords.) (1999), *La universidad pública. ¿Tiene rumbo su desarrollo en México?*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara y Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- ASOCIACIÓN NACIONAL DE UNIVERSIDADES E INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR (1999), *La educación superior en el siglo XXI. Líneas estratégicas de desarrollo* [en línea], <http://www.anuies.mx>
- CASTAÑEDA RINCÓN, Javier (1998), *Gestión y organización en la Universidad Autónoma Chapingo*, México, Universidad Autónoma Chapingo.
- CHANLAT, Jean François (1994), "Hacia una antropología de la organización", *Gestión y Política Pública*, vol. III, núm. 2, segundo semestre, pp. 317-364, México.
- CHILD, John (1975), "Organizational structure, environment and performance: the role of strategic choice", en Salaman, Graeme y Kenneth Thompson, *People and organizations*, Londres, Longman, pp. 91-107 (1973).
- (1997), "Strategic choice in the analysis of action, structure, organizations and environment: retrospect and prospect", *Organization Studies*, vol.18, núm. 1, pp. 43-76.
- CLARK, Burton (1991), *El Sistema de Educación Superior. Una visión comparativa de la organización académica*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, Nueva Imagen y Universidad Futura (1983).
- COMAS RODRÍGUEZ, Óscar J. (2003), *Movilidad académica y efectos no previstos de los estímulos económicos. El caso de la UAM*, México, ANUIES (Serie Investigaciones).
- y Humberto Domínguez Chávez (2004), "Los programas de estímulos como política de modernización de la educación superior mexicana", *Iztapalapa*, año 25, núm. 56, enero-junio, pp. 59-103.
- CASTILLO, Arturo del (1995), *Ambigüedad y decisión: una revisión a la teoría de las anarquías organizadas*, Documentos de Trabajo núm. 36, División de Administración Pública del Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- CROZIER, Michel (1974), *El fenómeno burocrático* (2 T.), Buenos Aires, Amorrortu (1963).
- y Erhard Friedberg (1990), *El actor y el sistema. Las restricciones de la acción colectiva*, México, Alianza Editorial (1977).

- DiMAGGIO, Paul J., y Walter W. Powell (1983), "The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields", *American Sociological Review*, vol. 48, núm. 2, pp. 147-160.
- FORO CONSULTIVO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO Y ACADEMIA MEXICANA DE CIENCIAS (2005), *Una reflexión sobre el Sistema Nacional de Investigadores a 20 años de su creación*, México, Foro Consultivo Científico y Tecnológico.
- FRIEDBERG, Erhard (1997), *Le Pouvoir et la Règle. Dynamiques de l'action organisée*, París, Éditions du Seuil (1993).
- FRIEDBERG, Erhard, y Christine Musselin (1989), "L'université des professeurs", *Sociologie du Travail*, núm. 4, pp. 445-476.
- GUNDERMANN KRÖLL, Hans (2001), "El método de los estudios de caso", en María Luisa Tarrés (coord.), *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social*, México, Miguel Ángel Porrúa, Colegio de México y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, pp. 251-288.
- KENT SERNA, Rollin *et al.* (2003), *Cambio organizacional y disciplinario en las ciencias sociales en México*, México, Centro de Investigación y Estudios Avanzados y Plaza y Valdés.
- KENT, Rollin (1999), "Cambios emergentes en las universidades públicas ante la modernización de la educación superior", en Hugo Casanova Cardiel y Roberto Rodríguez Gómez (coords.), *Universidad contemporánea. Política y Gobierno. Tomo II*, México, Centro de Estudios Sobre la Universidad (UNAM) y Miguel Ángel Porrúa, pp. 233-253.
- LÓPEZ BRABILLA, Anabela (2004), "El análisis de la acreditación de la investigación en México: un acercamiento desde los estudios organizacionales", en Hirose Luis Montañó (coord.), *Los estudios organizacionales en México. Cambio, poder, conocimiento e identidad*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, Universidad de Occidente y Miguel Ángel Porrúa, pp. 325-353.
- MARCEAU, Jane (1996), "La máquina de producción de conocimientos: la universidad del futuro y el futuro de las universidades", *Universidad Futura*, vol. 7, núm. 20-21, pp. 65-78.
- MARCH, James G. (1989), "The Business firm as a political coalition", en James G. March, *Decisions and organizations*, Nueva York, Blackwell, pp. 101-115.
- y Herbert A. Simon (1969), *Teoría de la organización*, Barcelona, Ariel (1961).

- MENDOZA ROJAS, Javier (2002), *Transición de la educación superior contemporánea en México: de la planeación al Estado evaluador*, México, Centro de Estudios sobre la Universidad y Miguel Ángel Porrúa.
- MERTON, Robert K. (2002), “Estructura burocrática y personalidad”, en Robert K. Merton, *Teoría y estructuras sociales*, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 275-286 (1949).
- MEYER, John W., y Brian Rowan (1977), “Institutionalized Organizations: Formal structure as myth and ceremony”, *The American Journal of Sociology*, vol. 83, núm. 2, pp. 340-363.
- MONTAÑO HIROSE, Luis (2001), “Los nuevos desafíos de la docencia. Hacia la construcción —siempre inacabada— de la Universidad”, en Antonio Barba Álvarez y Luis Montaña Hirose (coords.), *Universidad, organización y sociedad: arreglos y controversias*, México, Universidad Autónoma Metropolitana y Miguel Ángel Porrúa, pp. 105-132.
- y Marcela Rendón (2000), “La noción de organización. Sentido, polisemia y construcción social”, *Iztapalapa*, año 20, núm. 48, enero-junio, pp. 63-84.
- MOUZELIS, Nicos P. (1975), *Organización y burocracia*, Barcelona, Ediciones Península (1967).
- PAGÈS, Max et al. (1979), *L'emprise de l'organisation*, París, Presses Universitaires de France.
- PALLÁN, Carlos (1994), “Los procesos de evaluación y acreditación de las instituciones de educación superior en México en los últimos años”, *Revista de Educación Superior*, Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior, vol. xxiii núm. 91, pp. 7-40.
- (1996), *Evaluación, acreditación y calidad de la educación en México. Hacia un Sistema Nacional de Evaluación y Acreditación*, Ponencia, Reunión Preparatoria sobre Calidad y Cooperación Internacional para la Educación Superior.
- PÉREZ TORRES, Miguel Ángel (2002), “La acreditación de la investigación en México: un análisis organizacional”, Tesis de Maestría en Estudios Organizacionales, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL (1989-1994), *Programa para la Modernización Ejecutiva*, México, Secretaría de Programación y Presupuesto.
- ROSA ALBURQUERQUE, Ayuzabet de la (2002), “Teoría de la Organización y Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional”, *Administración y Organizaciones*, año 4, núm. 8, julio, pp. 13-44.

- ROETHLISBERGER, F. J., y W. J. Dickson (1966), *Management and the worker*, Cambridge, Massachussets, Harvard University Press (1939).
- SANTACRUZ DE LEÓN, Eugenio E. (2002), "Evolución de la Investigación en la Universidad Autónoma Chapingo, su relación con la planeación y la evaluación", en David Piñeda Ramírez (coord.), *La educación superior en el proceso histórico de México. Cuestiones esenciales. Prospectivas del siglo XXI. Tomo III*, México, SEP, UABC y ANUIES, pp. 206-221.
- SMIRCICH, Linda (1983), "Concepts of culture and organizational analysis", *Administrative Science Quarterly*, vol. 28, núm. 3, pp. 339-358.
- SOLÍS PÉREZ, Pedro C. (1998), "Modernización de las Universidades Públicas Mexicanas: Un Estudio Organizacional", Tesis Doctoral en Estudios Organizacionales, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- STAKE, Robert E. (1994), "Case Studies", en N. K. Denzin y Y. S. Lincoln (eds.), *Handbook of Qualitative Research*, California, Sage, pp. 236-247.
- TELLIS, Winston (1997), "Application of a case study methodology", *The Qualitative Report*, septiembre, vol. 3, núm 3 [en línea], www.nova.edu/ssw/QR/QR-3/tellis2.html.
- WEBER, Max (2002), *Economía y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica (1922).
- WEICK, Karl (1976), "Educational Organizations as Loosely Coupled Systems", *Administrative Science Quarterly*, vol. 21, núm 1, pp. 1-19.
- YIN, Robert K. (1994), *Case Study Research: Design and Methods*, Oaks, Ca., Sage Publishing, Thousand.

Identidades y organización: maestros y sindicatos
en Tlaxcala. Aproximaciones y escarceos
con un problema elusivo



Identities and organization: teachers and Labor
Unions in Tlaxcala. Approaches and digressions
on an elusive problem

B O N A N Z A S

Este trabajo es resultado de una investigación más amplia que se lleva a cabo en el estado de Tlaxcala con estudiantes de posgrado de la Maestría en Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Tlaxcala y de la Maestría en Educación Campo Formación Docente de la Universidad Pedagógica Nacional. El objetivo de esta investigación es reconstruir los procesos de constitución identitaria de diversas profesiones/oficios a partir de la reconstrucción de los procesos sociodiscursivos que se producen en los distintos espacios de sociabilidad en donde estos interactúan. Hasta este momento la mirada se centra en los profesores de educación básica, sociólogos, psicólogos, enfermeras y trabajadores de la industria automotriz. En esta fase se ha puesto especial atención en los procesos de la definición y constitución de las identidades político/profesionales de los profesores de educación primaria en el estado de Tlaxcala tomando como vector explicativo la organización sindical.

This paper had been from one more an investigation ampler than field is carried out in the state of Tlaxcala with students of Posgrado of the Masters in Social Sciences of the Independent University of Tlaxcala and the Masters in Education Educational Formation of the National Pedagogical University. This investigation must like objective reconstruct the processes of identitaria constitution of diverse professional bodies or offices from the reconstruction of the different sociodiscursives spaces that take place in the diverse spaces of sociability in which these interact. At this moment the glance is centered in the professors of basic education, sociologists, psychologists, nurses and workers of the automotive industry. In this phase we have put special attention to the processes that take part in the definition and constitution of the político/profesionales identities of the teachers of primary education in Tlaxcala taken like explanatory vector the union organization.

Identidades y organización. Maestros y sindicatos en Tlaxcala. Aproximaciones y escarceos con un problema elusivo

E ■ Aproximaciones y escarceos con un problema elusivo

El presente trabajo forma parte de una investigación más amplia que se desarrolla en el estado de Tlaxcala con la participación de maestros y estudiantes del Programa de Maestría en Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Tlaxcala y de la Maestría en Educación de la Universidad Pedagógica Nacional 291. Su objetivo es dar cuenta de los procesos de constitución identitaria de diversos cuerpos profesionales u oficios, a partir de la reconstrucción de los procesos sociodiscursivos que se producen en los distintos espacios de sociabilidad donde concurren por motivos de la profesión. Al momento de la elaboración del presente se realizan trabajos acerca de profesores de educación básica, sociólogos, psicólogos, enfermeras y obreros de la industria de automotores. En esta entrega, ponemos atención en la reconstrucción conceptual de los procesos que intervienen en la definición y constitución de las identidades político-profesionales de los maestros de educación primaria en Tlaxcala tomando como vector explicativo la organización sindical. En concreto utilizamos parte de los resultados de trabajo de observación y entrevistas en profundidad con profesores seleccionados a partir de su filiación sindical.

La perspectiva, si no joven, goza de un estatuto de novedad en el campo de los estudios organizacionales. En tal sentido, las recientes investigaciones sobre el particular suponen el enfrentamiento con problemas teórico-metódicos cuya

* Universidad Pedagógica Nacional y Universidad Autónoma de Tlaxcala. Correo electrónico: romemo88@hotmail.com

** Universidad Pedagógica Nacional y Universidad Autónoma de Tlaxcala. Correo electrónico: rosaisela99@hotmail.com

solución, aún inédita, dista mucho de estar resuelta. Más que rutas bien definidas, lo que encontramos son abanicos de posibilidades que constituyen una suerte de constelación de opciones teóricas cuyo común denominador se resuelve en su posicionamiento epistemológico dentro de una franca actitud construccionista. Así las cosas, nuestra indagación abreva en fuentes diversas, pero que coinciden en su alejamiento de cualquier determinismo de la explicación y de cualquier finalismo de la investigación.

Curados en salud, podemos afirmar que, en esta línea, hoy aparecen más trabajos que apuntan al reconocimiento del carácter esencialmente argumentativo de la vida social en general (Bruner, 1988, 1990; Gergen, 1996) y, desde luego, el quehacer del científico no escapa a esta definición. En gran medida sostenemos que la imagen y representación que tenemos de la figura profesional del maestro mexicano es resultado de lo que se ha escrito sobre él en los círculos de investigación nacional, y cuyas versiones varían por lo regular en función de la perspectiva teórica o política del observador, que lograron un cuadro fijo, rígido, maniqueo y sobre todo irreal de los grupos profesionales en general y de la figura profesional del mentor en particular, pese a las loables intenciones. La perspectiva y los estudios acerca de las culturas laborales, entendidas éstas como entidades no monolíticas, sino complejas, que recuperan, entre otras tradiciones, la historia social inglesa y los Annales franceses, constituyen una fuente de inspiración para el tratamiento del trabajo que llevamos a cabo (Berlanstein, 1993). A la luz de estas posturas, la cultura de los trabajadores aparece como un mosaico siempre fresco, carente de finalismos y cuya definición resulta de procesos complejos y siempre inacabados.

Sin embargo, la pretensión de observar estas situaciones en el presente nos llevó a trabar contacto con otras tradiciones que ofrecen alternativas para abordarlas como pueden ser la representación social (Moscovici, 1984), la construcción social de la realidad (Berger y Luckmann, 1994), la perspectiva de la realidad social como drama o ritual (Mc Laren, 1994) y, desde luego, las visiones microinteraccionistas de la tradición norteamericana, entre las que destaca la escuela de la etnometodología (Garfinkel, 1967).

La adopción de estas perspectivas ha llevado aparejada una serie de problemas metodológicos. Por ejemplo, el análisis y la interpretación de estos procesos los colocaron de inmediato en lugares comunes o ante la construcción de nociones prefabricadas. Sin embargo, su utilidad para aproximarse a organizaciones sindicales

o laborales concretas resulta mucho más compleja y problemática desde el momento en que dicha aproximación implica por necesidad una serie de contradicciones y tensiones resultantes de la naturaleza tanto del objeto como del quehacer investigativo. Del objeto, en virtud de que su naturaleza humana le confiere ya una serie de rasgos particulares cuyo conocimiento y aprehensión no resultan evidentes por sí mismos, como, por ejemplo, la intención de lograr la captación del sentido que los sujetos atribuyen a la acción. Esto ha dado como resultado intentos de abreviar el proceso construyendo o racionalizando explicaciones de las identidades laborales o profesionales que, en el mejor de los casos, quedan atrapadas en este nivel de la construcción narrativa de la realidad.

Por otro lado, el del trabajo del investigador, existe asimismo toda una serie de presiones del ambiente que influyen decididamente en su trabajo, una veces más, otras menos: la obligación de dar respuestas racionales, la trayectoria formativa y profesional de aquél, etcétera, pero fundamentalmente los propios esquemas cognitivos con que se aproxima a su objeto. En gran medida, como señaló con acierto Popper, desde la perspectiva cualitativa el investigador fija los límites de la interpretación, y en este proceso pone en juego justamente sus parámetros de referencia que no resultan por necesidad del contacto con el objeto. Esta última afirmación revela uno de los primeros y más importantes problemas de esta perspectiva, a saber, si se limita a dar cuenta de las informaciones contenidas en el objeto y hacer una suerte de descripción minuciosa carente de pretensiones explicativas, o por el contrario la exigencia de la explicación demanda hacer un recorte selectivo de las informaciones a fin de arribar a una narración lógica y causal del comportamiento del objeto.

La primera perspectiva, si bien puede convertirse en una importante fuente de información empírica, carece justamente de la pretensión explicativa consustancial a la ciencia (*Weber dixit*); en este sentido, deja intacta la teoría. La segunda, por el contrario, sacrifica, de manera consciente o inconsciente, el detalle de la descripción tamizando la información dentro de esquemas teóricos; aquí la comprensión de la realidad queda intacta en virtud del imperativo explicativo.

En todo caso, y como una primera conclusión, la postura que adoptamos en este trabajo es reconocer el carácter construido y, en este sentido, eminentemente significativo de la realidad social en general y de la identificación profesional del maestro en particular; entonces, las interrogantes fundamentales del trabajo son, entre otras, ¿cómo se constituyen los esquemas a través de los que se percibe la realidad

y cómo incorporan los cambios que ocurren en el ambiente, cómo se enfrentan las contingencias y, en el caso extremo, cómo incorporan las modificaciones radicales que derivan, por ejemplo, de la adopción de una nueva forma de ser miembro del gremio? ¿Cómo se va construyendo el tejido de relaciones institucionales y sociales que permiten al maestro ocupar su lugar y realizar sus funciones? ¿Cómo se va adaptando y con qué eficacia y tropiezos a los requerimientos funcionales o discursivos del momento? ¿Cómo es percibido el grupo y sus procesos o resultados por los miembros en diversos niveles de integración, líderes, funcionarios, maestros en activo, jubilados, etc.? ¿Cómo se producen las interacciones en los distintos espacios de sociabilidad?

La reflexión acerca del fenómeno identitario nos llevó a tratar de resolverlo en términos de la teoría. Definir un evento produce en ocasiones anquilosis, por ello renunciamos a la definición construyendo una serie de rasgos de identidad cuya identificación revela su complejidad, flexibilidad y dificultad para abordarla. De este modo la identificamos como:

- La identidad profesional es siempre un fenómeno colectivo. No hay identidad profesional sin colectividad, y en este sentido implica una serie de tensiones que resultan de la necesidad de compartir significaciones.
- La identidad profesional es siempre una construcción colectiva, se produce en y sólo en la interacción.
- La identidad profesional no tiene un límite físico, sino que su delimitación es de sentido. Desde este punto de vista tiene un papel activo en la fijación de significaciones. Nombra y ordena al mundo.
- La identidad profesional no puede ser reducida a los aspectos racionales de la vida social, incluye en su definición la emoción y la tradición, aspectos intencionales y elementos irracionales; no guarda una correspondencia necesaria con el mundo objetual.
- La identidad profesional es histórica; al constituirse en la interacción y sólo en ésta incorpora en su constitución la percepción del tiempo que los actores tienen de su pasado, compuesto de mitos y realidades, y en consecuencia de su dirección.
- La identidad profesional es simbólica. Su rasgo reside en la posibilidad de que los hombres puedan significar y resignificar el mundo por lo regular

atribuyendo a objetos o comportamientos cuya pertinencia opera dentro del colectivo.

- La identidad profesional es dinámica. Sólo existe a condición de ser creada y recreada con frecuencia; al carecer de delimitación física sólo puede existir a condición de ser pensada y actuada.
- La identidad profesional es un componente narrativo. Su lenguaje no se resuelve en sí mismo. Debe ser creído; no elabora versiones verdaderas, sino verosímiles.

■ Avances de investigación

Al presente se han concluido cerca de 40 trabajos de tesis de maestría sobre este tema abordado en distintos niveles, y ahora incluso en otras zonas geográficas como el estado de Puebla. Se han podido identificar algunos patrones narrativos en la constitución identitaria, uno referido al proceso de conversión (Berger y Luckmann, 1994) que involucra la movilización de recursos discursivos a través de los cuales los individuos dan cuenta del mundo y de sí mismos, y cuya adopción provoca una auténtica redefinición de la experiencia biográfica, que presentaremos en otra parte.

Esta entrega se ha centrado en la presentación del resultado de la observación de dos grupos con notoriedad significativos en el ámbito regional por su filiación sindical, que son el ligado al CEN del SNTE, los Institucionales y el autodenominado Bases Magisteriales, cuya presencia nos ofrece un importante referente para pensar en colectividades que han desarrollado estilos de comportamiento por presunción propios, o incluso intentan, de modo declarativo, crear nuevas condiciones de convivencia.

Para dar cuenta de nuestro objeto hemos echado mano del instrumental propio de técnicas como las entrevistas en profundidad, reconstrucción de biografías socio-profesionales, observación de la interacción en espacios de sociabilidad, entre otros.

Partimos de la idea de que existen modos de comportamiento e interacción característicos de cada organización, que expresan en gran medida sus modos de comprensión. En esta ocasión nos referiremos a lo que hemos denominado los rituales de la interacción que se producen durante la celebración de un ritual paradigmático en la vida sindical de los maestros, la asamblea (Sierra, 1992). Instancia

que condensa las posibilidades de interacción típica de las organizaciones sindicales, espacio donde los códigos de ésta son demandados con más urgencia. En las asambleas ocurre toda una suerte de interacciones que rebasan con mucho los límites fijados formalmente para su celebración. En ella los miembros de la comunidad asisten a ver y a ser vistos; son pasarelas para mostrar las competencias aceptadas por el grupo; feria de vanidades.

Sin embargo, cada organización posee su propio código de comportamiento. Para las organizaciones el curso del evento tiene una connotación decisiva; no obstante, el drama social ocurre de manera a todas luces distinta, ya que los referentes legitimadores a que se apela son radicalmente opuestos; las prácticas o sus efectos parecen, en paradoja, con perversidad semejantes. En ambos casos el ritual encarna y reproduce los puntos de identificación del grupo. No importa aquí si las prácticas coinciden con nitidez con las versiones de los protagonistas, su signo no es la veracidad tanto como la verosimilitud, creídas por la colectividad (Bruner, 1988); la eficacia del lenguaje narrativo cumple su ciclo y finalidad. La descripción da cuenta del mundo tanto como permite comprender de manera peculiar los procesos; narra e interpreta. Atendiendo a los rasgos discursivos enarbolados, así hemos denominado a estos distintos estilos de hacer la vida sindical: *el ritual de la disciplina* para unos y *el ritual de la participación* para los otros.

Los rituales de interacción.

El ritual de la sumisión

Las asambleas de los Institucionales tienen un signo, el de la sumisión o la disciplina, ya que los comportamientos y manifestaciones discursivas implican el necesario acatamiento del ordenamiento jerárquico. Los posicionamientos de los actores indican al observador que no han sido dispuestos de manera arbitraria; obedecen a la lógica de la disciplina, la secuencia de las acciones no se discute y la pauta incuestionable del evento se expresa en el orden del día, y con él se conculcan las manifestaciones de eventual espontaneidad; es el reino del orden.

Los movimientos responden asimismo a la lógica del cálculo; existe un ritual para la interacción entre colegas y una composición cinética específica para tratar a la autoridad; la caravana ante la segunda constituye una auténtica transición, ex-

presada con gestos, de los estados de ánimo y atención que se refleja con nitidez en los movimientos (Goffman, 1997).

En sentido inverso el líder tiene hacia sus dirigidos la actitud de deferencia y magnanimidad que jamás rebasa los márgenes de la diferencia. En paradoja, su trasgresión es percibida como un síntoma de debilidad del líder y de insolencia de los agremiados.

Las vestimentas reflejan la importancia de la ocasión; la asamblea es una pasarela, el atuendo es específico para la ocasión, es la fiesta patronal del gremio, la refundación de la tribu.

El orden de la interacción

Inicia el ritual. La dirigencia ocupa un lugar privilegiado; preside de modo inexorable el curso del evento. Los acontecimientos transcurren obedeciendo con puntualidad el orden del día, las intervenciones aluden por lo regular a la pertinencia de la actuación del comité directivo. “Como ya ha señalado el compañero secretario...” constituye un uso argumentativo frecuente y, en este sentido, circular. La evidencia de la pertinencia del argumento en pro de la línea fijada por el dirigente es esta misma. La asamblea se convierte entonces en espacio para refrendar la convicción, la fe de la pertenencia al grupo y sus disposiciones.

Los resultados de la negociación de las relaciones laborales se convierten en la prueba fundamental de la eficacia de la directiva, la visión del ejercicio de la representación como patrimonio conduce a su presentación como dádiva y a su recepción como favor; el compromiso está refrendado, a veces en función de la nueva prestación o de la nueva celebración.

Por otro lado, el reforzamiento de la especificidad del grupo alcanza su clímax cuando la identificación adquiere un sesgo negativo, “quienes no somos”. Entonces las intervenciones demandan espontaneidad, los otros, los enemigos, se convierten en el crisol catalizador de los lazos que unen al grupo. De la diatriba como argumento se pasa de modo abrupto al denuesto como legítimo discurso. Al final, las decisiones se tomarán acatando el ritual de la disciplina o de la sumisión. La asamblea ha cumplido su finalidad: reforzar los lazos de unión del grupo al tiempo que legitima las acciones de la dirigencia.

El siguiente paso es ineludible, la celebración y la convivencia. Aquí los patrones de la obediencia se reproducen de igual modo en la disposición de los convidados, la jerarquía, y la fiesta se convierte en el último objetivo de las galas propias de la ocasión.

El ritual de la participación

El ritual de la participación tiene otro signo, su argumento es la democracia, su lenguaje alude a los escenarios de la colectividad. Su sello es el combate; a diferencia del anterior, las actitudes demandadas de los participantes no son las de la sumisión y la obediencia, sino justamente las de la participación apasionada.

Los acercamientos físicos son más notorios; la igualdad como argumento se expresa en las formas en que realizan sus desplazamientos, la dirigencia no se percibe a simple vista, por lo menos no para los ojos del profano. La ubicación especial la da el desarrollo de los acontecimientos.

Los atuendos denotan este estado de ánimo; la asamblea no convoca a festejantes, sino a “gentes conscientes”. Las ropas revelan el estado del maestro en el trabajo; ropas de la informalidad, de la rutina del aula; la imagen les permite reconocerse como iguales.

El ritual de la participación también posee un orden del día. La integración de la mesa directiva asimismo está prefijada; la dirigencia conduce el evento, sin embargo, aquí la participación es condición para el desahogo de los puntos. Las actuaciones, a pesar de estar pautadas, carecen de la lógica propia del ritual de sumisión; aquí lo común es el cuestionamiento, la exigencia de la satisfacción, al menos argumentativa, de la probidad de los dirigentes. La sospecha, la duda sobre lo immaculado de la gestión es el motor de los debates, el riesgo de haber caído en manos de la tentación del sistema, “Cuánto te dieron... ¡Vendido!...”

Acto seguido, el líder hace uso de la palabra refutando las acusaciones en su contra, enarbolando los iconos argumentativos de su lucha, su compromiso con las bases, con la democracia, con las luchas populares, etcétera. La prueba contundente de las afirmaciones se expresa en la presentación de resultados que, a modo de patrimonialismo populista, aparecen como *el logro de la base* que legitima la dirigencia.

Transición. La desconfianza se convierte en adhesión entusiasta; de la recriminación se pasa a las porras, y de éstas a la celebración obligada. Aquí los comportamientos no escapan al signo de los eventos anteriores, las disposiciones reproducen el estado de ánimo, el líder departe con la base, los atuendos y las viandas no expresan *glamour*, no es una fiesta, se celebra el fin de una batalla, los logros del combate. Otra vez la asamblea ha cumplido su cometido, refrendar la cohesión del grupo, legitimar a sus dirigencias.

Nadie se ha percatado de las semejanzas prácticas *versus* las diferencias discursivas, por evidentes que parezcan.

■ Conclusiones. Notas para una reflexión posterior

Al momento de la investigación podemos ensayar una serie de conclusiones de carácter provisional.¹ Por un lado, contamos con elementos para afirmar la existencia de patrones o rutinas de comportamiento que posibilitan la vida sindical del magisterio, cuya recurrencia trasciende los ámbitos de definición de las distintas expresiones políticas que allí conviven.

Pareciera que la fuerza de la costumbre trasciende los posibles caminos que recorrería una organización que fija su postura reclamándose de la democracia, que fatalmente tales organizaciones se encuentran atrapadas en la jaula de hierro que refiere Weber, o en la Ley del mismo metal a que alude Michels. Más allá de las actitudes declarativas, la observación desapasionada de las interacciones revela la existencia de estructuras subyacentes que, nombradas de distinto modo, operan con la misma eficacia por encima de las jaculatorias ideológicas. Podemos especular que la raíz profunda de los comportamientos antes anotados escapa a la lógica discursiva, y la secuencia de los acontecimientos está pautada por un orden que proviene del espacio amplio generado por el conjunto de relaciones que se producen en los distintos espacios de sociabilidad de la profesión, instituciones formadoras, centros de trabajo, entre otros.

¹ En tanto investigación en curso, se torna difícil ofrecer respuestas acabadas a las interrogantes planteadas al inicio del trabajo, por ello, las conclusiones a las que llegamos pueden ser interpretadas más como vetas de investigación que como conclusiones mismas.

Identificar la reproducción de prácticas como el manejo clientelar de los derechos en las organizaciones, aun en las que se reclaman de plataformas democráticas (Michels 1973), plantea un desafío casi de vida para el investigador.²

No obstante, la dinámica de los procesos sindicales que tienen este signo ha sido la de evidenciar esas semejanzas, lo que ha provocado una erosión de la organización sindical, reflejada en la disminución drástica de su membresía, que no alcanza a percibir ya la diferencia de los rasgos que los unen con los que unen al enemigo.

Los procesos de constitución de la identidad profesional del maestro mexicano constituye un campo cuya exploración aún está por hacerse, en particular desde las distintas ópticas que ofrece la moderna ciencia social. El resultado de este trabajo apunta apenas algunos problemas para observar, por lo menos para analizarlos desde una visión que no se coloca sin más en la escena de los malos y los democráticos y que apela a la necesidad de adoptar una posición simétrica en la observación de estos fenómenos.

■ Bibliografía

- BERGER, Peter, y Luckmann, Thomas (1994), *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu (1968).
- BERLANSTEIN, Lenard R. (edit.) (1993), *Rethinking Labor History: essays on discourse and class analysis*, Urbana, Ill., University of Illinois Press.
- BRUNER, Jerome (1988), *Realidad mental y mundos posibles. Los actos de la imaginación que dan sentido a la experiencia*, Barcelona, Gedisa (1986).
- (1990) *Acts of meaning*, Cambridge, Harvard University Press.
- GARFINKEL, Harold (1967), *Studies in Ethnomethodology*, New Jersey, Prentice-Hall Inc.

² Parte de estos resultados fueron presentados en un congreso de investigación educativa nacional. La respuesta del sector del magisterio fue contundente: al salir de la sesión fuimos increpados con violencia; quizá fue una osadía afirmar similitudes entre grupos declarativamente tan diferentes. Un planteamiento tan inocuo en apariencia revela la textura del grupo, por lo cual especulamos que pone en riesgo la versión pública de la identidad. Pese a lo anterior, trabajamos contacto con la fracción de Bases en calidad de asesoría. Revisando la situación legal de la organización recomendamos, en principio, por una suerte de lógica inmediateista, la independencia legal y económica de la institucionalidad. Cancelamos nuestra relación en el acto sin saberlo.

- GERGEN, Kenneth (1996), *Realidades y relaciones: aproximaciones a la construcción social*, Barcelona, Paidós (1994).
- (1996), “Organization Science as Social Construction: Posmodern Potentials”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, vol. 42, núm. 4, diciembre, pp. 356-377.
- GOFFMAN, Irving (1997), *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires, Amorrortu (1981).
- MC LAREN, Peter (1994), *La escuela como un performance ritual*, México, Siglo XXI.
- MICHELS, Robert (1973), *Los partidos políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*, 2 volúmenes, Buenos Aires, Amorrortu (1962).
- (1984), *Social Representations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SIERRA, María Teresa (1992), *Discurso, cultura y poder. El ejercicio de la autoridad en los pueblos hñähñús del Valle del Mezquital*, México, Gobierno del Estado de Hidalgo/CIESAS.

La pequeña empresa desde la perspectiva de la modernidad y la posmodernidad. Un punto de vista organizacional basado en un estudio de caso



The small business from the perspective of modernity and the postmodernism. An organizational point of view based on a case study

B O N A N Z A S

La pequeña empresa por tradición se ha visto y estudiado desde una perspectiva económica, sin embargo es importante también observarla como organización, ya que en esa función su tarea es en extremo importante en el tejido social de cualquier país. Para pensar en la pequeña empresa como organización, los estudios organizacionales ofrecen diferentes alternativas que ayudan a describir, analizar y explicar de mejor manera cualquier tipo de organización; el enfoque del modernismo y posmodernismo es uno de muchos que ayudan en esta tarea. No obstante, se debe aclarar que la pequeña empresa no constituye un grupo homogéneo que podría ser estudiado y descrito de manera general, por lo que habría que ir al encuentro de cada una de las organizaciones que se enmarcan en dicho sector, para ofrecer aportes en la acumulación de conocimiento que ayuden a entender mejor a estas organizaciones. En este sentido, el presente trabajo aborda lo referente al tema de la modernidad y posmodernidad organizacional a través del estudio de caso de una pequeña empresa con el objetivo de realizar un pequeño aporte al conocimiento organizacional de la pequeña empresa en México.

The small business is study traditionally in a economic vision, however is important watch it like organization, because in this function its work is very important within the social web in any country. To think small business like organization, the organizational studies gives alternatives to help to describe, analyze, and explain better any organization kind, where the modernism and postmodernism focus, are two of many forms to help in this effort. Nevertheless, is necessary to explain that small business isn't a homogeneous group, the one that can be study an describe in a general context, therefore is necessary to go to every case in this sector, and to be able to offer contribution in the knowledge of this kind of organizations. In this sense, this work search to be a contribution in this knowledge, within of modern and postmodern focus, and whit the information that offer a case study.

La pequeña empresa desde la perspectiva de la modernidad y la posmodernidad. Un punto de vista organizacional basado en un estudio de caso

La mayoría de los estudios e investigaciones que han servido de base para la acumulación de conocimiento sobre las organizaciones se han realizado sobre y desde grandes organizaciones —como hospitales, universidades, organizaciones públicas y grandes empresas industriales—, lo que ha relegado en gran medida el estudio de un sector importante de la realidad social y económica de México: las pequeñas empresas.¹ Si bien éstas han sido estudiadas con preferencia desde un ámbito económico, precisamente por tratarse de un tipo especial de organización, es necesario estudiarlas desde un enfoque organizacional.

La pequeña empresa (PE) representa un importante sector para cualquier sociedad en diferentes ámbitos como el sociológico, el antropológico, el político, el cultural, entre muchos otros. Por ello es conveniente “pensar a las pequeñas empresas como organizaciones en las que ocurren procesos y fenómenos sociales, culturales, políticos, psicológicos, etcétera; organizaciones con estructuras, identidades, contextos y procesos decisorios entre otros” (Rosa, 2000:211; 2004:130-168). Lo anterior implica reconocer que la PE es un espacio organizacional complejo que con dificultad puede ser explicado desde una sola perspectiva, como por tradición se ha hecho al estudiar a la PE desde la visión económica; no obstante, se reconoce la aportación del enfoque

* Estudiante del Doctorado en Estudios Organizacionales de la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Correo electrónico: exato@yahoo.com

¹ En este trabajo se utiliza el término *pequeña empresa* para referir las pequeñas y medianas empresas.

económico para el estudio de ésta. Por lo tanto, el estudio de la PE requiere también de una postura compleja, entendiendo por ello la necesidad de abarcar diferentes elementos de análisis organizacional desde diferentes perspectivas como la social, la antropológica, la psicológica, etcétera, para lo cual los estudios organizacionales se presentan como punto de partida que podría erigirse en la herramienta adecuada (Rosa, 2000; 2004; Conde, 2004).

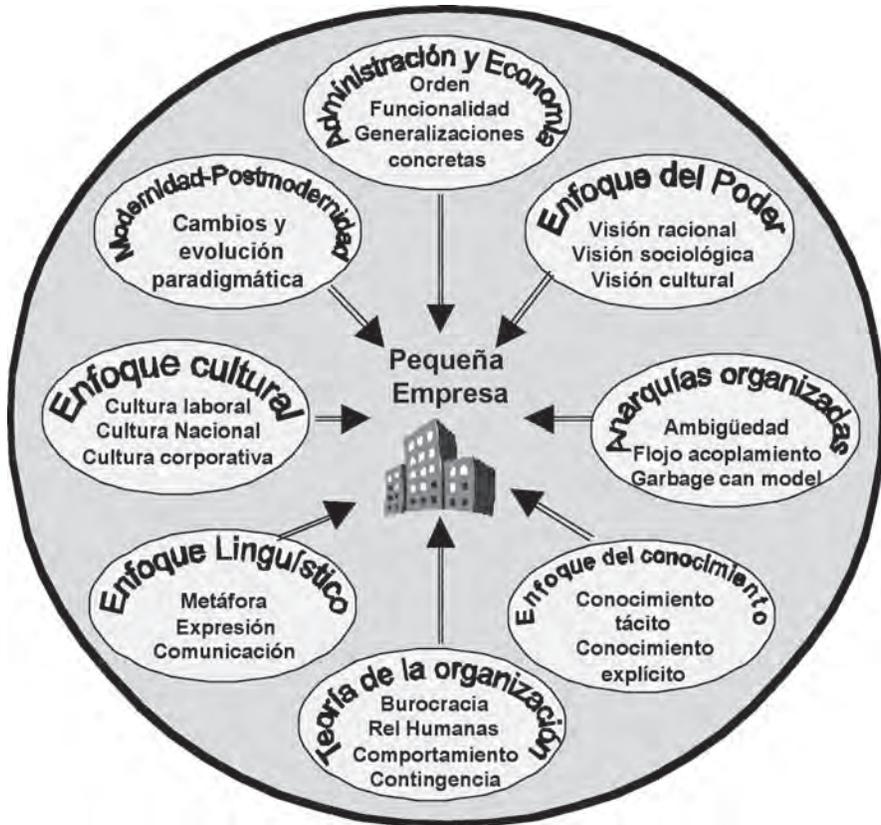
Sin embargo, es preciso señalar que existen diferentes enfoques —teorías y corrientes— en ese punto de encuentro y de partida que representan los estudios organizacionales, enfoques —como nuevo institucionalismo, cultura organizacional, psicoanálisis en las organizaciones, poder en y alrededor de las organizaciones, aprendizaje organizacional, modernidad-posmodernidad organizacional, entre muchos otros— que con dificultad se abarcarían en un solo estudio. Sería difícil conjuntar varios de estos enfoques en el estudio de una organización, sin tomar en cuenta el tipo de organización que se desea estudiar. Sin embargo, es importante decir que cada vez se realizan más investigaciones en algunos de estos aspectos, y poco a poco se va acumulando el conocimiento acerca de nuestras organizaciones. En este contexto, el presente trabajo tiene el objeto de aportar cierto tipo de conocimiento sobre un tipo particular de organización: la pequeña empresa. Dicho aporte se hará desde uno de los enfoques antes mencionados, el de la modernidad y la posmodernidad en las organizaciones, como uno de los caminos por los que se puede conocer la pequeña empresa, como lo muestra la figura 1.²

Por lo tanto, en el presente trabajo en primer lugar se aborda con brevedad lo relativo a la modernidad y la posmodernidad en las organizaciones. En la segunda parte se introduce el tema de la PE mostrando los principales resultados de una investigación realizada en una pequeña empresa de México,³ lo cual sirve de base para realizar una comparación entre algunos aspectos de las organizaciones modernas y

² Esta figura muestra algunos de los enfoques más importantes desde los cuales se puede estudiar a las organizaciones en general y a las pequeñas empresas en particular. No obstante, es necesario aclarar al menos dos aspectos; en primer lugar, algunas de las ofertas teóricas que se presentan son una parte minúscula de lo que cada enfoque ofrece, aquí sólo se muestran las que se consideran más relevantes; en segundo lugar, el diagrama pretende mostrar la complejidad del estudio de las organizaciones a través de la red interconectada que contiene como trasfondo dicho diagrama, ya que ninguno de estos enfoques está aislado, sino que se interrelaciona con otros en mayor o en menor medida.

³ La investigación fue realizada en una refaccionaria que se utilizó como caso de estudio para una tesis de Maestría en Estudios Organizacionales de la UAM-Iztapalapa (Lozano, 2003).

FIGURA 1 APROXIMACIONES AL ESTUDIO ORGANIZACIONAL DE LA PE



Fuente: elaboración propia.

posmodernas y los encontrados en la pequeña empresa estudiada. Al final se ofrecen algunas conclusiones al respecto.

■ Modernidad y posmodernidad en las organizaciones

Los cambios paradigmáticos organizacionales (Barba, 2000; Burrell y Morgan, 1985; Clark y Clegg, 1998; Gergen y Tatchenkery, 1996; Heydebrand, 1989) muestran la

forma en que las organizaciones y el estudio de éstas han evolucionado hasta nuestros días. En esta evolución se reconoce la existencia de fases en el desarrollo o cambios paradigmáticos en el estudio, descripción y operación de las organizaciones y del mundo social en general. Regularmente se consideran dos etapas importantes: la moderna y la posmoderna. La etapa moderna —definida así por Liotard—, situada en la ilustración, estuvo marcada por la emergencia del hombre como ser racional dueño de su destino y del mundo. Sin embargo, desde un punto de vista organizacional, se reconoce que en esta etapa apareció la forma de organización burocrática consolidada a principios del siglo xx (Clegg, 1990; Heydebrand, 1989) y sustentada en el tipo ideal weberiano, el cual se caracteriza por una extremada formalización, una alta centralización en la toma de decisiones, un excesivo número de niveles jerárquicos y una alta especialización (Weber, 2004). Dicha forma de organización marcó toda una etapa de desarrollo industrial que se vio cuestionada con la emergencia del modelo japonés, es decir, con la emergencia de organizaciones posburocráticas caracterizadas por una escasa formalización, una escasa centralización y racionalidad en la toma de decisiones, una escasez de niveles jerárquicos, una escasez de especialización; cuestiones que ya no corresponden a un orden metasistémico. Este tipo de organizaciones surge, en gran medida, en respuesta al ambiente turbulento en que se desenvuelven, es decir, al incremento de incertidumbre. Para sobrevivir flexibilizan sus procesos, trabajan de manera colectiva, toman decisiones con ambigüedad y se adaptan estructural y estratégicamente al contexto. Ejemplos de este tipo de organizaciones son las anarquías organizadas o las adhocracias (Heydebrand, 1989), que cuestionarían el sustento epistemológico funcional-estructuralista sobre el que se basaba el conocimiento que daba origen a la forma de explicar y prescribir el comportamiento organizacional durante la mayor parte del siglo xx (Clark y Clegg, 1998; Clegg y Hardy, 1996; Ibarra y Montaña, 1990).

■ La pequeña empresa: entre la modernidad y la posmodernidad

En México, la pequeña empresa ha cobrado cada día mayor importancia, sobre todo económica; por lo tanto, la mayoría de los trabajos y esfuerzos realizados por entender y fortalecer el sector de la pequeña empresa se han sustentado en su importancia económica.

Algunos autores manifiestan que el interés por la PE se debe al poco éxito que tuvieron las políticas gubernamentales que por mucho tiempo apoyaron a las grandes empresas, buscando que éstas se convirtieran en el motor del desarrollo, sobre todo de América Latina, en cuanto al empleo y el encadenamiento productivo (Peres y Stumpo, 2002).⁴ Pero también algunos autores manifiestan que, precisamente debido a los casos de éxito de la PE en países desarrollados, ésta ha sido considerada paradigma en países subdesarrollados (Bianchi y Miller, 1999).⁵

De esta manera, la PE constituye un elemento muy importante en el tejido social de nuestro país, en principio por la tradición de empresa en México, donde la *racionalidad valorativa* sustentada en la familia y la amistad, en la mayoría de los casos, se impone sobre la racionalidad instrumental, lo cual crea dinanismos particulares en cada sector y en cada región de México, de tal suerte que no se desempeña en igual modo una pequeña empresa de costura en la ciudad de México que otra en la frontera del país, o que otra en la ciudad de León, Guanajuato. Cada una tiene una influencia directa de su medio en cuanto a las tradiciones locales en que se ubica (Lozano, 2003).

Debido a esta diversidad heterogénea de las PE se torna difícil la generalización de los aspectos que las definen (Rosa, 2000 y 2004). Por ello, en la medida de lo posible, es necesario especificar los elementos organizacionales que definen a las PE, sobre todo cuando se las aborda de un modo empírico. Así, a continuación se presentan algunas de las características que se encontraron en una pequeña empresa mexicana a partir de los resultados de un estudio de caso (Lozano, 2003).

En dicho estudio se buscó que la empresa cumpliera con algunas características que hicieran relevante su estudio, a saber, un tiempo comprobado de trabajo efectivo, que su operación no fuera sólo de subsistencia, sino que operase con cierto éxito, que fuese reconocida por sus pares dentro del ramo; asimismo se buscó que existiera cierto grado de factibilidad de la investigación. Los principales métodos de

⁴ Luego de un largo periodo en que el desarrollo industrial se equiparaba a la creación y crecimiento de grandes empresas, en la década de los 90 se constató que éstas, incluso después de largos procesos de reformas económicas, no eran capaces de proveer nuevos puestos de trabajo con el dinamismo necesario para disminuir el desempleo. Las PYME se transformaron así en el receptáculo de las esperanzas, no siempre traducibles en expectativas de una generación de empleos más dinámicos y con mejores niveles de vida (Peres y Stumpo, 2002).

⁵ Para una sintética pero sustanciosa visión sobre el reciente desarrollo económico de la PE en México, véase Conde (2004).

investigación fueron la observación participante y la entrevista en profundidad de tipo flexible y no estructurada.

El estudio se realizó en una pequeña empresa mexicana, la Refaccionaria Veracruz. El problema de investigación se enfocó en la comprensión del comportamiento organizacional, el cual se estudió a través de tres unidades de análisis: individuo, grupo y estructura, de tal suerte que se pudiera describir y comprender tanto la forma en que funciona la empresa como el rol de sus miembros en dicho funcionamiento. De manera sintética, los resultados de investigación son: a) Existe una combinación de la racionalidad instrumental con la valorativa. b) Toma de decisiones emergente —pensamiento estratégico— que con el tiempo se formaliza; impera una estrategia de tipo ensayo-error; la planeación no es formal. c) Motivación positiva de satisfacción de las necesidades primarias, de Maslow. d) Pensamiento estratégico fundamentado en la personalidad del dirigente-dueño (DD). f) Habilidades técnicas, conceptuales y de liderazgo. g) Prevalece la idea de empresa familiar (tradicional). h) La experiencia mejora la capacidad de gestión. i) Prevalecen las relaciones informales. j) Sistemas de administración viejos. k) Cohesión de grupo e identificación de éste con el DD. l) El grupo de trabajadores se siente parte de la familia del dueño. m) La organización es un lugar de encuentro para el grupo, en muchos casos es la única vida social de algunos de los miembros. n) La estructura y la organización dependen de las necesidades del DD. ñ) Organización horizontal con dos niveles fundamentales: el ápice estratégico y la base operativa. o) Diferenciación vertical compleja —los miembros de la familia poseen funciones de dirección y operación—. p) Tramos de control largos —el control es vertical y descendente—. q) Impera la centralización en la toma de decisiones. r) El éxito hace que se incremente el tamaño de la empresa, por lo que el control del DD se vuelve un anclaje que impide el cambio, situación en la que se presentan más problemas. s) La adquisición tecnológica hace eficientes los procesos, pero su uso es limitado debido a que el DD la ajusta a la estructura diseñada.

Estas características que definen a la empresa en cuestión de ninguna manera pueden ser consideradas representativas de la PE en México, puesto que la similitud —o disimilitud— de las características de esta empresa con las de los cientos de miles de PE en México depende del tipo de organización, del sector productivo al que pertenecen y de la región en que están insertas (Rosa, 2000; Conde, 2004).

Al contrastar las características de las organizaciones modernas y posmodernas con las encontradas en la empresa descrita, se puede intuir que ésta tiene una mezcla

de ambas, lo que sin duda es un punto importante. A continuación se presenta un cuadro comparativo, basado en el trabajo de Barba (2000 y 2002), que resume de manera adecuada las características de las organizaciones modernas y las posmodernas en algunos de sus aspectos más importantes; también contiene información obtenida del estudio de caso relativa a sus características modernas y posmodernas. Más adelante se realizará un breve análisis de cada uno de estos elementos.

CUADRO 1 LA PEQUEÑA EMPRESA. ENTRE LA MODERNIDAD Y LA POSMODERNIDAD

Variable	ORGANIZACIONES		
	Modernas	Posmodernas	Pequeña empresa estudiada
Organización	Burocrática	Flexible	Flexible / rígida
Poder	Control	Autocontrol	Control y autocontrol
Procesamiento y comunicación	Manual / análogo	Electrónico / digital	Análogo/ digital
Estructura	Formal / rígida	Formal / informal / flexible	Informal / flexible
Estrategia	Planeación / administración	Pensamiento estratégico	Pensamiento estratégico
Decisiones	Individual	Colectiva	Individual / familiar
Trabajador	Obrero descalificado	Obrero polivalente	Obrero descalificado
Empleo	A corto plazo	De por vida	Incierto
Control	Impersonal / explícito	Colectivo / implícito	Tradicional
Jefatura	Desconfianza	Confianza	Confianza
Producción	Masa / cantidad	Sectorial / cantidad-calidad	Diferenciada / baja calidad
Motivación	Satisfacción	Compromiso	Tradicional
Plazo	Largo	Corto / largo	Corto
Relaciones	Jerárquicas	Semidemocráticas	Tradicionales
Organización industrial	Dualidad (separación diseño / ejecución)	Integración de diseño / ejecución	Semiintegrado
Racionalidad	Formal / instrumental	Sustantiva / valores	Valorativa-tradicional
Recompensas	Económicas	Económicas / simbólicas	Simbólicas / económicas
Objetivos	Utilidad / crecimiento	Sustentabilidad / expansión	Supervivencia
Tiempo	Secuencial	Acumulativo	Secuencial
Espacio	Funcional / cerrado	Reducido / abierto	Reducido / abierto

Fuente: Elaboración propia con aportes de Barba (2000).

Organización

Se piensa que las pequeñas organizaciones se caracterizan por una forma de organización flexible, entendida como la respuesta a las demandas contingentes del ambiente. Sin embargo, hay que dejar claro que esto se debe fundamentalmente a su tamaño, ya que la mayoría de PE sólo cuenta con una base operativa y un ápice estratégico, lo que significa una complejidad y diferenciación simple (Mintzberg, 1991). Si bien estas características pueden significar la posibilidad de una respuesta expedita a las demandas contingentes, ante condiciones de estabilidad como las mostradas por la pequeña empresa estudiada, pueden también ser sinónimo de rigidez, ya que, por ejemplo, el DD de dicha empresa con dificultad acepta el cambio de su modelo administrativo estratégico, sustentado en años de éxito, al cual llegó por sí mismo o por mimesis. Por ello, un cambio significaría serios riesgos de supervivencia.

Poder

En general se piensa que en la PE existe una extremada influencia del dominio tradicional que Weber (2004) define como el poder legitimado con base en las costumbres establecidas y aceptadas; es decir, la tradición es la que designa a las personas en su posición dominante. Sin embargo, como se sabe, existen además el dominio carismático y el racional-legal. Y aunque se asemeja a la PE con dominio tradicional, en realidad hay una mezcla de los tres en la pequeña empresa; no obstante, se puede sugerir que, en términos generales, impera el dominio tradicional. Esto en principio resultó trascendente en el estudio de la pequeña empresa refaccionaria, porque además se encontró otro tipo de racionalidad que motiva la estrategia de la organización, asunto que trataré más adelante.

Procesamiento

En un contexto en el que la tecnología se puede adquirir con relativa facilidad no es raro encontrar pequeñas empresas muy desarrolladas en la tecnología de procesos;

aunque también, quizá en mayor medida, las pequeñas empresas utilizan procesos análogos y en ocasiones hasta preindustriales. En el caso que se estudió, la red de *software* utilizado para el control de inventarios, ventas y pedidos es en extremo avanzada.

Estructura

La estructura de la pequeña empresa parece ser concebida en la mayoría de los casos como informal. Al estar plagada de amigos y familiares, las reglas que rara vez se formalizan adquieren un carácter flexible. Esta situación está presente en la pequeña empresa estudiada.

Asimismo, de acuerdo con la tipología de Mintzberg (1991), la pequeña empresa cuenta con una estructura simple del tipo empresarial, en que sólo hay un ápice estratégico y una base operativa, la cual en ocasiones al incrementarse el tamaño de la organización comienza a presentar *staff* de apoyo y tecnoestructura, pero continúa con la informalidad. En el caso estudiado, el ápice estratégico no sólo está constituido por el dueño, sino además por la familia o amigos, pero no como línea *staff*, sino como decisores y dadores de órdenes directos. Por ejemplo, en esta empresa un hijo del DD emite recomendaciones y órdenes como si fuera el propio DD, y los trabajadores asumen dicha condición por la legitimidad que le otorga ser el hijo del dueño.

Estrategia

Se piensa que, al igual que las empresas posmodernas, las pequeñas empresas tienen en el pensamiento estratégico la mejor definición de formulación estratégica. En el caso de estudio, este pensamiento se sustenta, más que en una intuición, en un *background* estratégico que posee el DD, en conjunción con los demás miembros de la familia. Las decisiones se han tomado en función de esa experiencia y tradición familiar a lo largo de la existencia del negocio. Con dificultad podría haber planeación estratégica formal en la pequeña empresa investigada, lo que no significa que en otras pequeñas empresas no se pueda desarrollar.

Decisiones

En general se cree que en la PE existe un alto grado de centralización de decisiones por parte del dirigente o del dueño de la misma. Sin embargo, en la refaccionaria estudiada el proceso de toma de decisiones, aunque en principio parecía ser individual, no lo es tanto, pues la familia tiene un gran peso al tomar decisiones importantes. En este sentido, la importancia de la decisión determina la participación de la familia o amigos. Muchas veces la toma de decisiones fue colectiva, aunque parece individual a partir del DD. De esta manera, la refaccionaria comparte en cierta medida esta característica con las organizaciones posmodernas.

Trabajador

Se dice que en las pequeñas organizaciones la capacitación no es común. Por lo regular, a los trabajadores sólo se les da una pequeña inducción, y la mayoría de los procesos la aprenden sobre la marcha, por lo que este tipo de organizaciones son las mayores empleadoras de mano de obra no calificada. Sin embargo, se debe hacer notar que algunos de los trabajadores que permanecen por mucho tiempo en las empresas se vuelven polivalentes, así como los miembros de la familia o amigos que participan en éstas. Por ejemplo, la refaccionaria investigada, en cuanto a la organización horizontal en que los trabajadores son polivalentes, la aplica de manera contingente; es decir, es común que si un trabajador falta, un miembro de la familia, amigo u otro trabajador lo sustituya, lo que produce una multifuncionalidad contingente.

Empleo

En general se cree que la mayoría de los trabajadores de la pequeña empresa mantienen incertidumbre respecto de su empleo. En ocasiones esta incertidumbre no tiene que ver con las destrezas o habilidades del trabajador, sino con la relación que mantenga con el ápice estratégico. Podría decirse que el trabajo permanece mientras perdure la amistad o los lazos familiares cordiales. En realidad, esta situación no se

aleja demasiado de lo que sucede en las grandes empresas modernas y posmodernas, en que los lazos informales (Mayo, 1972; Mouzelis, 1973) son en exceso fuertes para propiciar satisfacción o insatisfacción en el trabajo y de ello inferir los índices de rotación. En la empresa estudiada la incertidumbre sobre la permanencia del empleo responde precisamente al tipo de relaciones informales, conflictivas o cordiales, que la base operativa mantiene con el ápice estratégico.

Control

Se dice que en las pequeñas empresas el control en general es de tipo coercitivo, pero aplicado de una manera tradicional; es decir, en las pequeñas empresas lo normal es que el DD, por tradición, sustente un poder que le permite ejercer un control coercitivo la mayoría de las veces. Dicho control se basa en el proceso mimético que asume de la familia, en que el orden jerárquico es con frecuencia vertical, y la cabeza de la familia ejerce un control directo sobre los otros miembros de la familia. De esta manera, el control no se cuestiona, puesto que la tradición repercute de un modo directo en el aspecto simbólico e imaginario de la gente (Enríquez, 1992) produciendo una legitimidad tradicional que se cuestiona, si no menos que una legitimidad legal, sí de diferente manera. Similar a éste es el control ejercido en la refaccionaria analizada.

Jefatura

Los lazos de amistad y familiaridad en la pequeña empresa generan climas de confianza en el trabajo, al menos eso se pudo observar en este estudio de caso. Las relaciones informales imperan siempre sobre las formales, lo que no quiere decir que no se produzcan disfunciones, sustentadas también en esta informalidad, pero estos casos son los menos. La relación entre familiares y amigos que trabajan en estas organizaciones es de mutua confianza, mientras que los trabajadores tienden a imitar esta costumbre hasta donde permita el ápice estratégico, por lo que hay casos de grandes amistades entre jefes y trabajadores. Esto también sucede en la gran empresa, sobre todo en la posmoderna.

Producción

Se piensa que la producción en la pequeña empresa es contingente la mayoría de las veces, lo cual la inscribe más en un tipo de producción diferenciada. No obstante, en el caso estudiado, ésta no se debe a las exigencias del mercado, sino a la frecuente incapacidad de contar con los recursos necesarios para la producción o compra de *stocks* necesarios. Asimismo, los problemas de calidad se deben a que se continúa con el trabajo reactivo de la calidad y no con el proactivo,⁶ que se encontró en la empresa estudiada.

Motivación

La motivación es un elemento que de manera fortuita se regula dentro de la pequeña empresa estudiada. El aspecto imaginario y simbólico (Enríquez, 1992) de la gente sobre la organización a que pertenece crea las condiciones de motivación necesarias para el buen funcionamiento de la organización, donde las relaciones entre la organización técnica y la formal pueden ser aprendidas como un deslizamiento metafórico, que consiste en utilizar otros discursos sociales para dar sentido a los valores y prácticas que aminoren la aparición de conflictos, como el pensamiento estratégico y el discurso de la excelencia, propiciando la autorregulación de la organización (Montaño, 2000).

Plazo

Se piensa que las acciones en la pequeña empresa con dificultad se planean, por lo que la acción y la estrategia parecen siempre reactivas, y el corto plazo impera en casi todos sus procesos. Esto podría catalogarse como una muestra en la que opera el pensamiento estratégico (Barba 2000), que pudo observarse en la forma en que trabaja el dueño de la empresa estudiada.

⁶ Por ejemplo, el que se implementa en las organizaciones posmodernas a partir de los círculos de calidad y el Total Quality Management (Ouchi, 1982).

Relaciones y organización industrial

En la pequeña empresa investigada estos dos aspectos se relacionan, ya que al destacar la relación informal sobre la formal se puede permitir la innovación, con lo que el diseño y la ejecución, en un sentido cooperativo, se pueden presentar.

Racionalidad

Cuando Simon (1988:xxiv) habla de la esquizofrenia en el tratamiento de la racionalidad en las ciencias sociales se refiere a que mientras los economistas reducen todo a una ecuación de carácter económico —es decir, la búsqueda de la ganancia—, los psicólogos reducen todo a cuestiones de afecto. Al parecer la racionalidad es una mezcla de ambas, y esto es lo que ocurre en las pequeñas empresas. Sin embargo, a estos aspectos que conforman la racionalidad empresarial según Simon se puede añadir la racionalidad valorativa, que se define, según Weber (en Hernández y García, 2002:50), por el arreglo a valores éticos, estéticos y religiosos.

Por ello en ocasiones encontramos aparentes actos de irracionalidad en las pequeñas empresas, pero no lo son, incluso en el sentido más instrumental que se quiera analizar. La empresa estudiada, por ejemplo, decidió comprar un grupo de refaccionarias quebradas, a sabiendas de que la mayoría de las refacciones que estaba comprando estaban obsoletas; lo hizo más con una racionalidad valorativa —en el sentido de apoyo a sus amigos dueños de las refaccionarias— que con la racionalidad instrumental de la oportunidad.

Recompensas

El estar insertos en una organización con una alta carga de afecto simbólico e imaginario parece satisfactorio para muchos de sus miembros, quienes encuentran en la relación informal la flexibilidad de distensión que necesitan para no sentirse explotados o marginados. No obstante, en algunos casos podrían presentarse cuadros psicológicos que perjudiquen el orden o el equilibrio organi-

zacional.⁷ Y aunque la dimensión simbólica es importante, los incentivos económicos, como en cualquier organización económica, son de vital importancia, como consta en la refaccionaria observada.

Objetivos

En la refaccionaria analizada, los objetivos en ocasiones no son tan claros; en principio se percibió una misión que es la supervivencia. Asimismo, los objetivos económicos son muy importantes, pero en una pequeña empresa que goce de buen desempeño, los objetivos familiares de cohesión, cooperación, solidaridad, estatus, protección y otros están sobre algunos de crecimiento, expansión y desarrollo.

Tiempo y espacio

Se puede concluir que al pensar en la pequeña empresa como organización, el tiempo y sobre todo el espacio que la contienen son contingentes para su funcionamiento. Esto es, de la localidad y el tiempo en que existe la pequeña organización dependerá mucho su funcionamiento tradicional, estructural y económico. No es lo mismo una pequeña refaccionaria en la carretera cerca de un pueblito de Oaxaca que la Refaccionaria Veracruz en la ciudad de México, aunque las dos estén contenidas en un mismo rubro.

■ Conclusiones

Al ser analizadas desde un enfoque organizacional, en este caso el moderno y posmoderno, las pequeñas empresas ofrecen una manera más compleja de ser observadas

⁷ De acuerdo con Eugene Enríquez, la posibilidad de aplicar el método del psicoanálisis organizacional en la pequeña empresa se torna difícil, ya que se necesitaría una terapia familiar amplia, puesto que los objetivos familiares rebasan y subsumen a los organizacionales, y las patologías psicológicas de los miembros inciden de manera directa en la organización (conferencia magistral dictada en el Segundo Congreso de Análisis Organizacional).

y una manera más complementaria de describir y explicar su funcionamiento. No obstante, hay que hacer notar que, a diferencia de las grandes organizaciones, en las pequeñas no es utilizada de manera instrumental la mayoría de los elementos analizados, como se hace en la gran empresa, es decir, en las pequeñas organizaciones parece que se debe a factores fortuitos, mientras que en las grandes organizaciones es deliberada. La pequeña empresa transita por lo moderno y lo posmoderno, es decir, se desarrolla haciendo uso de elementos de ambos enfoques que, sin embargo, adquieren significados diferentes a los de la gran empresa.

Partiendo del hecho de que en la gran empresa, sobre todo la posmoderna, hay diferentes factores que también se perciben en las pequeñas empresas que, podríamos decir, se pueden considerar fuentes de ventajas competitivas (Porter, 1994). De tal suerte que, lejos de modificar algunas de estas características mediante proyectos o planes de desarrollo para el sector, se podría implementar mecanismos que potencien la utilización de dichos elementos. En este sentido, trabajos de investigación sobre pequeñas empresas —estudios de caso de grupos relativamente homogéneos de PE (Rosa, 2000:209-211)— pueden dar la clave para generar conocimiento que pueda ser utilizado en el establecimiento de dichos mecanismos.

En este trabajo se pretendió ahondar más en el estudio de estas organizaciones y aportar en el conocimiento de las mismas, haciendo uso de la perspectiva organizacional, creada precisamente para estudiar las organizaciones en general, pero que también acepta la posibilidad de utilizar dichos conocimientos para mejorar los procesos organizacionales —como el de las pequeñas empresas—, sobre todo en el contexto de globalización económica en que nos encontramos.

Asimismo, es importante señalar lo trascendental que es respetar los saberes organizacionales que poseen las pequeñas empresas en nuestro país, y criticar a la vez aquellas prácticas que intenten quitarles dicho saber en aras de su “profesionalización” o “modernización”. La pequeña empresa en su versión tradicional acompaña y complementa las políticas de desarrollo que, aunque están pensadas en función de las grandes empresas, necesitan tomar en cuenta sectores como el de la pequeña empresa, a manera de válvula de escape de los efectos nocivos de la nueva forma de competitividad. La pequeña empresa puede no ser el sustento de una política económica e industrial de países en desarrollo, pero, a diferencia de los grandes países industrializados, México sí requiere de medidas alternas, porque no puede competir en igualdad de condiciones. Así, la pequeña empresa puede ser considerada desde

una lógica local, no en aras de un nacionalismo banal, sino de un rescate de los saberes y costumbres que posibilitan su subsistencia, lo que al parecer muestra que la pequeña empresa que transita de la modernidad a la posmodernidad desarrolla comportamientos que le han permitido subsistir.

Por último diremos que al hacer generalizaciones sobre las características de las pequeñas empresas, no se hace sino proponer tipos ideales, al igual que se ha hecho acerca de las organizaciones modernas y posmodernas, ya que la complejidad organizacional es grande, y no es sencilla la tarea de estudiar a éstas y otras organizaciones. Por ello se requiere de herramientas teóricas y metodológicas complejas, que tal vez ahora sólo se encuentren en los estudios organizacionales, lo que no significa que sean las únicas; por el contrario, es esta área la que permite la colaboración multi e interdisciplinaria en la construcción de mejores explicaciones del mundo organizacional, no con un afán de protagonismo, sino como búsqueda de ciencias sociales básicas y aplicadas. En este orden de ideas, el presente trabajo se ofrece a la crítica y reflexión para enriquecer el estudio de este tipo de organización que es la pequeña empresa.

■ Bibliografía

- BARBA ÁLVAREZ, Antonio (2000), "Cambio organizacional y cambio en los paradigmas de la administración", revista *Iztapalapa*, año 20, núm. 48, Universidad Autónoma Metropolitana-I, México, pp. 11-34.
- (2002) *Calidad y cambio organizacional: ambigüedad, fragmentación e identidad. El caso del LAPEM de CFE*, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- BIANCHI, Patricio, y Lee M. Miller (1999), *Innovación y territorio*, México, Editorial Jus.
- BURREL, Gibson, y Gareth Morgan (1985), *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*, New Hampshire, Heinemann.
- CLARK, Thomas, y Stewart, Clegg (1998), *Changing Paradigms. The Transformation of Management Knowledge for the 21st Century*, Londres, Harper Collins Business.
- CLEGG, Stewart R. (1990), *Modern Organizations. Organizations Studies in the Postmodern World*, Londres, Sage.

- y Cynthia Hardy (1996), “Organizations, Organization, Organizing”, en Stewart R. Clegg, Cynthia Hardy y Walter R. Nord, *Handbook of Organizations Studies*, Londres, Sage, pp 1-28.
- CONDE HERNÁNDEZ, Raúl (2004), “Las micro, pequeñas y medianas empresas: su comportamiento reciente en el desarrollo económico de México”, en Gregorio Vidal (coord.), *México en la región de América del Norte. Problemas y perspectivas*, México, UAM, Programa Universitario de Investigación Integración en las Américas y Miguel Ángel Porrúa, pp. 79-103.
- ENRIQUEZ, Eugéne (1992), *L'Organisation en Analyse*, France, Presses Universites de France.
- GERGEN, Kenneth J., y Tojo Joseph Tatchekery (1996), “Organization science as social construction: Postmodern potentials”, *The Journal of Applied Behavioral Science*, vol. 32, núm. 4, pp. 356-377.
- HERNÁNDEZ, Olivia, y Consuelo García de la Torre (2002), “Decisiones racionales, una interpretación teórica”, *Administración y Organizaciones*, año 4, núm. 8, México, Universidad Autónoma Metropolitana-X, pp. 45-62.
- HEYDEBRAND, Wolf (1989), “New Organizational Forms”, *Work and Occupations*, vol. 16, núm. 3, pp. 323-357.
- IBARRA, Eduardo, y Luis Montaña (comps.) (1990), *Teoría de la organización: fundamentos y controversias*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-I.
- LOZANO CARRILLO, Óscar (2003), “El comportamiento organizacional en la pequeña empresa: El caso de la Refaccionaria Veracruz”, Tesis para obtener el grado de Maestría en Estudios Organizacionales, México, Universidad Autónoma Metropolitana-I.
- MAYO, Elton (1972), *Problemas humanos de una civilización industrial*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- MINTZBERG, Henry (1991), *Mintzberg y La Dirección*, Madrid, Díaz de Santos.
- MONTAÑO HIROSE, Luis (2000), “Diversidad y similitud organizacionales. Perspectivas y controversias”, revista *Iztapalapa*, año 20, núm. 48, México, Universidad Autónoma Metropolitana-I, pp. 35-52.
- MOUZELIS, Nicos P. (1973), *Organización y Burocracia*, Barcelona, Península.
- OUCHI, William (1982), *Teoría Z*, México, Hispanoamérica.
- SIMON, Hebert (1988), *El comportamiento Administrativo*, México, Aguilar.
- PORTER, Michael (1994), *Estrategia Competitiva*, México, CECSA.

- PERES, Wilson, y Giovanni Stumpo (2002), *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina*, México, Siglo XXI y CEPAL.
- ROSA ALBURQUERQUE, Ayuzabet de la (2000), “La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática”, revista *Iztapalapa*, año 20, núm. 48, México, Universidad Autónoma Metropolitana-I, pp. 183-220.
- (2004), “Hacia la emergencia de un nuevo objeto de estudio: la micro, pequeña y mediana organización”, revista *Iztapalapa*, año 25, núm. 56, México, Universidad Autónoma Metropolitana-I, pp. 129-174.
- WEBER, Max (2004), *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica.

■ Criterios metodológicos para el análisis
■ de sistemas agroalimentarios localizados.
■ Una aproximación a la realidad mexicana



Methodological criteria for the analysis of located
agricultural-food systems. An approximation
on the Mexican current situation

B O N A N Z A S

El debate sobre las interrelaciones existentes entre la dinámica territorial, las políticas públicas orientadas al desarrollo rural sustentable y las estrategias de organización colectiva que permitan captar una creciente franja de la cadena de valor a los pequeños productores rurales constituyen nuestro objeto de estudio. En esta lógica, hemos justificado una reflexión teórica sobre la funcionalidad económica e institucional de las certificaciones de calidad, en que intentamos poner en discusión cómo dichas certificaciones podrían mejorar el bienestar de las sociedades rurales. Desde este punto de vista, se plantean las siguientes hipótesis de investigación. En primer lugar, si la puesta en marcha de certificaciones de calidad y de sus correspondientes organismos reguladores sirve para iniciar una senda no sólo de aportación de rentas de diferenciación a los pequeños productores rurales, sino también una reducción en los costos de transacción en los intercambios debido a la garantía de calidad que suponen. En segundo lugar, si los correspondientes organismos reguladores trascienden sus funciones convencionales y se transforman en un instrumento multifuncional de organización colectiva y de puesta en valor de las producciones. Por último, si la obtención de un determinado umbral de calidad del producto hace necesaria la incorporación al concepto de calidad de una dimensión medioambiental, que en adición abra la posibilidad de obtener rentas multifuncionales a partir de la puesta en valor del patrimonio natural y cultural del territorio. Como conclusión, se pretende profundizar en la caracterización de sistemas agroalimentarios localizados, para avanzar en la comprensión de la creación de dinámicas de activación e innovación en el contexto de un tejido económico de pequeños productores rurales.

This paper is about the links among territory, sustainable rural development policies and collective organization strategies, that allow small rural producers to gain positions in a productive value chain. A theoretical perspective on how quality assurance certificates can play an economic and institutional role in promoting welfare in rural societies. The following 3 hypotheses are studied. First, if quality assurance certificates and its ruling bodies will contribute to increase differentiated incomes to small rural producers, as well as to decrease transaction costs in trade, due to the quality assurances they imply. Secondly, if ruling bodies will expand their functions and become a multifunctional mechanism for collective organization and add of value to production. Finally, if a particular level of quality assurance will require the inclusion of an environmental dimension, that additionally will increase the possibilities for gaining multifunctional incomes over the value of the natural and cultural patrimony of a location. In a few words, the paper intends to analyze the characterization of located agricultural-food systems in order to understand activation and innovation dynamics in the context of small rural producers.

Criterios metodológicos
para el análisis de sistemas
agroalimentarios localizados.
Una aproximación
a la realidad mexicana

El objetivo de este trabajo consiste básicamente en realizar una contribución al debate sobre las políticas públicas relacionadas con las estrategias de desarrollo rural sustentable, que está comenzando a abrirse en México a partir de los cambios legislativos recientes y que por necesidad tendrá que profundizarse en los siguientes años. El enfoque del artículo es por esencia metodológico, y está orientado a la búsqueda de criterios y categorías de análisis que en el futuro permitan desarrollar trabajos de contraste empírico en territorios determinados, que sirvan para caracterizar las coordenadas de cambio estructural y normativo en las economías rurales, con la intención posterior de definir las condiciones institucionales relacionadas con las estrategias de organización colectiva y con las políticas públicas orientadas al desarrollo rural (en particular, las relacionadas con las certificaciones de calidad), que posibiliten la formación y consolidación de sistemas agroalimentarios localizados, capaces de regular los choques externos derivados del proceso de globalización en cuanto a desarrollo sustentable.

Para abordar esta compleja cuestión pretendemos, en primer lugar, analizar las limitaciones estructurales de la realidad rural mexicana estableciendo un primer criterio metodológico fundamental: ningún cambio institucional puede ser planteado al margen de las condiciones socioeconómicas concretas (y no sólo) de los territorios en que se pretende aplicar. En segundo lugar, se intenta elaborar un

* Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Facultad de Economía. Correo electrónico: amaciasv@uaslp.mx

marco interpretativo de los problemas institucionales y organizativos que tienen los pequeños productores rurales en su inserción en las cadenas agroalimentarias, en las dinámicas territoriales y, en general, en sus relaciones con el mercado y la sociedad. En tercer lugar, nos ocupamos de profundizar en un enfoque de las políticas públicas orientadas al desarrollo rural que rompa con las posturas voluntaristas relacionadas con una cierta concepción mecánica de las dinámicas territoriales, haciendo énfasis en las condiciones institucionales. A continuación, hacemos explícitos los criterios metodológicos que pensamos que pueden permitir una mejor comprensión del funcionamiento de las economías rurales, básicamente desde el ángulo de la articulación de la cadena de valor en el ámbito local. En quinto lugar, se pretende establecer las hipótesis de trabajo que posibiliten la identificación de las funciones económicas e institucionales que las certificaciones de calidad y sus organismos reguladores pueden desempeñar para mejorar el bienestar de las sociedades rurales. En sexto lugar, intentamos preguntarnos en qué medida y bajo qué criterios conceptuales la noción de sistemas agroalimentarios localizados puede ser útil para definir y poner en práctica dinámicas de activación e innovación entre los actores de una determinada zona rural. Por último, volviendo a los condicionantes estructurales del campo mexicano, se expresan unas reflexiones finales que suponen una invitación abierta a la realización de un debate sobre las posibles estrategias de lucha contra la pobreza y los mecanismos de exclusión social, desde donde se pueda evaluar en qué medida la construcción de sistemas agroalimentarios localizados contribuye al éxito de dichas estrategias.

■ Condicionantes estructurales del medio rural en México

La evolución socioeconómica del medio rural en México es un problema de investigación en sí mismo. A pesar de que este país ocupa uno de los primeros lugares en ingreso *per cápita* en América Latina y de haber dedicado más recursos públicos al sector agropecuario que ningún otro país del subcontinente en el último medio siglo, la población rural mexicana obtiene uno de los peores ingresos del área. La baja participación agropecuaria en el PIB no permite el derrame hacia el campo de los efectos sobre el ingreso del crecimiento económico, siendo además la tasa de crecimiento del PIB agropecuario sensiblemente inferior a la del PIB nacional.

Entre 1988 y 2003, la tasa anual promedio fue de 1.5 por ciento, un ritmo ligeramente inferior a la tasa de incremento de la población y marcadamente inferior a la tasa de crecimiento del PIB nacional, que creció en promedio 2.6 por ciento cada año del mismo período.¹ Por otra parte, en 2004, 28 por ciento de los habitantes de zonas rurales se encontraba en niveles de extrema pobreza, y 57 por ciento en situación de pobreza moderada. Aunque sólo una cuarta parte de la población mexicana vive en zonas rurales, en estas zonas reside 60.7 por ciento de la población en pobreza extrema y 46.1 por ciento de los moderadamente pobres del país (Banco Mundial, 2005:69).

No obstante, a partir de estas cifras, es importante tomar en cuenta los efectos sobre las condiciones socioeconómicas de las comunidades rurales de los ciclos económicos, del carácter multifuncional de la naturaleza de las rentas rurales, de la apertura comercial y de las condiciones territoriales, al margen de las repercusiones de las políticas públicas de lucha contra la pobreza, que escapan a los objetivos de este trabajo. En primer lugar, no es posible comprender la evolución de la pobreza rural en México en la última década sin mencionar el impacto de la crisis económica de 1994-1995. Mientras que la extrema pobreza alcanzaba a 35 por ciento de los habitantes del campo mexicano en 1992, subió de forma espectacular a 52 por ciento como resultado de dicha crisis. Solamente en 2002, los niveles de pobreza extrema se replegaron hasta las magnitudes previas a la crisis, mientras que en 2004 se produjo una caída relativa frente a los niveles de 2002 (Banco Mundial, 2005:69). En esta evolución, se apoya el actual gobierno mexicano para reivindicar el éxito de su política de lucha contra la pobreza, pero es necesario contextualizar dichos resultados en la dinámica de largo plazo, que nos advierte del carácter estructural de la pobreza rural y de que dichas medidas públicas en realidad sólo lograron corregir los efectos negativos de la crisis sobre el ingreso de los habitantes rurales (Rello, 2005:2). Esta ausencia de progreso general en la reducción de la pobreza rural en el largo plazo, además de las repercusiones de la crisis de 1994-1995, se puede explicar como resultado de la falta de dinamismo de la agricultura, el estancamiento de los salarios agrícolas y el descenso de los precios reales de los productos del sector. En cierta medida, estas circunstancias se vieron compensadas por el aumento de

¹ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Encuestas Nacionales de Ingreso y Gasto de los Hogares*, varios años.

las transferencias públicas y privadas (remesas de los emigrantes), la mejora en la orientación de segmentos del gasto público en zonas rurales y una expansión del empleo y el ingreso en las actividades rurales no agrícolas (Banco Mundial, 2005:70), y la creciente emigración de la población rural.

En segundo lugar, debemos destacar la expansión del empleo y del ingreso en las actividades rurales no agrícolas, que ya hemos mencionado. Como proporción del ingreso rural, las fuentes de ingreso no agropecuario se elevaron sensiblemente en la década anterior, pasando de 50 por ciento en 1992 a 70 por ciento en 2002 (Banco Mundial, 2004). En este contexto, las nuevas características que asume la fuerza laboral rural es uno de los fenómenos que mejor nos informan del proceso de modernización en el campo mexicano. Así, se percibe un aumento de la participación de las mujeres en la actividad productiva, una pérdida de la importancia del trabajo familiar y otras actividades no remuneradas, con mejoras significativas en los niveles educativos de los trabajadores y, por otra parte, un considerable envejecimiento de la mano de obra (Banco Mundial, 2005:70). Por lo tanto, se observan cambios notables en la composición del ingreso rural, que también afectan —aunque no lo suficiente— a los pobres. El decrecimiento de los ingresos de las familias rurales procedentes del desarrollo de actividades propiamente agropecuarias ha sido compensado con el crecimiento relativo del ingreso derivado de salarios obtenidos en actividades no agropecuarias, el cual en 2002 representaba 36 por ciento del ingreso rural total. Es decir, las familias rurales han seguido estrategias de subsistencia consistentes en salir de las actividades agropecuarias y buscar empleos en otros sectores de la actividad económica, lo cual es incentivado además por el hecho de que los salarios agrícolas son mucho más bajos que los no agrícolas (Rello, 2005:9). Según datos del INEGI (2002), en las familias rurales más pobres los ingresos agropecuarios tienen una relevancia mayor que en otras franjas de la población rural, donde dicha importancia va descendiendo a medida que nos desplazamos de los segmentos de población más pobre a la más rica. Es decir, cuando las familias rurales logran insertarse en actividades no agrícolas, en particular en las que obtienen una mayor remuneración, sus ingresos aumentan y así se alejan de los umbrales de pobreza (Rello, 2005:9). Esta evolución no necesariamente implica que asistamos a una expansión coherente y generalizada de actividades no tradicionales que se puedan englobar en una dinámica genuina de desarrollo rural. En consecuencia, sería conveniente que las estrategias de lucha contra la pobreza contemplasen la posibilidad de articular propuestas que

faciliten e incentiven a las poblaciones más pobres para que puedan acceder a este tipo de mercados laborales, en las mejores condiciones salariales posibles. No podemos conformarnos con la realidad actual, en que en efecto los pobres aumentan sus ingresos, pero no tanto porque los salarios no agrícolas que perciben se encuentren bien remunerados, sino porque sus niveles de ingreso de partida son demasiado bajos. En el largo plazo, la persistencia de esta dinámica desigual provocará una evolución negativa de los indicadores de la pobreza rural al desarrollarse este carácter dual del mercado laboral no agropecuario rural, en el cual los pobres ocuparán el segmento peor remunerado.

Por otra parte, en el contexto de la apertura comercial y del proceso de globalización, los pequeños productores de las zonas rurales han experimentado pérdidas económicas debido a una baja de los precios agrícolas en los mercados domésticos y a una situación de dualismo incentivada por el hecho de que las políticas públicas de promoción de las exportaciones han favorecido sobre todo a los grandes productores y han incrementado la competencia en el mercado interno, lo que ha generado fuertes desequilibrios territoriales. Un claro ejemplo es la producción nacional de maíz. En el norte del país se desarrollan sistemas productivos modernos con altos niveles de inversión y difusión de tecnologías, mientras que en el sur los productores son, en general, tradicionales y son quienes más han perdido por la caída de los precios después de la entrada en vigor del TLCAN. Más aún, la apertura comercial podría haber contribuido a la existencia de un mayor riesgo en la generación de ingresos debido a la transmisión al mercado nacional de la inestabilidad en las decisiones de consumo y de inversión, debido al efecto empobrecedor del riesgo (Ravaillon, 2001), a la par que dichas decisiones adquieren un carácter más defensivo, centrado en garantizar la subsistencia, y no en el objetivo estratégico de captar una mayor franja de valor agregado.

■ El contexto institucional de los pequeños productores rurales

Más allá de estas limitaciones estructurales, que no pueden quedar al margen de una estrategia de desarrollo, sino que representan los problemas que ésta combatirá, se plantean obstáculos institucionales y organizativos que afectan a los pequeños productores rurales en su inserción en las cadenas agroalimentarias, en las dinámi-

cas territoriales y, en general, en sus relaciones con el mercado y la sociedad. En la cadena agroalimentaria, el principal problema es la escasa capacidad de los productores rurales mexicanos de captar un porcentaje económico significativo del valor agregado por sus actividades; en concreto, sólo retienen 30 por ciento de dicho valor, frente a 50-60 por ciento que llega a alcanzarse en otros países latinoamericanos (Ruiz, 2001). Además de tener en cuenta ciertas características de la estructura productiva, como el predominio de los cultivos estandarizados (maíz, frijol, trigo, sorgo, etcétera), esta situación se explica sobre todo por el escaso poder de mercado de las economías campesinas frente a las estructuras monopólicas y monopsonías de los mercados de crédito, de productos y de insumos. Además, los costos de transacción asociados a los intercambios mercantiles son en exceso altos. En el caso mexicano, esta problemática se manifiesta en primer término en el mercado de tierras, debido a la inseguridad histórica de los derechos de propiedad y las dificultades legales para el traspaso de la propiedad hasta la reforma constitucional de 1992. Pero, sin lugar a dudas, donde estos altos costos de transacción ejercen una influencia negativa sobre las condiciones socioeconómicas de los pequeños productores rurales es en el crédito, la asistencia técnica y la comercialización, en especial por la retirada del Estado de éstos (Rello, 2000).

Por otra parte, la heterogeneidad estructural del agro mexicano, las características asimétricas de los mercados rurales y las diferentes capacidades institucionales para beneficiarse de las potenciales economías externas, que caracterizan a los distintos espacios rurales, así como las particularidades de sus vínculos con núcleos urbanos de diferente tipo, plantean la necesidad de un enfoque territorial del desarrollo rural, lo que implica impulsar cambios institucionales que eleven la eficacia de la acción pública con medidas que apunten con más precisión a las potencialidades, demandas y restricciones cuya especificidad se percibe en lo local.

En un país como México se presenta un doble desafío adicional: sin haber resuelto todavía el acceso a la alimentación para una parte importante de la población, los productores agroalimentarios deben responder a las nuevas restricciones y compromisos planteados por la calidad de los alimentos, tanto en el consumo interno como en especial en los intercambios internacionales. Así, sería un error considerar los problemas de eficiencia en las economías rurales como una cuestión de cantidad simplemente; el hecho mismo de tener acceso a los alimentos se convierte en un problema esencial de calidad (Muchnik, 2004). En relación con esto,

podemos afirmar que la actividad agroalimentaria pone en juego variables de naturaleza muy diferente: la composición y las características de los alimentos, la salud del consumidor, su identidad cultural, la dinámica de los territorios donde habita, la evolución de las producciones y de los productores rurales, etcétera. Retomando a Marcel Mauss (1922), podemos calificar la alimentación como un hecho social total, que pone en interacción el conjunto de relaciones sociales. Ante la ausencia de modelos generalizables de desarrollo rural, las políticas públicas para el campo deben reconocer el valor de las formas de organización social tradicional y de las economías campesinas para promover la subsistencia: el valor simbólico, entendido en un sentido dinámico, puede traducirse en valoración económica.

De forma significativa, en estos tiempos de globalización, cuando entre las factores fundamentales para la integración competitiva en los mercados no se encuentra sólo el volumen, sino también la diferencia por calidad de la producción, los pequeños productores rurales han adoptado estrategias de subsistencia, reproducción y en algunos casos de acumulación que han sido exitosas, sobre todo si han ido acompañadas de estrategias de organización colectiva que han permitido la integración de diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria (García Hernández *et al.*, 2000). Por supuesto, no siempre estas experiencias han llegado a buen término y no siempre las formas tradicionales lo posibilitan; es necesario contextualizar esta cuestión en las realidades locales concretas, atendiendo a diferentes factores: el grado de heterogeneidad de los productores rurales, las formas jurídicas de los modos de organización en común, los niveles de confianza y la existencia de liderazgo entre los actores, etcétera. No son cuestiones menores, pues influyen de un modo directo en la distribución de los beneficios y en la capacidad de absorción de la población activa en empleos productivos.

Por último, es necesario hacer referencia a los esfuerzos legislativos y normativos que las autoridades gubernamentales mexicanas han realizado en los últimos tiempos, y que básicamente se concentran en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable (LDRS), publicada en diciembre de 2001, y el Acuerdo Nacional para el Campo, en abril de 2003. Ambos documentos, de diferente naturaleza, tienen por objetivo central articular las políticas públicas que inciden en el medio rural, corrigiendo los sesgos a favor de los aspectos presupuestarios que han caracterizado a dichas políticas en décadas pasadas, en perjuicio de las cuestiones institucionales, de organización colectiva y de participación social (Rosenzweig, 2003). En el contexto de los posibles

estudios por realizar, una cuestión interesante es las funciones de los Consejos Distritales y de los Consejos Municipales para el Desarrollo Rural Sustentable, creados por la LDRS, en relación con el debate sobre las dimensiones institucionales de una estrategia de desarrollo rural sustentable.

■ Políticas públicas y organización colectiva en las estrategias de activación de los recursos locales

La proximidad geográfica constituye una variable en el análisis de las interacciones entre los actores, y es un factor clave en la consolidación y el desarrollo de sistemas agroalimentarios localizados, aunque esta relación de causalidad no siempre se manifiesta de un modo directo y mecánico. De manera normal, la activación de dichas economías de proximidad es la consecuencia de la puesta en marcha de estrategias de organización colectiva y de la acción de las políticas públicas, que pueden favorecer la asociación de las producciones agroalimentarias con una identidad territorial, con ayudas financieras a los productores y la promoción del territorio, y otro tipo de servicios.² Sólo en estas circunstancias las potencialidades económicas de la proximidad geográfica se pueden valorar al servicio de una estrategia de desarrollo (Filippi y Torre, 2002).

Otra dificultad experimentada en la aplicación de las políticas de desarrollo rural con un enfoque territorial consiste en la complejidad que supone establecer mecanismos de cooperación entre actores locales, en especial si se trata de agentes socioeconómicos de diferente naturaleza, depositarios de hábitos de trabajo y de lógicas de funcionamiento económico muy diversos. De hecho, a menudo se plantea que la capacidad de captación de una franja creciente del valor agregado por parte de los pequeños productores rurales en el contexto de la cadena agroalimentaria está vinculada al grado de organización colectiva de éstos; sin embargo, en ocasiones

² Entre los atributos de dicho entramado, parece que la existencia de organismos dedicados al asesoramiento técnico de carácter externo, la presencia de instituciones orientadas al apoyo del desarrollo local, el tamaño relativo de las empresas de primera transformación agroindustrial, los apoyos financieros de las entidades políticas regionales y nacionales y, en su caso, el partenariado público-privado son factores coadyuvantes que permiten aprovechar las ventajas de estas nuevas organizaciones colectivas, tanto en la lucha contra la pobreza como en aspectos como la difusión de innovaciones tecnológicas, la comercialización en común o las actividades de promoción y publicidad, entre otros.

ocurre lo contrario: la presión competitiva en el mercado ha conducido a muchos productores a desvincularse de la dinámica del territorio, privilegiando las relaciones organizativas con agentes económicos externos a éste.

No obstante, la tendencia a la creciente asociación de la rentabilidad de las explotaciones agropecuarias y agroindustriales en un entorno rural con las dinámicas de calidad ha provocado una revaloración de los vínculos territoriales y cooperativos. La necesaria introducción de procesos de certificación de la calidad³ y trazabilidad⁴ ha conllevado una revaloración de las interacciones entre los actores locales y sus estrategias colectivas de organización. La propia distribución moderna,⁵ para ahorrarse costos de transacción en la supervisión de las condiciones de seguridad alimentaria en los procesos productivos, potencia estas formas de cooperación horizontal, que en todo caso se encuentran subordinadas a un reforzamiento de la organización vertical de la cadena agroalimentaria, en que se impone un respeto estricto a las normas de producción dictadas por la distribución (Sanz y Macías, 2004). Este tipo de dinámicas, relativamente novedosas en el tratamiento de la problemática rural y agroalimentaria en México, no son sólo aplicables a realidades más avanzadas en este campo (como la Unión Europea), sino que existe la posibilidad de caracterizarlas de forma concreta en contextos en transición como el mexicano, teniendo en cuenta, desde luego, las condiciones ya señaladas de pobreza y persistencia de los mecanismos de exclusión social en las zonas rurales.

Como alternativa, se puede pensar en otro tipo de posicionamiento estratégico para los pequeños productores rurales, que parte de la consideración de la existencia de fuentes de renta no aprovechadas, basadas en la diferenciación por calidad a partir de los atributos territoriales de una determinada actividad agroalimentaria. Así, lo que está en juego para los actores rurales es la forma de conciliar las dinámicas de

³ Los procesos de certificación de la calidad, de carácter voluntario, consisten en la emisión de una serie de documentos que sirven para constatar que un producto se ajusta a unas determinadas normas técnicas de producción y distribución.

⁴ Dentro de esta preocupación por la seguridad de los alimentos, la puesta en marcha de sistemas de trazado, que permitan casi en tiempo real encontrar y seguir el rastro de la cadena de producción, transformación y distribución de cada producto, con el fin de estar en posibilidad de enfrentarse con rapidez a las crisis alimentarias, se convierte en una herramienta fundamental de competitividad de las firmas alimentarias y en consecuencia de los productores rurales.

⁵ El sector de la distribución moderna puede definirse por los siguientes rasgos: generalización del libre servicio como sistema de venta, una expansión del formato de las grandes superficies, un alto nivel de concentración empresarial en el sector de distribución e irrupción de las tecnologías de la información como elemento de innovación organizativa y como sistema de aprovisionamiento de las firmas.

calidad, fundamentadas en los procesos de certificación y trazabilidad diseñados por la distribución moderna, con una reinención de las tradiciones que permita la construcción social de un proceso de tipificación⁶ de los productos agroalimentarios, que remarquen su identidad territorial. Esta alternativa pasa por la construcción de una matriz de saber-hacer y de tecnologías de carácter más complejo que las planteadas en un entramado productivo e institucional más dependiente, y a la vez nos coloca ante el desafío de concebir las dinámicas de calidad en términos más amplios, en particular incorporando la dimensión organizativa y medioambiental. Desempeñando un rol estratégico en dicha matriz, controlando las diferentes fases de la producción y los diversos instrumentos de seguimiento de la calidad, se puede asegurar la provisión de productos que responde plenamente a las exigencias de los organismos certificadores, a la par que se mejoran las condiciones de negociación frente a la distribución moderna.

La valoración de estas producciones locales puede, entonces, vincularse a una movilización de las energías presentes en las organizaciones colectivas de los productores. En estos términos, la puesta en red de los actores rurales está fundamentada en la activación de las competencias locales y en la puesta en valor de los recursos del territorio, expresándose a través de un proyecto común de valoración del saber-hacer técnico y organizativo, y del patrimonio natural y cultural. De esta manera, la apropiación, la distribución y la protección de las rentas de diferenciación dependen de las modalidades de organización de los actores y de cómo éstos logran modificar su inserción en la cadena agroalimentaria.

Por otro lado, como parte adicional a los criterios para analizar la evolución de las economías rurales, el análisis de las interacciones entre el contenido de las dinámicas de calidad y los criterios de preferencia utilizados por los consumidores es esencial para definir las estrategias comerciales y los signos de calidad⁷ dirigidos

⁶ La tipificación hace referencia a la cualidad de un producto de disponer de unas características diferenciales determinadas por el territorio donde se produce o se elabora, lo que se concreta a partir de factores culturales y humanos e implica una cierta connotación de existencia de tradición asociada al producto.

⁷ La funcionalidad económica de los procesos de certificación de la calidad y, más concretamente, su utilización como herramienta competitiva pueden interpretarse mediante las teorías de los signos distintivos de calidad, que pueden definirse como resúmenes de información creíble, que se concretan mediante la visualización de un logotipo, una sigla o un nombre, cuyo objetivo es valorar el producto mediante la referencia a una o varias de sus características diferenciales (Valceschini, 1999).

al mercado. Además, la importancia creciente de las normas medioambientales necesita preocuparse por la compatibilidad de actores diversos en un mismo territorio, lo que aconseja formas participativas de gobierno local. En este orden de cosas, la movilización de los actores no puede hacerse al margen de ciertas dimensiones institucionales, lo que exige signos de calidad de los productos y los procesos de producción, relacionados con la aplicación de un cuadro reglamentario supervisado por los poderes públicos. En este terreno, las instituciones públicas pueden desempeñar una función importante, ya que el cumplimiento de los códigos de buenas prácticas agrícolas y agroindustriales implica una concertación no sólo de los agentes productivos, sino también del conjunto de los actores que intervienen en una realidad rural. Las experiencias en este campo, como las relacionadas con la puesta en funcionamiento de denominaciones de origen o de las certificaciones de producción orgánica, evidencian que un entramado institucional sólido acelera el paso de una organización productiva local, territorializada a partir de la intervención pública, a una entidad socioterritorial marcada por relaciones cooperativas y capacidades creativas propias, que facultativamente pueden permitir el desarrollo de un sistema agroalimentario localizado (Filippi y Torre, 2002).

En México, a menudo encontramos denominaciones tácitas basadas en la reputación de un determinado producto, pero que no han sido objeto de un proceso de reglamentación y certificación de la calidad, como el tequila, la leche, la tuna, el queso, el café o las plantas medicinales y aromáticas. La codificación de la calidad debería permitir una mejor valoración de esos recursos patrimoniales, aunque se trata de un proceso complejo y largo, que supone la concertación de los actores participantes y que implica el riesgo de que se modifiquen los conocimientos sociales y se incrementen las desigualdades. En este sentido, los procesos de patrimonialización no sólo exigen abordar la cuestión de la codificación, sino también de su legitimidad social y de los modos de apropiación colectiva (Casabianca y Link, 2004). Preguntarse por estos asuntos supone en realidad no detenerse en la lógica mercantil de las potencialidades ocultas de las actividades rurales, sino que abre la posibilidad —como plantea Armando Bartra— de integrar un enfoque de política social en el contexto de una estrategia de desarrollo, incorporando en su misma formulación los mecanismos de lucha contra la pobreza y la exclusión social (Toledo y Bartra, 2000).

■ Una aproximación metodológica para comprender el funcionamiento de las economías rurales

Nos encontramos en los inicios de un debate sobre políticas públicas que potencialmente puede desempeñar un rol fundamental en el diseño de las estrategias de desarrollo rural sustentable en los siguientes años. En este sentido, lo primero que necesitamos desarrollar es una propuesta metodológica, así como contrastarla de manera empírica en territorios determinados, que sirva para caracterizar las coordenadas de cambio estructural y normativo en las economías rurales, con la intención posterior de definir las condiciones institucionales, relacionadas con las estrategias de organización colectiva y con las políticas públicas orientadas al desarrollo rural (en particular, las relacionadas con las certificaciones de calidad), que posibiliten la formación y consolidación de sistemas agroalimentarios localizados capaces de regular en términos de desarrollo sustentable los choques externos derivados del proceso de globalización.

En concreto, precisamos establecer una aproximación metodológica para comenzar la comprensión del funcionamiento de la economía rural local como una articulación de mercados y de relaciones sociales, detectando sus fallos, sus ausencias y los mecanismos formales e informales que llenan dichos vacíos. Aunque la “filosofía” de la revolución verde sigue aplicándose en algunos lugares, el desafío actual en muchos sistemas agrícolas no es tanto incrementar la producción como ampliar el margen del valor agregado que es captado por el territorio, reduciendo los costos de transacción y poniendo en valor las economías externas y de alcance propias del mismo. Para alcanzar resultados positivos en este rubro, es necesario no sólo entender la producción, sino también las condiciones de la distribución comercial y del entorno territorial. De esta manera, podremos detectar y comenzar la aportación de elementos para corregir los “cuellos de botella” y las asimetrías en cuanto a poder de mercado en las cadenas agroalimentarias, tanto en las fases de la producción como de la distribución, discutiendo los incentivos específicos que permitan iniciar el desarrollo de eslabones críticos, todavía ausentes, a partir de estrategias de organización colectiva. Al mismo tiempo, se abre la posibilidad de inducir el desarrollo de estructuras institucionales locales proveedoras de información estratégica, que rompa con la compartimentación característica de los diversos organismos del sector público, para aprovechar las sinergias en ámbitos tan diferentes

como la dotación de infraestructuras, la difusión de innovaciones tecnológicas, los apoyos a la comercialización, la salud, la educación, etcétera.

En estas circunstancias, la metodología de investigación potencialmente más enriquecedora sería la construida a partir de un criterio de investigación-acción, debido a que sus resultados empíricos han de interrelacionarse con estrechez con su aplicación práctica en el territorio rural objeto de estudio, en la búsqueda de una estrategia de cooperación entre los actores implicados y de partenariado entre el sector público, los organismos de investigación y los agentes privados. Este enfoque metodológico no debe convertirse en un condicionante insuperable del trabajo de investigación, debido a la posible ausencia de organizaciones e instituciones formales en el ámbito rural, sino fundamentalmente debe ser entendido como aspiración constructiva, como factor divulgativo de la investigación, como filosofía práctica.

Por otro lado, es necesario tener en cuenta que la caracterización de una economía rural local no se corresponde con exactitud con la definición sectorial que aparece en la metodología de la contabilidad nacional. Este enfoque territorial debe comenzar reconociendo la complejidad de las economías rurales y de sus estructuras complementarias, articuladas e interdependientes, que conforman una economía del territorio que trasciende la economía agrícola. En este sentido, la especialización de las economías rurales locales suele ser desarrollada sobre diferentes sectores articulados a partir de lo que la economía agroalimentaria francesa ha conceptualizado como *filière*.⁸ La *filière*, o rama industrial integrada de un modo vertical, representa la unidad de análisis fundamental de las dinámicas territoriales y las condiciones institucionales que posibilitan la construcción de sistemas agroalimentarios localizados. Este tipo de aproximación permite introducir en el estudio una perspectiva integrada, que incorpora el conjunto de los procesos de producción vinculados, sobre una base territorial difusa. No obstante, más allá del concepto de *filière*, se requiere la reconstrucción de las secuencias que definen la articulación espacial del sistema productivo en su conjunto y la incorporación de todos los actores del territorio implicados en el ciclo productivo. Por medio del concepto de sistema agroalimentario localizado, como analizaremos más adelante, podremos profundizar en esta perspectiva.

⁸ El concepto de *filière* hace referencia al conjunto de actividades de producción, transformación, distribución y consumo de un producto o familia de productos. El objetivo, entonces, sería un análisis vertical del conjunto de fases de producción y los mecanismos de intercambio centrados en los distintos productos alimentarios, integrado con los vínculos horizontales construidos en torno a ellos.

■ Las certificaciones de calidad en las estrategias competitivas de las zonas rurales

El debate sobre las interrelaciones entre la dinámica territorial, las políticas públicas orientadas al desarrollo rural sustentable y las estrategias de organización colectiva para captar una creciente franja de la cadena de valor a los pequeños productores rurales constituye el centro neurálgico de nuestras preocupaciones de investigación. En esta lógica, hemos efectuado y justificado una reflexión teórica sobre la funcionalidad económica e institucional de las certificaciones de calidad, que debe constituir la base para definir ahora el enfoque del trabajo. Lo que intentamos poner en discusión es cómo las certificaciones de calidad podrían mejorar el bienestar de las sociedades rurales, a partir de la definición de barreras a la entrada que tienen como resultado la formación de monopolios de exclusión territorial (Perrier-Cornet y Sylvander, 2000), y de la activación de los mecanismos de cooperación entre los actores.

Desde este punto de vista, se podría trabajar de forma hipotética en el seguimiento de los procesos de organización colectiva de las certificaciones de calidad y de las políticas públicas implicadas, que se contrastarán en los estudios empíricos que se realicen. En primer lugar, nuestra invitación es a reflexionar si la puesta en marcha de certificaciones de calidad y de sus correspondientes organismos reguladores sirve para iniciar una senda no sólo de aportación de rentas de diferenciación a los pequeños productores rurales, sino también una reducción en los costos de transacción en los intercambios debido a la garantía de calidad que suponen, lo que implica para los actores rurales un mejor posicionamiento estratégico en los mecanismos de coordinación vertical con la distribución moderna. En segundo lugar, nos gustaría proponer una pregunta para los trabajos de campo que se pudiesen emprender: si en su puesta en marcha las certificaciones de calidad y sus correspondientes organismos reguladores trascienden sus funciones convencionales y se transforman en un instrumento multifuncional de organización colectiva, desempeñando funciones tan diversas como la difusión de innovaciones, la comercialización en común, la promoción de los productos, la protección jurídica, etcétera, y de puesta en valor de las producciones. Por último, teniendo en cuenta los cambios en el paradigma tecnológico, se podría analizar si la obtención de un determinado umbral de calidad del producto, a partir de los atributos organolépticos y territoriales del mismo, hacen necesario la incorporación de una dimensión medioambiental en el concepto de calidad definiendo una estrategia de desarrollo rural sustentable, que además abra

la posibilidad de obtener rentas multifuncionales a partir de la puesta en valor del patrimonio natural y cultural del territorio.

■ Los sistemas agroalimentarios localizados y las dinámicas de activación e innovación de los territorios

El estatuto conceptual de un producto agroalimentario es muy diferente al de otros bienes de consumo; es uno de los productos que crea mayor identidad entre los actores implicados. El saber-hacer técnico y organizativo une el alimento con un territorio a partir de un conjunto de interacciones sociales, en que las dinámicas de calidad forman parte esencial del proceso de construcción de una identidad territorial del producto. Por otro lado, los alimentos también generan relaciones con los consumidores, uniéndolos a una determinada comunidad y, en consecuencia, a una serie de valores y tradiciones espaciales y temporales. Por estas razones, la noción de sistema agroalimentario localizado debe ser diferenciada de los conceptos de *cluster* y de sistema productivo local, debido a que la expresión “localizado” no tiene por qué hacer referencia a economías de aglomeración, no tiene implicaciones en la densidad productiva en una geografía, ni por necesidad hace referencia a cultivos exóticos o a producciones donde las dinámicas de calidad a partir de estrategias de diferenciación territorial gozan con antelación de un reconocimiento consolidado de los consumidores. En realidad, el producto no es lo único específico, también lo pueden ser los actores, las instituciones, los territorios, y esto debe permitir la definición de una tipología específica de funciones socioeconómicas en el desarrollo de una propuesta metodológica para la construcción de sistemas agroalimentarios localizados.

En otro plano, la caracterización de sistemas agroalimentarios localizados debería permitir relacionar aspectos a menudo dispersos, como el vínculo entre tradición y modernidad, campo y ciudad, lo local y lo global, de manera paralela a la especificación de las instituciones y de los actores que intervienen en los mismos. En último lugar, el objetivo metodológico consiste en avanzar en la comprensión de la creación de dinámicas de activación e innovación en un tejido económico constituido por pequeños productores rurales. Para realizar esta caracterización, por supuesto, es necesario tomar en cuenta la evolución histórica de las economías rurales y sus condiciones institucionales precedentes. Por ejemplo, no podemos emplear los mis-

mos criterios metodológicos para caracterizar un sistema agroalimentario localizado en la Unión Europea, donde desde hace décadas se viene desarrollando una política de regulación y de institucionalización de las producciones agroalimentarias en el medio rural, que en América Latina, donde aunque en algunos casos se generan condiciones socioeconómicas más dinámicas, las economías rurales presentan rasgos más marcados de dependencia e inestabilidad ante los choques externos y los desequilibrios económicos internos.

En realidad, para elaborar una propuesta metodológica en un sentido constructivo, debemos concebir un sistema agroalimentario en sus dimensiones propiamente sistémicas, es decir, en relación con la organización de la cadena agroalimentaria y con la interacción social de los actores en un determinado territorio. Este último asunto plantea la pregunta de si un sistema agroalimentario localizado se constituye para acceder a un mercado globalizado o más bien consiste en un proceso de relocalización de actividades económicas (Boucher y Salas, 2004), lo que especialmente en el ámbito latinoamericano ha dado lugar a límites y contradicciones difíciles de superar. Dejando estas preguntas abiertas, se propone una serie de ejes temáticos que permitan guiar y dar contenido a futuros proyectos de investigación, y que podrían ser los siguientes:

- Territorio, pobreza, nutrición y seguridad alimentaria, en que se incluiría el análisis de las comunidades campesinas y los problemas de soberanía alimentaria.
- Organización de la calidad, certificación y cadenas agroalimentarias, en que se integrarían el análisis de las dinámicas de calidad como construcción institucional, las diversas políticas de certificación (denominaciones de origen, comercio justo, producción orgánica), los procesos de tipificación, las relaciones de coordinación vertical en el ámbito de un territorio y las relaciones con los consumidores, en particular la degustación gastronómica.
- Asociación, organización de los productores, en que se haría especial referencia a la problemática de las cooperativas, de primer y segundo (o tercer) grado, y al estudio de la cuestión ejidal.
- Multifuncionalidad, desarrollo sustentable y medio ambiente, que incluye aspectos como las posibles estrategias de desarrollo rural integrado, las

funciones de las agencias de desarrollo rural y local, la puesta en valor de los recursos ambientales y de los paisajes rurales, el desarrollo del agroturismo, la gestión de los recursos naturales, el aprovechamiento de los residuos, etcétera.

Por último, sería interesante introducir un debate sobre los sistemas de difusión de innovaciones y de formación de capital social, relacionado de un modo directo con el diseño de las políticas públicas, incorporando diversos asuntos, como el acceso al mercado de crédito, los servicios de asistencia técnica, los cursos de capacitación, la participación comunitaria, la concertación social, etcétera.

■ Reflexiones finales

El desafío teórico y metodológico en los siguientes años será concebir la construcción de los sistemas agroalimentarios localizados en una doble vertiente; por un lado, como desarrollo de la estructura productiva en el contexto de una competencia globalizada y, por otro lado, como parte de una estrategia de lucha contra la pobreza y contra los dispositivos de exclusión social. No obstante, es importante señalar que las políticas públicas de desarrollo rural basadas en la promoción de sistemas agroalimentarios localizados y las dinámicas socioeconómicas que se despliegan en cada territorio no siempre logran cumplir con igual éxito ambos objetivos, incluso en ocasiones puede suceder que el desarrollo productivo y la inserción competitiva en los mercados se alcance fortaleciendo y renovando los mecanismos de exclusión social y, por lo tanto, generando las condiciones para un enquistamiento de la pobreza entre los sectores sociales más marginados.

Por otra parte, es bastante conveniente aclarar que el hecho de que los pequeños productores rurales capten mayor porcentaje del valor agregado de sus producciones agroalimentarias sólo representa una parte del problema de la lucha contra la pobreza. En este sentido, dejando al margen los problemas institucionales ya planteados, es importante tener en cuenta en principio dos cuestiones (Requier-Desjardins, 2004). En primer lugar, hay que destacar que la reducción del nivel de pobreza no se identifica del todo con la reducción de las desigualdades tanto en las estadísticas como en la teoría y la filosofía. La distribución de la renta entre los po-

bres afecta la intensidad y la profundidad de la pobreza, aunque de manera normal los indicadores de medición de la pobreza no consideran esta variable. En segundo lugar, hay que subrayar que las políticas de reducción de la pobreza se concretan con frecuencia a la transformación del más rico de los pobres en el más pobre de los ricos. En realidad, quienes se aprovechan de estas políticas son los pobres con más capacidades para aprovecharlas.

De hecho, la mayoría de los estudios de caso sobre sistemas agroalimentarios localizados en América Latina pone de manifiesto la heterogeneidad de estos sistemas en cuanto a los actores implicados. Además, el proceso de globalización incentiva la tendencia a la diferenciación social, apremiando el auge de los núcleos dinámicos de empresas rurales y a los actores del territorio que poseen una vinculación más ventajosa con los eslabones más concentrados y con mayor poder de mercado de las cadenas agroalimentarias. Se trata de un proceso en que a la par que se incrementan los niveles de productividad y se difunden las innovaciones tecnológicas, crece la heterogeneidad en el interior del sistema agroalimentario localizado. En general, son los actores con un comportamiento más empresarial, menos ligado a la actividad propiamente agropecuaria, quienes mejoran su situación cumpliendo con las exigencias de calidad y con las normas de producción de la distribución moderna.

Acerca de los productos agroalimentarios que mantienen ciertas facultades de tipificación, ya por su identidad territorial, ya por la existencia de un saber-hacer específico, puede pensarse que la posesión de estos recursos patrimoniales amortiguan los procesos de heterogeneidad, pero en realidad rara vez este patrimonio se vincula con la base campesina de los procesamientos. Al contrario, suele establecerse una separación nítida entre la actividad agropecuaria y los procesos agroindustriales, no sólo estructural, sino también, lo que es más fundamental, en las lógicas de comportamiento económico y en las capacidades de organización y de apropiación colectiva de los beneficios generados por el aprovechamiento de los recursos patrimoniales (Casabianca y Linck, 2004).

Desde hace varias décadas, destacables teóricos del desarrollo económico han considerado en cierta medida “útil” este crecimiento de las desigualdades para generar las condiciones del despegue económico, que más adelante permitirá una reducción de la heterogeneidad entre los diferentes actores socioeconómicos. En efecto, los estudios de caso revelan que el protagonismo de un grupo innovador en

la creación de recursos, a partir, por ejemplo, de la constitución de certificaciones de calidad, puede tener un efecto positivo en la evolución de los actores menos favorecidos, pero de nuevo asistimos a una reproducción de los procesos selectivos, esta vez en el ámbito de los productores agropecuarios, en función de la existencia de una “brecha de capacidades” (Requier-Desjardins, 2004).

Se trata de preguntas abiertas; en los siguientes años será necesario profundizar en estas cuestiones. Lo que sí parece evidente es que las políticas de desarrollo rural deben dirigirse de manera más específica a los actores más frágiles de las economías rurales. Sin embargo, todavía es una tarea pendiente la precisión con mayor concreción de los criterios metodológicos y el marco conceptual que nos permita avanzar en la formulación específica de dichas políticas públicas y que a la vez otorgue una coherencia a los futuros estudios de caso.

■ Bibliografía

- Acuerdo Nacional para el Campo. Por el desarrollo de la sociedad rural y la soberanía y seguridad alimentarias (2003), México, Secretaría de Economía.
- BANCO MUNDIAL (2004), *La pobreza en México: una evaluación de las condiciones, las tendencias y la estrategia del gobierno*, Washington D.C., Banco Mundial.
- (2005), *Generación de ingreso y protección social para los pobres*, Washington D.C., Banco Mundial.
- BOUCHER, F., e I. Salas (2004), “Los desafíos de la agroindustria rural frente a la globalización”, en Congreso Internacional Agroindustria Rural y Territorio, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.
- CASABIANCA, F., y Linck, T. (2004), “Tipificación de alimentos y apropiación de recursos patrimoniales”, en Congreso Internacional Agroindustria Rural y Territorio, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.
- FILIPPI, M., y A. Torre (2002), “Organisations et institutions locales. Comment activer la proximité géographique par des projets collectifs”, en Séminaire International “Systèmes agro-alimentaires localisés. Produits, entreprises et dynamiques locales”, Montpellier, GYS-SYAL.
- GARCÍA HERNÁNDEZ, L. A. *et al.* (2000), “La experiencia del cooperativismo en el sub-sector lácteo: el caso de La Laguna”, en Yúnez-Naude (comp.), *Los pequeños*

- productores rurales en México: las reformas y las opciones*, México, El Colegio de México, pp. 157-187.
- INEGI (2002), *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares*, México, INEGI.
- MAUSS, M. (1922), *Ensayo sobre el don*, Madrid, Tecnos.
- MUCHNIK, J. (2004), "Identidad territorial de los alimentos: alimentar el cuerpo humano y el cuerpo social", en Congreso Internacional Agroindustria Rural y Territorio, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.
- PERRIER-CORNET, P., y B. Sylvander (2000), "Firmes, coordinations et territorialité. Une lecture économique de la diversité des filières d'appellation d'origine", *Economie Rurale*, núm. 258, pp. 79-89.
- RAVAILLON, M. (2001), "Growth, inequality and poverty: looking beyond averages", *World Development*, núm. 29, pp. 1803-1815.
- RELLO, F. (2000), "Los pequeños productores rurales: una visión de conjunto", en Yúnez-Naude (comp.), *Los pequeños productores rurales en México: las reformas y las opciones*, México. El Colegio de México, pp. 419-421.
- (2005), "Evolución de la pobreza rural en México y sus principales determinantes 1992-2002", en v Congreso de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, Oaxaca, AMER/ Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria.
- REQUIER-DESJARDINS, D. (2004), "Agroindustria rural, acción colectiva y siales: ¿Desarrollo o lucha contra la pobreza", en Congreso Internacional Agroindustria Rural y Territorio, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.
- ROSENZWEIG, A. (2003), "Breve análisis económico de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable", México, IICA (versión preliminar para discusión interna).
- RUIZ, A. (2001), "Visión de desarrollo rural integral para México", en Foro Nacional El Desarrollo Rural Integral: Una Oportunidad para México, México, Subsecretaría de Desarrollo Rural.
- Sanz, J., y A. Macías (2004), "Dinámicas de calidad y cambio institucional en los sistemas de producción local de aceite de oliva", en Congreso Internacional Agroindustria Rural y Territorio, Toluca, Universidad Autónoma del Estado de México.
- TOLEDO, C., y A. Bartra (coords.) (2000), *Del círculo vicioso al círculo virtuoso. Cinco miradas al desarrollo sustentable de las regiones marginadas*, México, Plaza y Valdés y SEMARNAP.

VALCESCHINI, E. (1999), “Les signaux de qualité crédibles sur les marchés agroalimentaires: certifications officielles et marques”, en Lagrange (coord.), *Signes officiels de qualité et développement agricole*, Paris, Technique & Documentation, pp. 147-166.

Participación de la sociedad civil
en los procesos de integración regional.
El caso de Centroamérica



Participation of Civil Society in Regional
Integration Processes.
The Case of Central America

B O N A N Z A S

El propósito de este artículo es analizar y caracterizar la participación de las organizaciones de la sociedad civil en los procesos de integración centroamericanos. Se pretende examinar la participación de las organizaciones de la sociedad civil en la integración del istmo centroamericano y examinar los mecanismos que se han creado para que éstas puedan participar activamente en la toma de decisiones.

Este texto está dividido en tres partes: en la primera se presenta el marco analítico para el estudio de la sociedad civil transnacional; en la segunda parte se analiza y caracteriza a la sociedad civil organizada en el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), y en la tercera parte se examinan los mecanismos que ha creado el SICA para que las organizaciones de la sociedad civil participen activamente en la toma de decisiones.

This article analyzes and characterizes the participation of civil society organizations in the Central American processes of integration. The article examines participation of civil society organizations in the integration of Central American isthmus. Also, it examines mechanisms that have been created so that civil society organizations can participate actively in decision making processes.

This text is divided in three parts: first shows the analytical frame for the study of the transnational civil society; second part analyzes and characterizes organized civil society in the Central American Integration System (CAIS), finally, third part examines mechanisms that have been created by CAIS so that the civil society organizations can participate actively in the decision making process.

Participación de la sociedad civil en los procesos de integración regional. El caso de Centroamérica¹

Durante la década de los ochenta del siglo xx, el esfuerzo se centró en la democratización y en la solución de los conflictos armados en el istmo centroamericano. A partir de la década de los noventa, la integración de la región cobró un nuevo rumbo y ésta se vio fortalecida por la presencia de una dinámica sociedad civil, que se ha convertido en interlocutora de los Gobiernos y de las instituciones de integración regional, creando sus mecanismos de participación (el Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericano [CC-SICA], el Comité Consultivo de Integración Económica [CC-SIECA], el Consejo Centroamericano para el Desarrollo Sostenible [CCDS], entre otros) e influyendo en las agendas integracionistas.

Antes de entrar en el tema —participación de la sociedad civil en el proceso de integración centroamericano— que constituye el núcleo de este artículo, deben tratarse, aunque sea en líneas generales, algunos aspectos metodológicos relevantes, para después abordar el asunto que nos ocupa.

En primer lugar se definirá el concepto *sociedad civil* y en segundo lugar se abordarán los aspectos relacionados con la participación de la sociedad civil en

¹ Este texto deriva de un documento que fue presentado en el iv Seminario Internacional de Verano del Caribe. Economía, Política y Sociedad. Construyendo el Sistema Internacional desde el Caribe, celebrado en la ciudad de Chetumal, Quintana Roo, México, del 11 al 14 de junio de 2002.

* El Colegio de San Luis. Correo electrónico: eserrano@colsan.edu.mx

el Sistema de Integración Centroamericano (SICA²) y en el Sistema de Integración Económica Centroamericano (SIECA).

■ Sociedad civil transnacional

No existe ninguna teoría aceptada con carácter general sobre la sociedad civil y mucho menos sobre la “sociedad civil transnacional” o la “sociedad civil regional”. Por ello es conveniente revisar el concepto *sociedad civil*. Este concepto está vinculado a la evolución histórica concreta de las distintas sociedades, y es tan normativo que su único elemento obligado no puede ser sino la defensa del sistema democrático. El concepto *sociedad civil* ha sido utilizado de manera amplia para definir todo lo que no es Estado y, por tanto, comprende toda la masa poblacional que conforma un país o una región. En este artículo se entiende por *sociedad civil* los sectores organizados en el ámbito regional, que representan intereses gremiales (sindicatos) o sectoriales (cooperativas, organizaciones de empresarios, mujeres, entre otros) y a ciertas ONG ante el proceso de integración, y que pretenden influir en él de manera sistemática.

Sociedad civil es un concepto colectivo que designa todas las formas de acción social (de individuos o grupos) que no emanan del Estado y que no son dirigidas por él. La sociedad civil tiene la particularidad de ser un concepto dinámico que describe a la vez una situación y una acción. El modelo participativo de la sociedad civil presenta también la ventaja de reforzar la confianza en el sistema democrático, por lo que de este modo crea un clima más positivo para las reformas y las innovaciones.

■ La sociedad civil centroamericana

Frente al impacto de la globalización, los países centroamericanos (Belice, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá) no sólo han asistido a la reactivación y aceleramiento de los procesos de integración subregional, sino también al desarrollo de procesos societales o intersectoriales creando entramados

² El SICA es el marco institucional para la integración centroamericana impulsada en la década de 1990; está compuesto por cuatro subsistemas: económico, ambiental, social y político.

subregionales y regionales de la sociedad civil, con particularidades, a través de la participación de diferentes actores no gubernamentales.

En las dos últimas décadas del siglo xx se fue perfilando la sociedad civil como un poderoso protagonista de la democracia y del desarrollo del istmo centroamericano. El fortalecimiento de la sociedad civil organizada en Centroamérica representa uno de los signos más esperanzadores para la democratización, no sólo de las estructuras y los sistemas políticos, sino también de las estructuras y mecanismos económicos.

A la hora de analizar la participación de las organizaciones de la sociedad civil (osc) en Centroamérica, debemos considerar la diversidad de escenarios en los ámbitos nacional y subregional para valorar con exactitud la participación de las osc en el SICA y en el SIECA y comprender la lógica de su acción.

Resulta problemático definir las dimensiones relativas de la sociedad civil en cada país centroamericano, ya que las diferencias entre unas y otras sociedades son evidentes. En relación con la evolución histórica de las sociedades civiles, con frecuencia surge una pregunta: ¿cómo aparecen las organizaciones de la sociedad civil? Una respuesta completa requeriría un exhaustivo estudio de la historia de estos países; no obstante, es posible distinguir algunos elementos clave, suficientes para los propósitos de esta investigación.

Las organizaciones de la sociedad civil en Centroamérica, al igual que en el resto de América Latina, es un fenómeno reciente de gran importancia. Pero estas organizaciones no son del todo nuevas, y es posible que hayan evolucionado a partir de organizaciones tradicionales, pero a menudo se fundan como organizaciones nuevas. Dentro del concepto *sociedad civil* pueden ser incluidas diferentes expresiones del tejido social que exceden las definiciones estrictamente jurídicas, y asumen diversas modalidades: lucrativas, no lucrativas, formales e informales, con personalidad jurídica y sin ella (véase el cuadro1). Un importante subgrupo de la sociedad civil está compuesto por las organizaciones no gubernamentales (ONG) constituidas como asociaciones, fundaciones y, en algunos casos, asociaciones o federaciones de cooperativas, sindicatos, etcétera.³

³ Bajo las siglas ONG no se incluyen a los sindicatos, partidos políticos, cooperativas y las iglesias; pero sí a las asociaciones y federaciones de sindicatos, partidos políticos, cooperativas que distribuyen utilidades, y las iglesias.

Se carece de la cifra exacta de osc que existen en el istmo centroamericano. La ausencia de registros confiables de este tipo de asociaciones hace difícil contar con datos cuantitativos precisos y exactos.⁴ Las organizaciones e instituciones de la sociedad civil, además de multiplicarse, han crecido con constancia tanto en lo que respecta a su extensión temática como a su alcance territorial. Sin embargo, no todas las organizaciones e instituciones tienen una perspectiva regional.

CUADRO 1 CLASIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD CIVIL SEGÚN SUS ORGANIZACIONES

Tipo de organización	Composición
Grupos organizados representantes de intereses sociales (sindicatos, cooperativas, movimientos campesinos, micro, medianos y pequeños productores, otras similares)	Grupo dominante
Agrupaciones locales encargadas de la atención de conflictos sociales específicos (derechos humanos, género, niños y otros grupos vulnerables desplazados, refugiados y desmovilizados, otras similares)	El Estado y los organismos prestamistas internacionales
Organizaciones de desocupados desempleados, marginados, pensionados y trabajadores informales	Régimen municipal
Otras formas de organización de empleados, campesinos, obreros, técnicos, profesionales y otros	Organizaciones estructuradas verticalmente: — Iglesias y sectas. — Militares y paramilitares. — Partidos políticos y otras organizaciones afines.
Organizaciones no gubernamentales y otros grupos que apoyan a la sociedad civil (nacionales, regionales e internacionales)	Agrupaciones representativas del grupo dominante y organizaciones no gubernamentales que acuden en su apoyo
Otras aún no identificadas.	Otras aún no identificadas.

Fuente: De la Ossa (1998b:105).

Con todo, en el área existen unas 60 organizaciones no gubernamentales regionales (Fundación Arias, 1993) (alianzas, coordinadoras, federaciones, entre otras), constitui-

⁴ La Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano, con sede en Costa Rica, desde 1993 ha recopilado y actualizado la Base de Datos Ceiba. Esta Fundación publica el *Directorio de Organizaciones de la Sociedad Civil de Centroamérica* (iniciado en 1993. Disponible en [www: http://www.arias.or.cr/ceiba/directorio.htm](http://www.arias.or.cr/ceiba/directorio.htm)), que es una muestra representativa del número de organizaciones en la región. Según este directorio, en 2002 había unas 1 219 osc en Centroamérica (consulta: 9 de junio de 2003).

das con diferente peso y grado de actividad, que aglutinan campesinos, cooperativas, indígenas, obreros, empleados públicos, universidades, movimientos comunales, pequeños, medianos y grandes empresarios, organizaciones no gubernamentales, transportistas, mujeres, entre otros.

Surgimiento de una sociedad civil regional

El concepto *sociedad civil*⁵ ha sido utilizado de un modo muy amplio para definir todo lo que no es Estado, y por tanto comprende a toda la población que conforma un país o una región. Como se dijo arriba, entendemos por *sociedad civil* los sectores organizados de forma regional, que representan intereses gremiales o sectoriales ante el proceso de integración, y que pretenden influir en él de manera sistemática.

En Centroamérica, el interés por la sociedad civil apareció aunado a cuatro importantes hechos: a) la lucha contra el autoritarismo militar; b) la revisión del papel de Estado; c) el descrédito de los partidos políticos y de los movimientos sociales revolucionarios, y d) el surgimiento de una cultura de paz y de participación ciudadana.

Debido a ello, el concepto de sociedad civil ha tenido un sentido opuesto a lo militar, a lo estatal, como lo complementario o sustitutivo de los partidos políticos,

⁵ El término *sociedad civil* fue legado por los romanos, que hablaban de la *societas civilis*. Su uso ya lo encontramos en el siglo xvii, en Inglaterra y Europa Occidental. A lo largo del tiempo han surgido múltiples y contradictorias definiciones. En el siglo xix autores como Hegel y Marx se referían a la sociedad civil como “todo lo que no es el Estado” o “el Mundo de los privados”. Para Tocqueville, la sociedad civil es el tejido de organizaciones de interés que la ciudadanía forma para alcanzar sus fines. El término “sociedad civil” alude al tejido social que existe entre los sistemas familiares, las estructuras gubernamentales y las organizaciones comerciales, es decir, las agrupaciones oficiales y no oficiales, las asociaciones, las federaciones, los grupos de presión y apoyo y las iniciativas ciudadanas. Sobre sociedad civil véase: J. Linz y A. Stepan. 1996. “Toward Consolidated Democracies”. *Journal of Democracy*, núm. 2, abril. Salomon Lester M. y K. A. Helmut. 1997-1998. “El sector de la Sociedad Civil”. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 5:37-47. J. A. Olvera (coord.). 1999. *La Sociedad Civil de la Teoría a la Realidad*. México: El Colegio de México. El término *sociedad civil* no se aplica a un sector concreto, sino a una relación de los sectores entre los que prevalece un cierto nivel de cooperación y apoyo mutuo. El desarrollo de relaciones de apoyo mutuo entre el sector sin fines de lucro, el Estado y el mercado puede constituir unas de las mayores prioridades para la promoción de la democracia y el crecimiento económico en todo el mundo. Podríamos decir que la sociedad civil es el espacio de la esfera pública donde grupos autoorganizados, movimientos e individuos, que son relativamente autónomos del Gobierno, intentan articular valores, crear asociaciones y solidaridades y avanzar sus intereses.

o como expresión del surgimiento de nuevos actores sociales. Las organizaciones de la sociedad civil son los nuevos actores sociales que surgen y se desenvuelven en el contexto sociopolítico, al lado del Estado y del mercado.

Tres hechos fundamentales determinaron la aparición de las osc en Centroamérica: 1) conquistar o reconquistar la democracia (participación política, derechos humanos, entre otros); 2) movilizar a la sociedad para responder ante la retirada del Estado en los servicios sociales (pobreza, infancia, sanidad, entre otros), y 3) incluir asuntos transversales (como medio ambiente y género, entre otros) que no eran reconocidos en la homogeneidad del pasado.

En su origen, las osc centroamericanas fueron la expresión de una sociedad que se resistía a dejar toda la iniciativa de acción al Estado en la lucha contra la injusticia y sus secuelas en el mundo actual, por otra parte, lucha indispensable aunque insuficiente.

En la región centroamericana, las osc surgieron a partir de la década de los sesenta como respuesta a los diferentes imperativos de la violencia política y de los conflictos bélicos, pero fue en las dos últimas décadas del siglo xx cuando se incrementó la conformación de nuevas osc (organizaciones populares, organizaciones de campesinos, trabajadores, estudiantes, Iglesias, empresarios, asociaciones de cooperativas, y las nuevas ONG defensoras de los derechos humanos, del medio ambiente, de la mujer, étnicas, redes de ONG, entre otras), caracterizadas por su diversidad social e ideológica (Morales y Cranshaw, 1997, citado en Morales G., 1998:203-217).

La sociedad civil centroamericana ha contribuido de varias maneras en el nuevo proceso de integración regional (Proyecto Estado de la Nación, 1999):

1. Las osc se han erigido en interlocutoras de los gobiernos y las instituciones de integración, creando nuevos mecanismos de participación social y de influencia sobre las agendas integracionistas.
2. Las osc canalizan recursos financieros, técnicos y humanos para el fortalecimiento de otras entidades de la sociedad civil y la promoción de programas de desarrollo locales, con participación de las comunidades.
3. Las osc intercambian experiencias e información con otras osc acerca de varios problemas (medio ambiente, economía, políticas sociales, educación, salud, entre otros).

Las características de la sociedad civil regional son: a) el ámbito de actuación supranacional de las organizaciones que la integran; b) su propósito declarado de trabajar por la integración; c) su acción frente a los Gobiernos, instituciones de integración y entidades de cooperación internacionales como interlocutores regionales, y d) representan visiones, intereses y proyectos de grupos sociales muy diferentes (Benavente C., citado en Proyecto Estado de la Nación, 1999:344).

La sociedad civil regional es distinta, pero está vinculada con las sociedades civiles en cada uno de los países del istmo centroamericano. De hecho, muchos de sus principales actores son organizaciones nacionales que realizan acciones regionales. El desarrollo de este tipo de sociedad lo podemos ver de manera evolutiva. Con base en la acción de las organizaciones locales (las organizaciones de base, las organizaciones no gubernamentales, las Iglesias, los patronatos, entre otros) en cada país se ha ido tejiendo, de manera gradual y en ocasiones simultánea, un entramado regional de organizaciones, federaciones y coordinaciones, que antes no había existido (Campos y Hernández, 1997:44).

El surgimiento progresivo, desde las décadas de los sesenta y setenta, de las ONG en los diferentes países centroamericanos formó el ambiente propicio para la irrupción, en la década de los noventa, de la sociedad civil regional. Estas asociaciones sectoriales (grupos sociales étnicos, organizaciones campesinas, sindicatos, cooperativas, entre otros) son las que canalizan las demandas de las ONG nacionales, desenvolviéndose en el contexto sociopolítico al lado del Estado y de la empresa privada. Más tarde emergerían las organizaciones no gubernamentales regionales (ONGR⁶), que han servido a sus contrapartes nacionales para impulsar las plataformas sectoriales comunes para toda Centroamérica. Después se incorporarían organizaciones de Panamá y Belice.

Con el tiempo, estas organizaciones sectoriales se acercarían a otras organizaciones similares; por ejemplo, en junio de 1990, algunas ONG, como la Federación

⁶ En la actualidad se las denomina organizaciones de la sociedad civil regional, aunque son las ONG regionales. Los especialistas no se han puesto de acuerdo sobre el término que hay que usar. En la Conferencia de Río de 1992 se rescató el término “organizaciones de la sociedad civil” para incluir a sindicatos, cooperativas, partidos políticos, empresarios, organizaciones de base, organizaciones de trabajadores, etc. No hay que olvidar que todas éstas son asociaciones reguladas por el derecho civil y muchas de ellas por leyes específicas (ley de sindicatos, ley de cooperativas, partidos políticos, etc.).

de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICA⁷) y la Confederación Latinoamericana de Trabajadores (CLAT⁸), presentaron sus puntos de vista a los Gobiernos centroamericanos sobre los procesos de integración que se estaban desarrollando en el istmo. A estas ONG se unieron otras, como la Asociación de Universidades Privadas de Centroamérica y Panamá (AUPRICA), el Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA) y la Confederación de Cooperativas de Centroamérica y el Caribe (CCC-CA).

Entre 1992 y 1994, diversas organizaciones comenzaron a converger en torno a una serie de tentativas de concertación intersectorial para ejercer influencia sobre las decisiones regionales. Se crearon coordinadoras multisectoriales para interactuar con los Gobiernos y las instituciones de integración regional centroamericana, como el Comité Centroamericano de Coordinación Intersectorial (CACI), creado en junio de 1992, y la Iniciativa Civil para la Integración Centroamericana (ICIC), creada en 1994.⁹ Ambas coordinadoras surgieron como respuesta a los cambios políticos

⁷ A la FEDEPRICAP pertenecen varias organizaciones como la Cámara de Comercio e Industria de Belice; la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada (UCCAEP); la Coalición Costarricense de la Iniciativas de Desarrollo (CINDE); la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), de El Salvador; la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES); el Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales Industriales y Financieras (CACIF), de Guatemala; la Cámara Empresarial de Guatemala (CAEM); el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP); la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de la Exportación (FIDE), de Honduras; el Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP), de Nicaragua; el Instituto Nicaragüense de Desarrollo (INDE). Asimismo, son miembros especiales de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica y el Caribe (FECAEXCA) y la Federación Centroamericana de Empresas Juveniles (FECAEJ).

⁸ La CLAT se fundó en 1954 con el nombre de Confederación Latinoamericana Cristiana (CLASC); adoptó su nombre actual en 1971. Basa sus actividades en los valores del humanismo cristiano, y se define como portadora de un proyecto de liberación de los trabajadores. La CLAT pregona la posición central del trabajo humano en la construcción de la democracia y del desarrollo integral de los países, así como el protagonismo de la clase trabajadora en la vida de toda la sociedad. Otra característica de la CLAT es su marcada vocación integracionista, que la ha llevado a ser uno de los principales promotores del proyecto de la integración latinoamericana bajo la fórmula de la Comunidad Latinoamericana de Naciones (CLAN). A finales de 1999, la CLAT integró a 41 asociaciones sindicales nacionales de América Latina y del Caribe y a 13 Federaciones Sectoriales Latinoamericanas. De ellas, cuatro representan a las organizaciones nacionales de las cuatro subregiones de América Latina y el Caribe: la Confederación Centroamericana de Trabajadores (CCT), el Consejo de Trabajadores del Caribe (CTC), el Consejo Subregional de Trabajadores Andinos (CSTA) y el Consejo de Trabajadores del Cono Sur (CTCS). La CLAT representa a aproximadamente 23 millones de trabajadores en la región.

⁹ Esta Iniciativa se creó con el objetivo de representar a los amplios sectores de la sociedad civil centroamericana. Surgió del encuentro intersectorial Alternativas de la Integración Centroamericana y Canales de Participación desde la Sociedad Civil. La ICIC se constituyó como un foro de consulta entre organizaciones civiles de la región como la Asociación de Organizaciones Campesinas Centroamericanas para la Cooperación y el Desarrollo (ASOCODE), la Confederación

que se estaban sucediendo en el istmo, marcados por los procesos de pacificación y democratización, procesos que en la actualidad se ven amenazados por la pobreza, las escasas posibilidades de participación ciudadana, la debilidad de los Estados para garantizar un funcionamiento democrático y la violación de los derechos humanos. El CACI y la ICIC nacieron en un momento de ingobernabilidad y de inseguridad ciudadana, en que los partidos políticos no lograban representar las aspiraciones de la población.

Con el tiempo, estas coordinadoras multisectoriales impulsaron plataformas combinadas (CACI-ICIC) en Guatemala, Costa Rica y Belice, con el propósito de fortalecer su base social y lograr una mayor legitimidad y enriquecer su agenda política (Benavente, 1999:345).

Actores de la sociedad civil centroamericana

Los actores de la sociedad civil centroamericana que reclaman representación social y étnica como interlocutores ante los Gobiernos, las instituciones regionales y la cooperación internacional se caracterizan por su pluralidad organizativa e ideológica. Los actores de la sociedad civil regional centroamericana son: a) asociaciones de intereses; b) entidades de representación social; c) organizaciones no gubernamentales cuyo ámbito de trabajo es Centroamérica, aunque no necesariamente están inscritas en todos los países; d) redes, foros y coordinadoras regionales constituidas como puntos de concertación y diálogo; e) entidades de representación institucional pública y privada (véase el cuadro 2).

Estas organizaciones pueden clasificarse atendiendo a los beneficiarios de sus acciones (organizaciones de membresía), que son los propios miembros o asociados; organizaciones de personas distintas a los miembros o fundadores de la organización,

de Cooperativas del Caribe y Centroamérica (CCC-CA), la Coordinadora Centroamericana de Trabajadores (COCENTRA), la Confederación Centroamericana y del Caribe de la Pequeña y Mediana Empresa (CONCAPE), la Concertación Centroamericana de Organismos de Desarrollo (Concertación Centroamericana), la Comisión para la Defensa de los Derechos Humanos en Centroamérica (CODEHUCA), la Unión de Pequeños y Medianos Productores de Café de México, Centroamérica y del Caribe (UPROCAFE), el Frente Continental de Organizaciones Comunes (FECOC), la Confederación de Trabajadores de Centroamérica (CTCA), ligada a la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT), y el Consejo Indígena Centroamericano (CICA).

CUADRO 2 CLASIFICACIÓN DE LOS ACTORES DE LA SOCIEDAD CIVIL EN CENTROAMÉRICA

Tipo de entidad	Sector	Nombre
Representación social	Campesino	ASOCODE
		UPROCAFE
	Comunal	FCOC
		CCC-CA
	Cooperativo	ATELCAP
		FEDEPRICAP
	Empresarial	FECAICA
		FECAEXCA
		FECAMCO
		FECATRANS
	Étnico	ORDECCAC
		CICA
		CONCATEC
	Laboral	COCENTRA
CCT		
Medianos y pequeños empresarios	CTCA	
	COCEMI	
Mujeres	CONACAPE	
	FMIC	
Organizaciones de interés	Derechos Humanos	CODEHUCA
	Migraciones	ARMIF
	Ambiental	CEDARENA
	Arte	CAUSA
Redes, foros y coordinadoras		ALOP-FOLADE
		ALFORJA
		CACI
		CCOD
		CRIS
		ICIC
		Foro Regional del Gran Caribe
		Coordinadora Centroamericana del
		Campo
ONG centroamericanas		FUNDESCA
		FUNPADEM
		ASEPROLA
Representación institucional	Universitaria	CSUCA
		AUPRICA
	Municipal	FEMICA

Fuente: Elaboración propia basada en Proyecto Estado de la Nación (1999).

y por el origen de sus recursos, organizaciones que tienen una base de financiamiento proveniente de las cuotas de los propios miembros, asignaciones presupuestarias o legados y venta de servicios, y organizaciones que obtienen sus recursos de otras fuentes a través de actividades para obtener fondos, subsidios, donaciones, convenios y aportes de trabajo voluntario.

La separación entre los diferentes tipos de ONG regionales no es tan rígida, ya que muchas de las organizaciones de representación social forman parte de redes y foros regionales. Un ejemplo significativo de este tipo de ONG es el Comité Centroamericano de Coordinación Intersectorial (CACI), en que participan la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP) y la Coordinadora Centroamericana del Campo (CCC). A su vez, en la FEDEPRICAP, organización del sector empresarial centroamericano, están representadas las Cámaras de Comercio, pero éstas a su vez cuentan con una organización regional propia, la Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano (FECAMCO). Asimismo, la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES) es miembro de la Confederación Centroamericana de Organismos de Desarrollo (CCOD).

Otro ejemplo de esta interrelación es la Coordinadora Centroamericana del Campo (CCC), creada en 1999, que es un espacio de coordinación de organizaciones regionales (indígenas, negras y campesinas) con capacidad ejecutiva, de incidencia y movilización para el impulso de la unidad, promoción y defensa de los intereses de la familia rural de Centroamérica. En la CCC participan varias organizaciones nacionales, regionales y latinoamericanas que a su vez son coordinadoras sectoriales (la Coordinadora del Consejo Indígena de Centroamérica [CICA], la Unión de Pequeños y Medianos Productores de Café de México, Centroamérica y el Caribe [UPROCAFE], el Frente Solidario de Cafetaleros de América Latina, el Consejo Nacional de Organizaciones Campesinas —de Guatemala— [CNOOC], la Unión Nacional de Productores Agropecuarios de Nicaragua [UPANIC], la Coordinadora Centroamericana del Campo [CCC], la Organización Negra Centroamericana [ONECA], la Coordinadora Latinoamericana Sindical Bananera [COLSIBA], la Asociación Coordinadora Indígena y Campesina de Agroforestería Comunitaria Centroamericana [ACICAFOC] y la Asociación de Organizaciones Campesinas Centroamericanas para la Cooperación del Desarrollo [ASOCODE]). El objetivo de la CCC es integrar y articular los esfuerzos para el desarrollo político, social, cultural y económico de los pueblos indígenas, negros y campesinos de Centroamérica, en armonía con el medio ambiente.

El sector campesino es uno de los más importantes para el desarrollo de la integración regional. En el Comité Consultivo, el sector campesino está representado por la ASOCODE, que ha sido “la plataforma de intervención político-social del sector campesino centroamericano” (Arriola y Aguilar, 1995:65). La ASOCODE ha desempeñado un importante papel en el proceso de integración centroamericano articulando en el ámbito regional las propuestas de los campesinos centroamericanos. Esta organización, dentro de sus “Lineamientos estratégicos”, coloca como segundo objetivo la integración regional y su participación en ella, y en el cuarto objetivo añade que “el proceso de integración regional, las transformaciones tecnológicas y de mercado, así como la búsqueda de alternativas productivas para el sector, demandan una consistente preparación de nuestro sector. De lo contrario, no podremos estar a la altura de los acontecimientos de la región.” Además, la ASOCODE reclama la creación de mecanismos y procedimientos claros para que los gobiernos y los productores trabajen en forma conjunta a través del Consejo Agropecuario Centroamericano (CAN).

Los sectores comunales, por su parte, están representados en la región por el Frente Continental de Organizaciones Comunales (FCOC), que tiene presencia en todos los países centroamericanos. El movimiento comunal no ha desarrollado propuestas económicas regionales, aunque sus reivindicaciones “se centran en la lucha por la vivienda y el acceso al crédito” (Arriola y Aguilar, 1995:97).

Por otro lado, el sector sindical está representado por la Coordinadora de Trabajadores de Centroamérica (CTCA) y la Coordinadora Centroamericana de Trabajadores (COCENTRA), que han realizado importantes esfuerzos en torno a la integración regional.

Los pequeños y medianos empresarios, que conforman un dinámico sector de la economía de los países centroamericanos, están representados por el Comité Coordinador de Empresarios de la Microempresa de la Región Central de América (COCEMI) y la Confederación Centroamericana y del Caribe de la Pequeña y de la Mediana Empresa (CONCAPE).

Las ONG están representadas a través de la Concertación Centroamericana de Organismos de Desarrollo (CCOD).

Por último, el sector de la gran empresa está representado por varias ONG regionales, entre las que destacan la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP), la Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano

(FECAMCO), la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas y de República Dominicana (FECAICA) y la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica y el Caribe (FECAEXCA).

■ Participación de la sociedad civil en el proceso de integración

Es cierto que los procesos de integración regional han estado matizados por los aspectos económicos y comerciales. Es evidente que la integración económica desempeña un papel vertebral en la integración centroamericana, y es una necesidad para la adecuada inserción en la economía internacional. Estos procesos de integración tenían un limitado contenido social. Por ello es fundamental la participación de la sociedad civil en el proceso de integración. Con el restablecimiento de la paz y de la democracia en todos los países del istmo centroamericano, la sociedad civil ha intentado buscar espacios comunes con miras a darle un matiz distinto a la integración llevada a cabo por los Gobiernos y los organismos regionales.

La participación de la sociedad civil implica, por un lado, la capacidad de las personas de involucrarse organizadamente en la solución de problemas y, por otro, mayor acceso y control sobre los servicios de educación, salud y otros servicios básicos.

En el caso de la integración real en Centroamérica (1960-1980) no estaba contemplada la participación de la sociedad civil en la constitución, manejo y seguimiento de la integración. Se utilizaba en el ámbito regional el sistema de consulta oficiosa (extraoficial) a los grupos dominantes. De esta manera el resto de los actores sociales quedaban excluidos de cualquier consulta. En ese periodo, los mecanismos de solución de conflictos se referían más a los problemas comerciales que a los de la integración en su conjunto, y nunca se abordaban asuntos o problemas sociales;¹⁰ de hacerlo, se consultaba a los productores y a los comerciantes. Respecto a los problemas derivados de la duda del origen de los productos, los compromisos adoptados permitieron que tales dudas se resolvieran con base en lo dispuesto en el artículo v del Tratado General de Integración Económica Centroamericano,¹¹ y

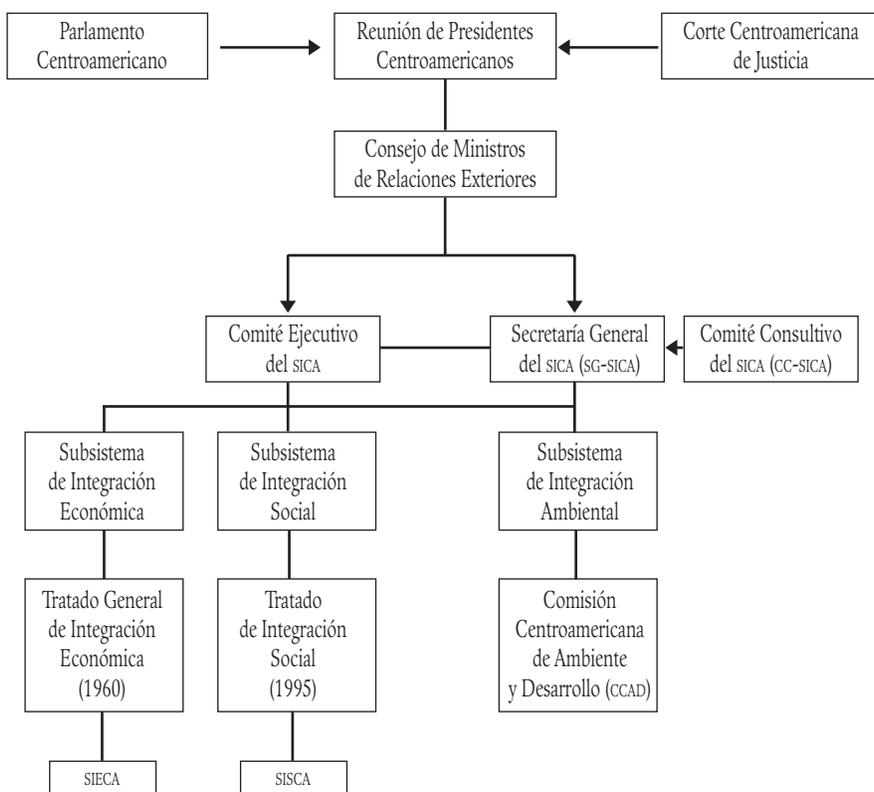
¹⁰ Véase Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericana (SG-SICA). 1960. SG-SICA. 1960b.

¹¹ Este Tratado entró en vigor en junio de 1961 para el Salvador, Guatemala y Nicaragua; para Honduras, en abril de 1962, y para Costa Rica, en noviembre de 1963 (SG-SICA, 1960b).

con base en la conveniencia de juzgar cada caso por separado con fundamento en la experiencia acumulada, y no establecer reglas de carácter automático para ventilar las cuestiones del origen. De esta manera se permitió la intervención directa a los agentes productivos y comerciales, y más influencia en la toma de decisiones.

El Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y sus subsistemas funcionan por medio de la coordinación entre los órganos e instituciones de integración de Centroamérica (véase el esquema1) para lograr así sus objetivos y asegurar el seguimiento de políticas regionales. La coordinación general de estos subsistemas está a cargo del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, y en forma permanente de la Secretaría General del SICA.

ESQUEMA 1 MARCO INSTITUCIONAL ACTUAL DEL SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA (SICA)



En la integración oficial (1990-2002) se crearon ciertos mecanismos y órganos de concertación y consulta para establecer la presencia de la sociedad civil en el nuevo esquema de integración. Este hecho constituyó el punto diferenciador más importante de esa ronda de integración respecto a los esfuerzos del pasado.

El Comité Consultivo del SICA

El artículo 12 del Protocolo de Tegucigalpa, que establece el Sistema de Integración Centroamericana¹² y el numeral 34 de la Agenda de Guatemala (SG-SICA, 1993), señala que “para los fines del Sistema de la Integración Centroamericana” es necesario el establecimiento de un Comité Consultivo, conformado por “los sectores empresariales, laboral y académico y otras principales fuerzas vivas del Istmo Centroamericano representativas de los sectores económicos, sociales y culturales comprometidos con el esfuerzo de integración ístmica” (SG-SICA, 1991:5), cuya función es “asesorar a la Secretaría General sobre la política de la organización en el desarrollo de los programas que lleva a cabo” (SG-SICA, 1991).

El Comité Consultivo se constituyó en noviembre de 1996 como resultado de un proceso iniciado en 1994. El Comité Consultivo del SICA (CC-SICA¹³) ha sido la principal instancia (reconocida en el Protocolo de Tegucigalpa en 1991) de encuentro entre las instituciones y las organizaciones de la sociedad civil regional. El CC-SICA se creó para dar cabida institucional a la consulta permanente de las organizaciones de la sociedad civil del istmo, es decir, de las organizaciones sindicales, empresariales, cooperativas, universidades, pueblos indígenas, ONG y otras expresiones organizativas.

La Secretaría General del SICA, al constituirse el CC-SIC, invitó e incorporó a numerosas entidades que no eran representativas de la sociedad civil. Tras establecerse el CC-SIC, las instancias oficiales consideraron que debía crearse consejos similares en otros ámbitos de la integración (agrícola, ambiental, económica, político y social, entre otros).

¹² El SICA (1991) agrupa a los organismos de integración económica, la Corte Centroamericana de Justicia, el Parlamento Centroamericano y un Comité Consultivo Multisectorial.

¹³ El Reglamento Constitutivo del Comité Consultivo del Sistema de la Integración Centroamericana establece, en el artículo 2, que el “Comité Consultivo será conocido también por su denominación abreviada CC-SICA” (SG-SICA, 2005:187).

Es necesario resaltar que el espacio abierto en el CC-SIC es muy importante para las organizaciones de la sociedad civil, a pesar de que su margen de acción es, sin duda, muy reducido debido al limitado papel que se le asigna en el proceso de toma de decisiones. En la actualidad, en el CC-SIC convergen 26 organizaciones regionales que representan un complejo de redes y asociaciones (véase el cuadro 3).

CUADRO 3 ORGANIZACIONES INTEGRANTES DEL COMITÉ CONSULTIVO DEL SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA (SICA)

Siglas o acrónimo	Nombre
ASOCODE	Asociación de Organizaciones Campesinas Centroamericanas para la Cooperación y el Desarrollo
	Asociación Latinoamericana de Pequeños Caficultores
AUPRICA	Asociación de Universidades Privadas de Centroamérica y Panamá
CCC-CA	Confederación de Cooperativas del Caribe y de Centroamérica
CCT	Confederación Centroamericana de Trabajadores
	Confederación Centroamericana de Organismos de Desarrollo
CICA	Consejo Indígena de Centroamérica
ACICAFOC	Asociación Coordinadora Indígena y Campesina de Agroforestería Centroamericana
CMPI	Consejo Mundial de Pueblos Indígenas
COCEMI*	Comité Coordinador de Empresarios de la Microempresa de la Región Central de América
COCENTRA	Coordinadora Centroamericana de Trabajadores
CODEHUCA*	Comisión para la Defensa de los Derechos Humanos de Centroamérica
CONCATEC	Consejo Centroamericano de Trabajadores de la Educación y la Cultura
CONCAPE	Confederación Centroamericana y del Caribe de la Pequeña y Mediana Empresa
CSUCA	Consejo Superior Universitario Centroamericano
CTCA	Confederación de Trabajadores de Centroamérica
FECAEXCA*	Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica y el Caribe
FECAICA	Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas
FECAMCO	Federación de Cámaras de Comercio del Istmo Centroamericano
FECAMU	Federación Centroamericana de Mujeres Universitarias
FECATRANS	Federación Centroamericana de Transportes
FEDEPRICAP	Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá
FEMICA	Federación de Municipios del Istmo Centroamericano
	Foro de Mujeres para la Integración Centroamericana
ONECA	Organización Negra Centroamericana
UPROCAFE	Unión de Pequeños y Medianos Productores de Café de México, Centroamérica y el Caribe

Fuente: SG-SICA, 2005:33-34.

* Organizaciones que se incorporaron el 23 de septiembre de 1996.

Según el artículo 11 del Reglamento Constitutivo del Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericana (SG-SICA, 2005:190), el CC-SICA tiene como función asesorar, formular recomendaciones y proponer iniciativas a la SG-SICA y a las instancias correspondientes, propiciar la conciliación de intereses entre los diferentes sectores (económicos, sociales y culturales) de Centroamérica con el objetivo de consolidar la democracia y la integración, y mantener canales de información y comunicación con las organizaciones nacionales de la sociedad civil (ONG, patronatos, organizaciones de base, cooperativas, sindicatos, Iglesias, universidades, entre otros). El CC-SICA está compuesto por los sectores tradicionales: empresarial, sindicatos, productores. Pero no todas las organizaciones de la sociedad civil centroamericana pueden ser miembros del CC-SICA. En el artículo 12 de dicho reglamento (SG-SICA, 2005:191) se establecen los requisitos que deben cumplir estas organizaciones¹⁴ para ser miembros¹⁵ del CC-SICA.

A pesar de que las funciones son amplias y variadas, el CC-SICA tiene dificultades para realizar su trabajo. La falta de voluntad de los Gobiernos centroamericanos hace irrelevante para el proceso de integración esta instancia de participación y consulta, pese a la diversidad de organizaciones que participan en él. Debido a esto, las organizaciones civiles regionales no pueden influir en la ejecución de los tratados aprobados en las diferentes cumbres. Más bien, el espacio abierto en el lobby regional aparentemente no ha sido aprovechado por las organizaciones de la sociedad civil en el ámbito local (ONG nacionales, organizaciones de base, sindicatos, cooperati-

¹⁴ El artículo 12 dice que “Podrán ser miembros del Comité Consultivo las organizaciones de la sociedad civil centroamericana que reúnan los siguientes requisitos: a) Ser una organización centroamericana activa, de origen, proyección y composición regional y contar con su Acta Constitutiva y Estatutos propios. b) Tener fines y propósitos que no se contrapongan con los objetivos, propósitos y principios del Sistema de la Integración Centroamericana. c) Tener carácter regional centroamericano, exigencia que se cumple si está integrada por entidades procedentes de, por lo menos, cuatro Estados miembros del SICA y facultada para ejercer la plena representación de dichas entidades. d) Tener una trayectoria reconocida y representar a un significativo número de entidades nacionales asociadas en el sector en que ejerza sus funciones regionales; y que, a su vez, éstas representen a un considerable número de individuos. e) Tener una sede regional, así como una asamblea u otro órgano de decisión normativa. f) Estar facultada para hacer planteamientos regionales en nombre de sus miembros, por conducto de sus representantes autorizados. Cada institución deberá designar como enlace, un representante titular, de nacionalidad de uno de los Estados centroamericanos, y un alterno” (SG-SICA, 2005:191).

¹⁵ El artículo 13, sobre los miembros, dice: “El Comité Consultivo estará integrado por miembros de conformidad a los artículos 4, 12, 15 y 37, los cuales estarán debidamente registrados en la Secretaría General del SICA” (SG-SICA, 2005:191).

vas, entre otras). También es necesario señalar que la sociedad civil no ha tenido la suficiente capacidad técnica ni de respuesta; es decir, muchas veces, al esperar un dictamen técnico, se retrasa una decisión política, y cuando se emite criterio, ya ha sido superado por alguna resolución presidencial o del Consejo de Ministros.

El Comité Consultivo de Integración Económica

La participación de los sectores empresariales y laborales en el proceso de integración centroamericano es menos evidente que en otros esquemas de integración. El Consejo Consultivo de Integración Económica, según Morales Gamboa (1998:214), “era una especie de grupo consultivo ‘ad hoc’ de la Secretaría Técnica de la Integración Social”. El Comité Consultivo de Integración Económica (CCIE) está conformado “por las agrupaciones de empresarios, trabajadores, académicos y otras fuerzas vivas del istmo”.¹⁶ El CCIE es la instancia que representa a los sectores sociales, económicos y culturales comprometidos con el esfuerzo de integración de la región. El Sistema de Integración Económica Centroamericano (SIECA) está encargado de velar por la correcta aplicación, en el ámbito regional, de los instrumentos jurídicos de la integración económica, y sirve de enlace de las acciones de las tres secretarías especializadas (agropecuaria, monetaria y turismo). A pesar de que el CCIE es un órgano vinculado al SIECA, que está relacionado con el Comité Consultivo general,¹⁷ no tiene capacidad de propuesta en materia de integración económica, sino que sólo evalúa consultas

¹⁶ El artículo 49 del Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala) dice: “1. Los órganos e instituciones del Subsistema de Integración Económica Centroamericana, serán asesorados por el Comité Consultivo de la Integración Económica (CCIE) que es un Comité Sectorial de Carácter exclusivamente consultivo. Dicho Comité se integrará con representantes del sector privado organizado regionalmente y estará vinculado a la SIECA y relacionado con el Comité Consultivo general previsto en el artículo 12 del Protocolo de Tegucigalpa. 2. El Comité Consultivo, en todo caso, actuará a instancia de los órganos o instituciones del Subsistema Económico para evacuar consultas sobre determinados asuntos de integración económica, o por iniciativa propia para emitir opinión ante éstos. 3. La organización y funcionamiento del Comité Consultivo serán objeto de un Reglamento especial que aprobará el Consejo de Ministros de Integración Económica a propuesta de aquél (SG-SICA, 1993b:16).

¹⁷ El artículo 37 del Protocolo de Guatemala agrega que el Comité de Integración Económica “forma parte también del Subsistema el Comité Consultivo de Integración Económica (CCIE) de conformidad con lo dispuesto en el artículo 12 del Protocolo de Tegucigalpa” (SG-SICA, 1993b:12).

sobre determinados asuntos de integración económica.¹⁸ El CCIE no es un órgano de carácter decisorio en la definición de políticas.

El Consejo Centroamericano para el Desarrollo Sostenible y los Consejos Nacionales de Desarrollo Sostenible

El Consejo Centroamericano para el Desarrollo Sostenible (CCDS), integrado por todos los presidentes de la región, establece entre sus lineamientos que adoptará los mecanismos que aseguren la participación de la sociedad civil en todo proceso de desarrollo sostenible. Uno de los mecanismos subsidiarios establecidos son los Consejos Nacionales para el Desarrollo Sostenible (CNDS o CONADES), que están conformados por representantes de los países provenientes del sector público y de la sociedad civil.

El CNDS es una instancia de participación mixta (el Gobierno, la sociedad civil y el mercado) para mantener coherencia y consistencia de las políticas, programas y proyectos nacionales de desarrollo sostenible, por mandato de la Agenda 21 y de la Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica (ALIDES¹⁹). Esta Alianza es la primera estrategia regional de desarrollo sostenible en el mundo formulada en seguimiento a la Agenda 21, que tiene la capacidad de vincular lo regional con lo nacional a través de los CNDS y el CCDS.

Los primeros CNDS de Centroamérica se crearon en 1994 en Costa Rica²⁰ y Honduras²¹ dentro del marco de la Alianza para el Desarrollo Sostenible de Cen-

¹⁸ El artículo 49 del Protocolo de Guatemala dice que “El Comité Consultivo, en todo caso, actuará a instancia de los órganos o instituciones del Subsistema Económico para evacuar consultas sobre determinados asuntos de integración económica, o por iniciativa propia para emitir opinión ante éstos” (SG-SICA, 1993b:16).

¹⁹ En octubre de 1994 se celebró en Managua, Nicaragua, la Cumbre Ecológica Centroamericana, en la cual se adoptó la Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica (ALIDES) como estrategia regional de desarrollo. Esta Alianza está basada en los principios y objetivos de la Agenda 21 adoptada en 1992 en la Conferencia de Río de Janeiro. Integra objetivos políticos, económicos, sociales, ambientales y culturales (SG-SICA, 1994).

²⁰ El CNDS se estableció el 25 de marzo de 1998 mediante el Decreto Ejecutivo 26814-MIDEPLAN-MINAE, y más tarde se modificaría a través del Decreto Ejecutivo 27908-MIDEPLAN-MINAE del 14 de abril de 1999. En términos generales, el CNDS se ha establecido como un instrumento para promover el diálogo y el consenso de los diversos sectores que participan en la gestión ambiental en torno al desarrollo sostenible (Consejo de la Tierra).

²¹ El Decreto constitutivo del CNDS ha sido objeto de dos modificaciones a fin de hacerlo compatible con las reformas de la Administración Pública y de lograr una participación más equitativa de la sociedad civil (sindicatos, campesinos,

troamérica (ALIDES). Esta acción demuestra que la ALIDES puede ser implantada a través de los CNDS, los cuales actúan como representantes del sector público y de la sociedad civil. Los CNDS de Nicaragua y Panamá fueron creados en 1996 y 1997 como parte del proceso Río+5; Guatemala convirtió sus Consejos de Desarrollo Rural-Urbano en CNDS.

El CNDS está presidido por el presidente de la República, que actúa como coordinador; el delegado presidencial del Consejo Centroamericano de Desarrollo Sostenible desempeña a medio tiempo las funciones de secretario ejecutivo. Está compuesto por 22 miembros, de los cuales 12 son del sector público y 10 son del sector privado, incluyendo la sociedad civil (ONG, universidades, cooperativas, patronatos, campesinos, sindicatos, entre otros).²²

Esta organización, dentro de sus objetivos, persigue formular recomendaciones al Gobierno, o al presidente de la República, en políticas y estrategias de desarrollo; proponer iniciativas correspondientes; propiciar el diálogo y la conciliación de intereses del istmo a fin de promover reformas políticas, leyes, programas y proyectos que favorezcan el desarrollo sostenible. El Consejo Centroamericano de Desarrollo Sostenible está integrado por los presidentes centroamericanos, quienes pueden delegar su representación en otras personas.

ONG, empresarios, universidades), y otros elementos que propicien cambios paradigmáticos en el proceso de toma de decisiones. Es así como en abril de 1996, mediante el Decreto PCM-013-16, se reformó el Decreto de creación del Consejo con el propósito de definir con mayor precisión los niveles de coordinación, ampliar membresía y sus atribuciones (Honduras. Reporte sobre el Desarrollo Sostenible de los CNDS). En septiembre de 1997, el presidente de la República, en el marco de las reformas de la Ley de la Administración, emitió el Decreto Ejecutivo PCM-012-97, que contiene cambios significativos en relación con los Decretos anteriores: amplía la integración del CNDS a 22 miembros, de los cuales 12 son del sector público y 10 de la sociedad civil (Consejo de la Tierra).

²² A pesar de que todos los CNDS están integrados por 22 miembros, de los cuales 12 son del sector público y 10 de la sociedad civil, la composición de cada uno de ellos varía de un país a otro. Podemos citar el ejemplo del CNDS de Costa Rica, cuyo Consejo cuenta con la participación de delegados del Poder Ejecutivo —el ministro de la Presidencia y el ministro del Ambiente y Energía, o sus respectivos representantes, en quienes recae la presidencia del CNDS—, un delegado de las municipalidades (designado por la Unión de Gobiernos Locales), y dos miembros de la comunidad académica y científica (uno seleccionado por el Consejo Nacional de Rectores y el otro por el Consejo Nacional de Educación Superior). Asimismo, existe un representante del sector empresarial (nombrado por la Unión Costarricense de Cámaras), uno del sector cooperativo (escogido por el Consejo Nacional de Cooperativas), uno por parte de las ONG, un representante del Movimiento Laboral Organizado (designado por la Asamblea de Trabajadores del Banco Popular), un delegado de los grupos campesinos y de pequeños productores (nombrado por la Mesa Nacional Campesina) y un representante de los pueblos indígenas (escogido por la Mesa Nacional Indígena).

■ Conclusiones

Es evidente que la integración económica desempeña un papel vertebral en la integración centroamericana y es una necesidad para su inserción en la economía internacional. Razón por la cual es fundamental la participación de la sociedad civil en ella. La sociedad civil centroamericana, a partir de la última década del siglo xx, ha buscado espacios y ha creado mecanismos para participar en el proceso de integración económica. Como se ha podido observar, diferentes sectores organizados de la sociedad civil (las organizaciones religiosas, organizaciones empresariales, organizaciones sindicales, asociaciones de cooperativas, las ONG, entre otras) han construido su ideología y han formulado propuestas desde sus intereses particulares y sus ópticas específicas. Sin embargo, su presencia y su efecto en los procesos de toma de decisiones de las instituciones de integración regional son aún poco significativas.

La sociedad civil centroamericana tiene el reto de ampliar y fortalecer el papel que ha desempeñado desde la última década del siglo xx; debe configurarse como una fuerza que contribuya a redefinir el significado del desarrollo y el ejercicio del poder en la región centroamericana: una fuerza que adquiera el poder y la capacidad para influir en los procesos de la integración económica regional, una fuerza fundamental para la democracia y el desarrollo sostenible de Centroamérica.

En general, el espacio otorgado a la sociedad civil en la institucionalidad regional es aún poco significativo. Las instancias de participación de la sociedad civil (cámaras empresariales y sindicatos, asociaciones solidarias y cooperativas, juntas de vecinos, comités cívicos y asociaciones de desarrollo comunal) no tienen suficiente espacio en la toma de decisiones durante las negociaciones relativas a esos procesos.

■ Fuentes

ARRIOLA, J. y José V. Aguilar. 1995. *El movimiento sindical ante la integración centroamericana. De la frágil participación a la propuesta de Tratado de Integración Social*. San José: Friedrich Ebert Stiftung.

BENAVENTE, C. 1999. *Esfuerzos de la sociedad civil en la integración regional*. Managua: Fundación Augusto César Sandino.

- CAMPOS, W. y C. Hernández. 1997. "Razón y ser de los sectores populares de la sociedad Civil Centroamericana". En: *Viva la Gente*, PNUD.
- CONSEJO DE LA TIERRA. Informe de los 2001. Integración de las Convenciones Ambientales Globales a los Ámbitos Nacional y Local (en línea). Disponible en [www: http://www.ncsdnetwork.org/reportecnds2001.doc](http://www.ncsdnetwork.org/reportecnds2001.doc) (consulta: junio de 2002).
- DE LA OSSA, A. 1998. "Gran Caribe: Mecanismos para Profundizar la Participación de los Actores en el Proceso de Regionalización". *Estudios Internacionales*, núm. 13, año 7, vol. 7, pp. 107- 133.
- . 1998b. "Integración centroamericana y desarrollo social; los desafíos pendientes". En: J. A. Sanahuja y J. A. Sotillo (coords.). *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*. Madrid: IUCD/UCM.
- FUNDACIÓN ARIAS PARA LA PAZ Y EL PROGRESO HUMANO. 1993. Directorio de Organizaciones de la Sociedad Civil de Centroamérica (en línea). Disponible en [www: http://www.arias.or.cr/ceiba.directorio.htm](http://www.arias.or.cr/ceiba.directorio.htm) (consulta: junio de 2002).
- Honduras. Reporte sobre el Desarrollo Sostenible de los CNDS (en línea). Disponible en [www: http://www.ncsdnetwork.org/global/reports/ncsd1999/honduras/spanish/cap2-1.htm](http://www.ncsdnetwork.org/global/reports/ncsd1999/honduras/spanish/cap2-1.htm) (consulta: junio de 2002).
- MORALES, A. y M. Cranshaw. 1997. Regionalismo emergente: redes de la sociedad civil e integración centroamericana. San José, Costa Rica: FLACSO Costa Rica e Ibis Dinamarca.
- MORALES GAMBOA, A. 1998. "La sociedad civil y el laberinto regional en Centroamérica". En: J. A. Sanahuja y J. A. Sotillo (coords.). *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*. Madrid: IUCD/UCM. pp. 203-217.
- LINZ, J. y Alfred Stepan. 1996. "Toward Consolidated Democracies". *Journal of Democracy*, núm. 2, abril.
- LESTER, M. Salomon y K. A. Helmut. 1997-1998. "El sector de la Sociedad Civil". *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, núm. 5, pp. 37-47.
- OLVERA, J. A. (coord.). 1999. *La sociedad civil de la teoría a la realidad*. México: El Colegio de México.
- PROYECTO ESTADO DE LA NACIÓN. 1999. *Estado de la Región en desarrollo humano sostenible: Un informe desde Centroamérica para Centroamérica* [en línea]. San José Costa Rica: Proyecto Estado de la Nación. Disponible en [www: http://www.estadonacion.or.cr](http://www.estadonacion.or.cr) (consulta: junio de 2002).

- SANAHUJA J. A. y J. A. Sotillo (coords.). 1998. *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*. Madrid: IUDC/UCM.
- SECRETARÍA GENERAL DEL SISTEMA DE INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA (SG-SICA). 1960. Tratado de Asociación Económica entre Guatemala Honduras y El Salvador, artículo XXIX (en línea) Disponible en [www: http://www.sieca.org.gt/publico/Marco_legal/tratados/tratado%20tripartito.htm](http://www.sieca.org.gt/publico/Marco_legal/tratados/tratado%20tripartito.htm) (consulta 6 de junio de 2002).
- 1960b. Tratado General de Integración Económica Centroamericano (en línea). Centro de Documentación de la SG-SICA. Disponible en [www:http://www.sgsica.org](http://www.sgsica.org) (consulta: junio de 2002).
- 1991. Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) (en línea). Centro de Documentación de la SG-SICA. Disponible en [www: http://www.sgsica.org](http://www.sgsica.org) (consulta: junio de 2002).
- 1993. Agenda de Guatemala. XIV Reunión Cumbre de Presidentes Centroamericanos (en línea). Centro de Documentación de la SG-SICA. Disponible en [www: http://www.sgsica.org](http://www.sgsica.org) (consulta: junio de 2002).
- 1993b. Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Protocolo de Guatemala) (en línea). Centro de Documentación de la SG-SICA. Disponible en <http://www.sgsica.org> (consulta: junio de 2002).
- 1994. Alianza para el Desarrollo Sostenible de Centroamérica (en línea). Centro de Documentación de la SG-SICA. Disponible en [www: http://www.sgsica.org](http://www.sgsica.org) (consulta: junio de 2002).
- 2005. Reglamento Constitutivo del Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericana. En: *El libro de Centroamérica (Un instrumento cívico de los pueblos)* [en línea]. Centro de documentación de la SG-SICA. Disponible en [www: http://www.sgsica.org](http://www.sgsica.org) [consulta: junio de 2002]).



La administración territorial castellana
y su proyección en México
en la Época Moderna



Territorial Administration in Castile
and its Progressive Implantation in Mexico
in the Early Modern Age

B R E C H A S

- *El Derecho Indiano constituye el instrumento que permitió al derecho castellano enfrentarse a la regulación de una nueva situación para organizar los vastos territorios descubiertos e iniciar una tradición jurídica. Por ello nacieron normas e instituciones específicas dentro de un proceso lento de elaboración, respetando la prelación de fuentes impuesta por el Ordenamiento de Alcalá de 1348.*
- *Indian Law constituted the instrument that allowed Castilian law to contend with regulatory in a new situation in order to organize vast, recently discovered territories and to initiate a juridical tradition. For this purpose, regulations and specific institutions were brought into being as part of a slow elaborative process, respecting the precedence of sources laid down by the Ordenamiento de Alcalá of 1348.*
- *El Adelantamiento de Indias fue una de las primeras instituciones de Derecho Público creadas, al igual que los corregimientos y alcaldes mayores, de manera que la monarquía continuó interviniendo en los nuevos territorios a través de estas figuras institucionales.*
- *The Adelantamiento de Indias one of the first Public Law institutions to be established, as were corregimientos and the alcaldías mayores, in such a way that the monarchy continued intervening in the newly won territories through these institutional figures.*
- *El objeto de este texto es la determinación del proceso de creación de normas que desde un primer momento se llamará “Derecho Indiano” y clasificación de las fuentes del derecho en Indias, así como el estudio de las instituciones públicas que facilitó la vertebración de América.*
- *Determination of the process by which regulations were formulated from the very beginning would be called “Indian Law” and classification of the sources of law in the Las Indias as well as the study of the public institutions that facilitated the vertebration of America.*

La administración territorial castellana y su proyección en México en la Época Moderna

E ■ El Derecho castellano como precedente del Derecho indiano

El Derecho indiano, originado en unas peculiares circunstancias, no se separó del Derecho común ni del castellano, tampoco los sustituyó, sino que se insertó como un componente singular dentro de ese conjunto.¹ Es por esta razón que la propia Corona estableció con respecto a Castilla e Indias que “las leyes y orden de gobierno de los unos y de los otros, debe ser el más semejante y conforme que ser pueda”.² Por ello no fue sólo el Derecho indiano el que siguió el modelo castellano, sino que el ordenamiento peninsular se inspiró en soluciones del Nuevo Mundo con el fin de salvaguardar situaciones singulares. De modo que “el Derecho Indiano ofrece la particularidad de constituir el vehículo que permitió al rancio derecho europeo enfrentarse a una situación geográfica y humana y poner a prueba una flexibilidad inigualable para extender a los vastos territorios descubiertos su tradición jurídica, remozada por las nuevas soluciones que las circunstancias exigían”.³

En sentido más amplio, se conoce con el nombre de Derecho indiano al conjunto de disposiciones que se aplicaron en las Indias, incluidas Asia y Oceanía, y dentro del término quedaron comprendidas las normas creadas en la Península destinadas específicamente a las Indias (Derecho indiano propiamente dicho), así

* Universidad de Burgos. Correo electrónico: rafasan@ubu.es

¹ Víctor Tau Anzoátegui, *¿Qué fue el Derecho Indiano?*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1982, p. 19.

² Recopilación de Leyes de Indias, II, II, 13 (Ordenanza 14 del Consejo de Indias de 1571).

³ V. Tau Anzoátegui, *op. cit.*, p. 20.

como las normas creadas por las autoridades castellanas destinadas en las Indias (Derecho indiano criollo). Por lo que respecta al Derecho castellano, a falta de disposiciones en específico indianas, se aplicaba como derecho subsidiario en las Indias la costumbre, ya fuera metropolitana, ya fuera criolla o indígena, la jurisprudencia de los tribunales metropolitanos y criollos y la doctrina de los juristas, metropolitanos y criollos. En un primer momento, el Derecho castellano se trasladó en bloque a la nueva frontera, y pronto se observó que las leyes castellanas eran inadecuadas o inservibles para las nuevas situaciones que se producían en las Indias. De esta manera fueron surgiendo normas *ad hoc* para el Nuevo Mundo, que dieron lugar al Derecho indiano, inspirado en el castellano. Tanto el Derecho propiamente indiano, emanado en la Metrópoli, como el Derecho criollo surgieron como una adaptación del Derecho castellano a la realidad indiana. Por ello, las Leyes de Castilla constituían una especie de Derecho general o *ius commune* frente al Derecho indiano, que sería el *ius proprium* de las Indias, de manera que el Derecho de Castilla no conformaría un derecho antecedente, sino coexistente con el indiano y que se combinaba con las disposiciones de éste. Por ello, los juristas contemporáneos no dudaron en calificar el Derecho indiano de *municipal*, a semejanza de los fueros peninsulares, por su carácter de derecho especial *ius singulare*.

Esta era la razón por la que la aplicación del Derecho indiano prevalecía siempre sobre el castellano, aun en los casos de contradicción entre la norma indiana y la castellana. El Derecho de Castilla actuaba como subsidiario del Derecho indiano dentro de las pautas marcadas por el Ordenamiento de Alcalá de 1348, confirmado por las Leyes de Toro de 1505. Las leyes y costumbres indígenas deben ser incluidas en el concepto amplio de Derecho de Indias. Fueron numerosas las normas expedidas en América por Audiencias, virreyes, Gobernaciones y Cabildos, por lo que es innegable que tales normas condicionaron la creación y la estructura del Derecho indiano y que la regulación de determinadas instituciones, como las encomiendas, tributos, legislación laboral, fueron tenidas en cuenta, aunque en algunos casos sólo fuera para contrarrestarlas.⁴

La elaboración del Derecho indiano fue lenta, pues mientras el siglo XVI fue el de mayor fervor creativo, que a veces desembocó en la imprecisión y la anarquía, el siglo XVII, en cambio, puso su atención en la tarea de ordenamiento y consolidación.

⁴ Enrique Gacto Fernández, Juan Antonio Alejandro García y José María García Marín, *El Derecho Histórico de los pueblos de España*, Madrid, AGISA, 1992, p. 478.

Las nuevas situaciones que se iban presentando obligaron a buscar soluciones diferentes de los sistemas jurídicos castellanos. Todo esto sería realizado por los reyes mediante soluciones dictadas expresamente para las Indias Occidentales, señalando las bases del nuevo sistema y precisándolas o corrigiéndolas de un modo casuístico, a tenor de las circunstancias. De esta manera nació el Derecho indiano, como un conjunto de disposiciones tendentes a regular la problemática de los territorios ultramarinos. Esta legislación sería original y diferente de la legislación de Castilla, cuyas leyes se aplicarían de manera subsidiaria o supletoria.⁵ Las Ordenanzas de Audiencias de 1563 establecían “Que cada y cuando acaeciére alguna cosa que no esté proveído ni declarado en estas Ordenanzas, ni en las demás Cédulas y Provisiones y ordenanzas dadas para las dichas provincias y las leyes de Madrid, se guarden las leyes y pragmáticas de estos nuestros Reinos y lo en ellas proveído”.⁶

Dentro del “legalismo” característico del Derecho indiano, en que la fuente principal de su específico sistema de derecho era la ley, por influencia del orden de prelación de fuentes establecido por el Ordenamiento de Alcalá de 1348, en teoría no se conocía la vigencia de la “costumbre” jurídica, ni las otras fuentes del derecho que no fueran la ley. Sin embargo, en la práctica este “legalismo” fue muy minorado, pues no todas las leyes dadas para las Indias se aplicaron siempre y, además, junto a la ley, también se aplicó la costumbre indígena. Ahora bien, debido a la cantidad ingente de normas legales que existían en el Derecho indiano, hubo de aclarar y determinar con precisión sus límites y vigencia, lo que exigió con apremio una Recopilación. A pesar de ello, las leyes no se cumplían debido a una falsa información conscientemente planteada sobre los hechos que se regularían, lo cual originó la llamada “obrepción” o propalación intencionada de la información incompleta sobre los hechos a regular, lo que originaba la “subrepción” que respecto a los hechos o conflictos que se resolverían en paz daba soluciones falsas. Ante esta posible situación, el Derecho indiano permitió que las leyes fueran obedecidas, pero no cumplidas, a través de este principio y procedimiento el rígido legalismo castellano se flexibilizó en Indias. Y es que las soluciones aportadas durante los primeros años tras la Conquista, al

⁵ Alfonso García-Gallo, *Estudios de Historia del Derecho Indiano*, Madrid, Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, 1976, p. 73.

⁶ Ordenanzas de Audiencias de 1563, cap. 312. *Vid.* Alfonso García-Gallo, “La ley como fuente del derecho en Indias en el siglo XVI”, Madrid, 1951, p. 12.

tratar de propiciar seguridad y justicia en la aplicación de las normas, pecaban de unilaterales, pues estaban basadas en el *ius commune*, y éste reconocía únicamente los derechos de éstos.⁷

Las fuentes del derecho

Las fuentes de derecho propiamente indianas dictadas de modo expreso por la autoridad real para regular la vida de las Indias Occidentales se pueden clasificar en: a) Provisiones: despachos o mandamientos que en nombre del rey expedían algunos tribunales, en especial los Consejos y Audiencias, para que se ejecutase lo que por ellos se ordenaba y mandaba.⁸ b) Ordenanzas: conjunto de preceptos referentes a una materia cuya agrupación se entendía como la expresión de un pensamiento jurídico común y concreto, desarrollado con base en un articulado, y no como un conjunto heterogéneo. Las ordenanzas suponían una reglamentación más o menos amplia de una materia, y por ello adquirieron ordinariamente mayor extensión que las disposiciones casuísticas, y era frecuente que se dividieran en párrafos, a cada uno de los cuales se designaba como ordenanza o capítulo de ordenanzas, y se trataba de un método para sistematizar una serie de disposiciones casuísticas. c) Instrucciones: constituían una modalidad formal de preceptos legales que se dividían en párrafos o cláusulas de mayor o menor extensión. d) Cartas reales: muchas de las leyes de Indias proceden de cartas de reyes, y en esta misma fuente se encuentran cartas del Consejo de Indias, de los virreyes y de otras autoridades. e) Capitulaciones: se trata de una forma contractual que se empleaba cuando los reyes o sus apoderados pactaban con algún particular el desempeño de determinada empresa o servicio público. Celebrarlas era voluntad discrecional de la monarquía, que en algunos casos delegó la facultad en autoridades residentes en España con facultades competenciales en las Indias Occidentales, como la Casa de Contratación de Sevilla. f) Disposiciones de gobernación: otorgadas por el monarca, en quien residió la facultad para nombrar

⁷Alfonso García-Gallo, *Los orígenes españoles de las instituciones americanas. Estudios de Derecho Indiano*, Madrid, Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, 1987, p. 75.

⁸Rafael Altamira y Crevea, *Estudios sobre las fuentes de conocimiento del Derecho Indiano. La costumbre jurídica en la colonia española*, México, UNAM, 1947; Nuria Arranz Lara, *Instituciones de Derecho Indiano en la Nueva España*, Quintana Roo, Norte Sur, 2000, p. 33n.

oficiales y dictarles órdenes para proveer la buena administración, así como para conceder privilegios y mercedes a las ciudades, corporaciones o particulares.

Debido a la profusión de cédulas y disposiciones heterogéneas en las Indias Occidentales, se acumularon multitud de disposiciones legislativas, emanadas de los órganos e instituciones públicos creados en la Nueva España, con la dificultad de conocerlas en su totalidad y diferenciar las vigentes de las derogadas o de las caídas en desuso. Entre las diversas recopilaciones se pueden citar El Código de Ovando de 1562; el Cedulaario de Puga, que contiene Instrucciones de su Majestad, Ordenanzas de Difuntos y Audiencias para la Buena Administración de Justicia y Gobernación de Nueva España y para el Buen Tratamiento y Conservación de los Indios desde el Año 1525-1563; Leyes y Ordenanzas de las Indias del Mar Océano de 1574, manuscrito dedicado a Felipe II, cuyo autor fue Alonso de Zorita, oidor de las Audiencias de Santo Domingo, Guatemala y México; la Recopilación de Provisiones, Cédulas, Capítulos de Ordenanzas Libradas y Despachadas en Diferentes Tiempos, realizada por Diego de Encinas, oficial de la Secretaría de Indias en 1596; La Gobernación Espiritual y Temporal de las Indias, un proyecto de recopilación de siete libros del siglo XVI; Libro de Cédulas y Provisiones del Rey que se Han Enviado a la Real Audiencia de la Plata desde el Año 1541, mandados a sacar de los originales por Alonso de Maldonado Torres, presidente de la Audiencia de la Plata, en 1604; Libros de Leyes, Cédulas y Ordenanzas de Indias, nueve libros recopilados por Diego de Zorrilla por orden del Consejo de Indias en 1605; Sumarios de Rodrigo de Aguiar, realizado en 1608 por encargo del Consejo; Recopilación de Cédulas Despachadas en Diferentes Tiempos por su Majestad y Señores de su Real Consejo de Indias para la Audiencia de San Francisco del Quito del Perú de 1633; Proyecto de Solórzano (1618-1621), Lima-España 1646; Proyecto de Antonio de León Pinelo, presentado a Solórzano para su aprobación en 1635; los Trabajos Conjuntos de Solórzano y Pinelo de 1654; Recopilación de Leyes de Indias de 1680, basada en la obra de Solórzano Pereira y de Antonio de León Pinelo, compuesta por nueve libros.⁹

La razón de ser de las instituciones de Derecho indiano siempre estuvo en función de la más eficaz “Gobernación de los Reinos de las Indias” asentados en el Nuevo Mundo, en unos territorios tan lejanos del Reino y Corona de Castilla. Insti-

⁹ Juan Manzano y Manzano, *Historia de las Recopilaciones de Indias, siglo XVI*, Madrid, Ediciones de Cultura Hispánica, 1948, p. 61; Guillermo F. Margadant, *Introducción a la Historia del Derecho Mexicano*, México, UNAM, 1988, pp. 53-60.

tuciones que fueron creadas desde el reinado de los Reyes Católicos y sus sucesores, los reyes de la dinastía de los Austrias españoles, titulares de la Universal Monarquía Hispana de los siglos xv y xvi, y más tarde por los de la dinastía de Borbón, a partir de Felipe v, durante el siglo xviii, con el característico “reformismo borbónico”, y las primeras décadas del siglo xix.

Las instituciones de Derecho indiano, por la extensión que alcanzaba su jurisdicción, podían ser de ámbito general, de ámbito territorial o de ámbito local. Y por la naturaleza del Derecho indiano, que las creó y fundamentó, podían ser civiles, en el orden temporal, o eclesiásticas, en el orden espiritual, al mismo tiempo que podían ser de Derecho público o de Derecho privado, y todas ellas concretadas en un espacio, en pleno siglo xvi, sobre el que se extendía la soberanía de la Corona de Castilla, tras el convencimiento de que lo descubierto era un Nuevo Continente.

■ El Adelantamiento castellano en la Baja Edad Media

Uno de los aspectos desconocidos hasta hace poco tiempo había sido los Adelantamientos no fronterizos, conocidos gracias a varios estudios,¹⁰ a pesar de que todos concluyeron con los últimos años de la Edad Media. Es verdad que en los tiempos modernos la importancia del Adelantamiento fue bastante menor debido a las reducidas competencias y por estar dotado de una estructura diferente, lo que no obsta para que durante los tres siglos en que se prolongó su existencia haya presentado aspectos interesantes y originales.

Aunque los adelantados aparecieron esporádicamente desde siglos anteriores a la Baja Edad Media en calidad de jefes militares o de expedición, fue a partir de los reinados de Fernando iii y Alfonso el Sabio cuando constituyeron una organización administrativa territorial sustituyendo a la de los viejos condados de la Alta Edad Media. Las nuevas conquistas de Andalucía y Murcia dieron lugar a la erección de los nuevos Adelantamientos (Cazorla y Murcia) con sus adelantados de frontera,

¹⁰ Rogelio Pérez Bustamante, *El gobierno y la administración territorial de Castilla (1230-1474)*, Madrid, Ediciones Aldecoa, 1976, 2 vols.; David Torres Sanz, *La administración central castellana en la Baja Edad Media*, Valladolid, Universidad de Valladolid, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Valladolid, 1982.

correspondientes a los merinos mayores de los distritos del interior, pero con un acentuado carácter militar.

Poco a poco se erigieron los Adelantamientos mayores de Castilla, León, Asturias, Galicia, Guipúzcoa, Alava, Murcia, Andalucía y Cazorla, y éstos, a su vez, en Adelantamientos menores, en Merindades o Partidos. El adelantado mayor disfrutaba de competencias militares, judiciales y políticas, como veremos en las Leyes para Adelantados Mayores de Alfonso x el Sabio y las Ordenanzas del Adelantamiento de Castilla de 1555. El adelantado era el juez de apelación en las causas falladas con antelación por los jueces y alcaldes locales. En los casos de guerra, según citan las Partidas, era un verdadero *praefectus legionis*, un comandante de las tropas de su distrito. Alfonso x estableció un adelantado de las alzadas, o sobrejuez, en la Corte para oír las apelaciones de los tribunales inferiores. A partir del reinado de los Reyes Católicos desaparecería el cargo de adelantado para convertirse en un título meramente honorífico. En los territorios descubiertos de América se confirmó en esta dignidad a los jefes expedicionarios o conquistadores, pero pronto cayó en desuso debido a la definitiva organización de aquellos dominios.

Ámbito geográfico del Adelantamiento

Las grandes zonas en que se dividía Castilla durante el siglo XII se encontraban gobernadas por condes, de quienes dependían los tenientes, que a su vez regían divisiones menores denominadas *alfoces*. Un siglo más tarde, el reino castellano-leonés estaba dividido en grandes circunscripciones, al frente de las cuales se hallaba un merino mayor con funciones gubernativas y económicas. La gran demarcación de Castilla abarcaba casi 40 mil kilómetros cuadrados, y estaba dividida a su vez en unidades denominadas merindades menores; al frente de cada una de ellas se encontraba un merino menor, quien actuaba en nombre del rey o del merino mayor. El *Libro Becerro de las Behetrías* detalla quince de estas merindades, aunque existía una más, la de Soria, que podría corresponder con un adelantamiento independiente a comienzos del siglo XVII.

El *Libro Becerro de las Behetrías*, también llamado *Libro de las Merindades de Castilla*, constituye un registro oficial completo y fidedigno de todos los lugares de Castilla a mediados del siglo XIV que como consecuencia de la peste negra y otras

causas habían quedado despoblados de las personas que poseían derechos sobre ellas y cuáles eran estos derechos. Esta obra nació por efecto de las peticiones de los hidalgos en las Cortes de Valladolid de 1351 que pondrían en marcha las correspondientes averiguaciones o pesquisas que permitirían conocer el carácter de aquellas tierras divididas en realengos, abadengos, solariegos y de behetría y, por tanto, con su estatus jurídico singular. Los hidalgos solicitaron al rey que efectuara un registro del estado de aquellas tierras, y el rey contestó con el anuncio de una investigación o pesquisa mediante la cual se determinarían los derechos y rentas de todas aquellas villas, lugares y solares. El *Cuaderno de Cortes de 1341* enmarca el contexto en que se efectuó dicha investigación, gracias a la cual se pueden reconstruir quince de las diecinueve merindades en que se dividió el Adelantamiento Mayor o Merindad de Castilla, una de las cuales era la Merindad de Castilla Vieja, la decimocuarta merindad recogida en el *Libro Becerro de las Behetrías*, la más extensa y la más compleja de todas las Merindades del Reino.

La reducción territorial del Adelantamiento fue progresiva y se inició pronto. La concesión de un lugar en condición de señorío acarrió su segregación de la competencia que hasta entonces habían disfrutado las merindades. El traspaso y la identificación de las anteriores competencias del Adelantamiento con las de los nuevos señores los conocemos a través de una donación de Juan II, en 1428, al adelantado Diego Gómez de Sandoval “de la Merindad de Castrojeriz y sus lugares de ella [...] con la jurisdicción alta, baja, e mero e mixto imperio y de lo otro poco tocante a la dicha jurisdicción [...] que los Adelantados Mayores de Castilla e Merinos que son e fuesen del dicho Adelantamiento de Castilla [...] la cual yo aparté e eximí del dicho Adelantamiento [...] os lo fago no como Adelantado de Castilla mas como Señor de dicha jurisdicción”.

En las últimas décadas del siglo XIII hubo diversas menciones de los oficiales reales de la Merindad de Castilla Vieja y sobre todo de los oficiales reales de la Merindad de Castilla Vieja y el alcalde del rey en dicha Merindad. Para entonces ya se había generalizado el sistema de merindades menores, como se constata en la documentación del Monasterio de San Salvador de Oña y en la documentación de la segunda mitad del siglo XIII a propósito de una provisión del rey Sancho IV sobre recaudación de tributos y exenciones del citado cenobio, en que aparecen las Merindades de Pernía, Monzón, Río Ubierna, Bureba, Rioja, Castilla, Trasmiera, Asturias de Santillana y Burgos.

Existen sobradas referencias documentales de la configuración de estas demarcaciones territoriales dentro de la gran circunscripción territorial que era la Merindad Mayor de Castilla; por ejemplo, la Real Provisión del Rey Fernando IV, fechada el 4 de julio de 1312, en que ordenaba a su adelantado mayor de Castilla, Fernán Ruy de Saldaña, que reprimiera los desmanes que los castellanos de Frías cometían en los bienes y haciendas de los vasallos del Monasterio de San Salvador de Oña. En dicho documento se observa con claridad la escala jerárquica y la delimitación de competencias de cada ámbito: a la cabeza estaba el rey; al frente del territorio de Castilla, el adelantado mayor; mientras que cada uno de los merinos ejercían su función “por el adelantado” en los correspondientes distritos.

A comienzos del siglo XIV, Sancho Sánchez de Velasco era adelantado mayor de Castilla, fundador del linaje del mismo nombre. El 1º de septiembre de 1384, el rey hizo donación a Juan Fernández de Velasco del oficio de merino mayor de Castilla Vieja, privilegio que confirmarían los sucesivos monarcas. Como consecuencia de la mencionada donación, tres años después, Juan I ordenaría que Castilla Vieja no tuviera más merinos que los nombrados por los Velasco. En 1403 el rey amplió la zona de competencia al valle de Mena.

Castilla se vería fragmentada en parte de sus territorios con motivo del desgajamiento del adelantamiento de una de sus merindades menores más extensas, que comprendía tierras de Alava, Burgos, Santander y Logroño. Una vez fallecido Juan Fernández de Velasco, la merindad se integró de nuevo al adelantamiento.

■ Los oficiales

Durante el reinado de Fernando III, las merindades estuvieron gobernadas por un merino mayor. Con Alfonso X aparece un nuevo cargo superior: el adelantado que, según las Partidas, “tanto quiere dezir como ome metido adelante en algún fecho señalado por mandato del Rey”.

Los adelantamientos tenían distintas características, pues mientras que en los del sur predominó el carácter militar —auténtico origen de este cargo—, en los de Castilla predominó el sentido administrativo. Era un oficial destacado en alguna región para ejercer en ella una función pública, en especial la judicial, ante la imposi-

bilidad de acudir personalmente al monarca.¹¹ Las Leyes de Adelantados de Alfonso x el Sabio son breves, pero entienden de asuntos diversos: competencias enfrentadas entre lugares de señorío y realengos, cuestiones fiscales y en lo referente a abusos cometidos por los poderosos en los lugares de behetría, monasterios e iglesias. El proceso judicial era sencillo: en primera instancia conocía la justicia local, en segunda instancia, apelación o alzada se acudía al adelantado y después sólo cabía apelar a la Chancillería Real.

Las Leyes para los Adelantados Mayores de Alfonso x constan de cinco leyes en que se especifica que el adelantado debe jurar en las manos del rey guardar al rey, guardar la *poridat* (el secreto) y juzgar derechamente según el fuero de la tierra. La Ley II establece “que los adelantados mayores deben juzgar los grandes pleitos en la corte del rey, los que el no pudiere o no quisiere oír”. Asimismo, según reza la Ley v, “Debe guardar el reino o la tierra sobre la que fuere puesto, de robo o de fuerza o de otras malfetrías”.

El cargo de adelantado llegó a tener tanta importancia que sólo se dio a la alta nobleza o allegados del rey. Con el tiempo adquirió tanta influencia que fueron frecuentes las disputas por este nombramiento. Como medida cautelar, durante los años difíciles de la monarquía, se suprimió el título por un tiempo, con lo que se evitaron conatos de rebeldía. Los merinos mayores no tenían competencias judiciales, pero en algún momento sus competencias y funciones se confundieron con las de los adelantados, pero en los reinados de Alfonso XI y Enrique II se volverían a clarificar las competencias.

Poco antes de iniciarse la Época Moderna estos oficios sufrieron una profunda transformación: el cargo de adelantado quedaría desnaturalizado, pues perdió la finalidad judicial exclusiva para ostentar una función más política, hasta que en el reinado de los Reyes Católicos se vaciaría de gran parte de su contenido. La función judicial dependería en adelante exclusivamente de un tribunal, primero itinerante y después fijado en las ciudades con voto en cortes. Asimismo, los merinos mayores desaparecerían, y en lo sucesivo quedarían sólo los menores, nombrados por los adelantados, con funciones de fiscalización y control.

¹¹ Una de las primeras menciones, a pesar de ser local, nos informa de una antigua función, la del adelantado, ocupada en 1222 por Nuño de Aguilar, “adelantado y juez mayor del rey” en la región.

Las Ordenanzas de 1543

Debido a las presiones ejercidas durante la Baja Edad Media por determinados linajes nobiliarios para patrimonializar el oficio de adelantado, los Reyes Católicos, en vez de recuperar el título, optaron por vaciarlo de contenido, sin llegar a suprimirlo, y tras la promulgación de las Ordenanzas de 1543, las competencias del adelantado se redujeron a nombrar los merinos menores, ejecutores de las sentencias pronunciadas por las autoridades locales de las pocas entidades que aún permanecían sin eximirse. El sistema para su nombramiento fue el arrendar por cierta cantidad y por dos o tres años, a pesar de las órdenes que lo prohibían. Por los años en que se fijó el Tribunal del Adelantamiento en Burgos, ciertos lugares de behetría de la provincia comenzaron a disputar al duque de Medinaceli su derecho a nombrar estos merinos. A ellos se unió, incluso, el propio Tribunal.

Desde las Partidas, el Espéculo y las Leyes de los Adelantados, atribuidas a Alfonso X, poco se había legislado sobre los oficiales de las merindades. La necesidad de unas normas claras y escritas se dejaba sentir a comienzos de la Edad Moderna. En 1506 se achacaban las injusticias cometidas por los alcaldes del adelantamiento a “que no tienen leyes ni hordenanzas”. Parece que hubo unas ordenanzas anteriores a las citadas, impresas en Alcalá de Henares por Juan de Brocar el 14 de abril de 1514. También influyeron en alguno de los puntos de las Ordenanzas Reales de la Chancillería de Valladolid de 1451, relativas a los alcaldes de los adelantamientos. El emperador otorgó las Ordenanzas el 3 de marzo de 1543, y fueron impresas en Medina del Campo en 1555.

Entre los puntos que merece la pena reseñar estaban la obligatoriedad de escribir, en adelante, en un libro todos los poderes, instrucciones y provisiones, y que se dieran a conocer a todos los oficiales del adelantamiento.

El contenido de los capítulos legislaba sobre los alcaldes mayores, quienes debían dar fianzas al tiempo de ser recibidos en las ciudades “que son cabezas de sus partidos”. Se le señala el tiempo de residencia en un pueblo desde el que visitarían las behetrías circundantes. No podían dejar tenientes en sus ausencias, sustituyéndoles las behetrías ordinarias, aunque éstos no podían sentenciar ni soltar presos. Sólo podían conocer casos graves en los que se ayudarían de merinos y alguaciles, y podían entender de delitos leves siempre que hubieran ocurrido dentro de las cinco leguas de su residencia.

Sus funciones principales, a partir de la promulgación de las Ordenanzas, eran judiciales: debían despachar primero los pleitos de pobres y el resto según antigüe-

dad. Uno de sus específicos cuidados se centraba en vigilar el cumplimiento de los contratos económicos, remate de bienes e impedir los engaños (trapazas) y usuras cometidas con los campesinos.

Una de las nuevas reformas consistió en la supresión de los cargos de fiscal, letrado, procurador de pobres y abogado del fisco. Los alcaldes mayores sólo conocerían en pleitos en que se sustanciaran causas de menos de seis mil maravedíes, ante las que sólo se podía apelar ante la Chancillería de Valladolid. Los oficiales que integraban las audiencias del adelantamiento eran el alcalde mayor, quien nombraba a los “jueces inferiores”, alguaciles, receptores, escribanos y carceleros.

El adelantamiento, como circunscripción judicial y administrativa, seguiría casi intacto durante las primeras décadas del siglo XVI, después se dividiría en partidos. Felipe II desarrolló plenamente las ordenanzas de su padre, a pesar de que reforzó los corregimientos al objeto de conseguir una mayor racionalización y control por parte de una monarquía caracterizada por su centralismo. En 1600, Felipe III estableció las reglas que debían observar los adelantamientos para la buena administración de la justicia, medida que provocó cierto malestar ante el Consejo,¹² y en 1616 el reino remitiría un memorial sobre los adelantamientos en que, debido al servicio de millones, se solicitaba aumentar su número.

Los apuros económicos de los últimos Austrias explican las numerosas y extensas exenciones de los adelantamientos consistentes en merindades menores completas, política que continuaría Felipe V. Dicha institución entró en decadencia en el siglo XVII; aunque carente de contenido, no sería suprimido porque constituía una fuente de ingresos reales.

■ Los corregimientos y alcaldías mayores

Orígenes

Habría que remontarse al mundo clásico romano para conocer la existencia de la figura de un oficio con funciones de magistrado excepcional en las provincias bajo el mandato del hispano Trajano para cumplir la misión *ad corrigendum statum Italiae*,

¹² A.H.N., Cons. leg. núm. 24.638.

dotados con amplias facultades, puesto que conocían en materia civil y criminal en cualquier grado, a la vez que se les encargaba la inspección de la administración local, con claros cometidos en el orden provincial hacendístico de las obras públicas y militar. En Aragón, por influencia francesa, apareció el apelativo “reformador” para designar a los lugartenientes durante el periodo de vacilación terminológica. En Castilla, las Cortes recogieron con frecuencia afirmaciones sobre el *Ius corrigendi* real, y se recogió en las Cortes de Carrión de 1317, de Medina de 1318, de Valladolid de 1325 y en las de Madrid de 1329.

En los textos legales castellanos de este periodo, “la función enmendadora” del rey tampoco se encontraba ausente. Las Partidas, al explicar el significado de la palabra rey, la recogieron: “rey tanto quiere decir como regla, es bien así como por ella se conocen las torturas et se enderescan, así por el rey son conocidos los yerros et enmendados”.¹³

A lo largo de la Baja Edad Media y a partir del reinado de Alfonso XI en que se instituyó la figura del corregidor como el instrumento principal del que se sirvieron los monarcas para intervenir en el gobierno local y territorial, esta figura se generalizó en todo el territorio castellano a lo largo del siglo XV, y el corregidor sería el encargado principal de la Corona en las ciudades. El rey Alfonso XI envió a las ciudades y villas que lo solicitaron unos corregidores como delegados y representantes suyos en el municipio, investidos con facultades inspectoras en el gobierno municipal, y a partir de la segunda mitad del siglo XIV se fue generalizando la costumbre de enviar a los municipios un delegado regio o corregidor con el carácter de una magistratura, no ya ocasional, sino permanente, como representante del poder real en la ciudad y que como tal intervenía en el gobierno de la misma, junto con los “alcaldes de fuero” en la administración de justicia. La justicia real venía interviniendo cada vez más en el ámbito local, y en la segunda mitad del siglo XIII los reyes de León y Castilla iniciaron la costumbre de enviar a los municipios jueces asalariados o “alcaldes de salario”, jueces, veedores o pesquisidores que administraban justicia en la localidad en competencia con los “alcaldes de fuero”, uso que se hizo más corriente durante los siglos XIV y XV, cuando quedaron al frente de la administración de justicia en el ámbito municipal. De esta manera, la justicia del monarca adquirió bastante

¹³ Partida II, 1.6. Gregorio López, “Las siete Partidas del sabio Rey don Alonso el Nono”, vol. II, Madrid, Compañía General de Impresores y Libreros del Reino, 1540, p. 5.

predominio sobre los Concejos, a medida que el poder real se imponía con mayor intensidad.

En las Cortes de Alcalá de 1348 apareció por vez primera la denominación de corregidor aplicada a estos magistrados. Los Concejos, por su parte, sin cejar en su movimiento de resistencia, intentaron conseguir las máximas garantías contra sus posibles extralimitaciones y reducir al mínimo su intervención en los negocios de las municipalidades.

Las leyes 35° a 39° del Ordenamiento de Alcalá de 1348 regulaban la actuación de dichos jueces que se llamaron “pesquisidores”, con jurisdicción extraordinaria frente a la normal de los merinos, por lo que se generó cierta confusión jurisdiccional, debido a la acumulación de atribuciones de oficios concejiles de carácter político, administrativo, judicial y militar. La presencia de estos oficiales implicaba la disminución del derecho foral, puesto que estos oficiales delegados del poder real se encargaban de supervisar e intervenir de un modo directo en la vida del Concejo y conversión de los órganos locales en otros más reducidos o controlables.

Nombramiento

La facultad de nombrar al corregidor correspondía al rey, a quien pertenece el conjunto de los poderes supremos y la suprema jurisdicción. En la práctica, el nombramiento de los corregidores estaba encomendado a la Cámara de Castilla, que era en realidad una de las salas del Consejo Real. Estos nombramientos iban precedidos de la propuesta de la Cámara al monarca y se extendían a nombre de éste, en carta dirigida con arreglo a la fórmula consagrada, “Al Consejo, Justicia, Regidores, Caballeros, Escuderos, Oficiales y hombres buenos de la correspondiente ciudad o villa”, cuya real provisión se transcribía literalmente en el Libro Capitular del correspondiente Ayuntamiento, y se acompañaba copia autorizada de la Instrucción de Corregidores vigente, que en otras se insertaba en la propia Cédula Real, para que el nombrado la tuviera en cuenta para el desempeño de su oficio.

Era requisito que el propuesto fuera letrado, principalmente elegido de entre familias nobles e hidalgas, en general de fuera del corregimiento o distrito en que había de ejercer su cargo. Los corregidores eran nombrados a través de Real Provisión. El nombramiento lo efectuaba el rey, después de ciertas diligencias preliminares

como la emisión y recepción de informaciones sobre personas aptas, en principio, para desempeñar el cargo; consulta y selección de dichas personas realizada por la Cámara; proposición al rey de los candidatos más idóneos y decisión del monarca; comunicación por la Cámara al interesado, y aceptación del cargo.

Castillo de Bovadilla explica que “notificada la provisión en el dicho Ayuntamiento, y siendo obedecida, hace el Corregidor el juramento que en esto se requiere, antes de tomar las varas”.¹⁴ Se trataba de un formalismo de honda raigambre en el derecho castellano, y a él se refieren las Ordenanzas Municipales considerándolo una costumbre antigua, como, por ejemplo, lo atestiguan las Ordenanzas de la ciudad de Toledo, vigentes a finales del siglo XVI.¹⁵

El juramento era una exigencia requerida en las Partidas.¹⁶ Recibir el juramento y las varas de justicia era un precepto explícito en la carta de provisión de nombramiento, y formaba parte del esquema de actuaciones y ceremonias adaptadas a las peculiaridades del lugar del destino del oficial, con arreglo a un ritual preestablecido confirmado por el uso de los distintos Concejos.

Salario del corregidor

Por el desempeño de sus funciones, el corregidor obtenía una retribución. La cuestión de quién debía satisfacer dicho salario provocó una controversia: si el Concejo o el monarca. El salario del corregidor se devengaba con cargo a la hacienda local. En 1528 las ciudades pidieron que los corregidores no se pusiesen a su costa, y Carlos I respondió que no debía introducirse ninguna novedad.¹⁷ El nexa establecido con el reinado precedente se prolongó hasta el término de la época de los Austrias, sustentado en la disposición según la cual “ordenamos y mandamos que las saldadas y salarios que se han de dar, y haber los nuestros Corregidores [...] se paguen de los

¹⁴ Jerónimo Castillo de Bovadilla, *Política para Corregidores...*, Amberes, Juan Bautista Verdussen, 1750, II, cap. VII, núm. 18, p. 94.

¹⁵ Ordenanzas para el Buen Régimen y Gobierno de la Muy Noble, Leal e Imperial Ciudad de Toledo, Toledo, 1885, p. 1.

¹⁶ “Puestos deben ser los judgadores en los lugares que les otorgan poderío de judgar, tomándoles primeramente la jura [...] E esta jura deben fâcer los judgadores en mano del Rey; o si non fuesen en el logar, sobre los Santos Evangelios, tomándole dellos aquel a quien lo el Rey mandase tomar señaladamente” (Partidas, III, 3, 6).

¹⁷ Cortes de Madrid de 1528, pet. 11 (C.L.C., IV, pp. 454-455).

propios de los tales lugares, y si propios no tuviere, que los paguen los que suelen pagar en todas las cosas que son para el Concejo y el lugar".¹⁸ Las cantidades se consignaban en las cartas de nombramiento, unas veces con expresión numérica y otras acudiendo a los antecedentes inmediatos. Los salarios no eran uniformes y oscilaban de unas ciudades a otras en función de la importancia de las mismas.

La pluralidad de fuentes de ingresos y remuneraciones adicionales convirtió al oficial público en un ser incontrolable, a la vez que favorecía la comisión de abusos y la propagación de "plagas administrativas" desastrosas para los particulares. En el texto de Escolano de Arrieta se apunta la existencia de cauces compensatorios de dudosa legalidad que los corregidores venían utilizando desde hacía varios siglos con la oportunidad que les concedía sobre todo el llevar parte de los derechos correspondientes a la vista de procesos (derecho de poyo o juzgado).¹⁹

Responsabilidad del corregidor y Juicio de Residencia

Una vez agotado el plazo para el que cada corregidor fue nombrado, se procedía al Juicio de Residencia, aplicable en general a todos los oficiales jurisdiccionales, durante el cual, el nuevo juez (corregidor o juez especial) admitía las reclamaciones contra la actuación del anterior y las revisaba con un método judicial. Su duración era de dos meses y su resolución pertenecía al Consejo de Castilla. Con algunos precedentes y adiciones, el Juicio de Residencia descansaba sobre la Pragmática de los Reyes Católicos de 1500.²⁰

La amplitud de los poderes concedidos al corregidor debía ir acompañada de un fuerte contrapeso que evitase la posibilidad de abusos y extralimitaciones.²¹ Castillo de Bovadilla, utilizando palabras de Aristóteles y Cicerón, estableció la

¹⁸ Nueva Recopilación, 5, 5. Cit. Francisco de Avilés, *Nova diligens ac perutilis expositio Capitem sen legum Praetorum, ad iudicium syndicatys regni totius Hispaniae*, s.l., 1557, fol. 48 v. y ss.

¹⁹ Pedro Escolano de Arrieta, *Práctica del consejo Real en el despacho de los negocios consultivos, instructivos y contentiosos: con distinción de los que pertenecen al Consejo Pleno o a cada Sala en particular y las fórmulas de las cédulas, provisiones y certificaciones respectivas*, Madrid, Imprenta de la Viuda é Hijo de Marín, 1796, 1, cap. LV, pp. 565-566.

²⁰ Partidas, III, IV, 6. Ordenamiento de Alcalá, tit. XXXII, ley 44.

²¹ Luis García de Valdeavellano, "Las Partidas y los orígenes medievales del Juicio de Residencia", en *B.R.A.H.*, CLIII, Cuaderno II, Madrid, 1963, pp. 205-246.

necesidad esencial del Juicio de Residencia, al afirmar “que es conveniente cosa que los ánimos de los Corregidores esten suspensos [...] que el miedo enfrene el atrevimiento”.²² Los Juicios de Residencia afectaban a los corregidores “después que expiasen sus oficios en los lugares donde los tuvieren”.²³ El plazo de cincuenta días que la legislación precedente establecía para tomarlo se redujo a treinta en las Cortes de Toledo de 1480, que prohibían ausentarse del lugar donde se había ejercido el cargo. Si el plazo resultaba insuficiente, se prorrogaba la tramitación del Juicio por otros treinta días.

El Juicio de Residencia era efectuado por un juez especial designado al efecto por la correspondiente carta de comisión. La normativa los llamaba al principio “pesquisidores de ciudades e villas en lugares de nuestros reinos con suspensión de oficios”.²⁴ El Juicio de Residencia quedó constituido como institución híbrida en la que el poder público fiscalizaba la gestión de los corregidores (pesquisa secreta y rendición de cuentas), a la vez que ofrecía a los vecinos un vehículo muy apreciado para mostrar sus quejas y deshacer posibles errores.

Ámbito espacial de competencias

Una vez concretado el término *corregidor* como oficial enviado por el rey al municipio para fiscalizarlo, con la expresión Corregimiento se designaría, más tarde, el ámbito territorial al que se extendía la jurisdicción de aquél. El ámbito espacial se encontraba sujeto a una variada tipología puesto que su aparición no comportaba la anulación, supresión o reforma de las desiguales circunscripciones administrativas existentes en el territorio castellano. Era amplia la variedad de estas demarcaciones heredadas por el corregidor: el oficial podía ejercer su cargo en un lugar, villa, ciudad, sexmo, merindad, adelantamiento y extensión territorial de ámbito mayor que podía ser designada como principado, reino, tierra o provincia.

Asimismo, caía dentro de criterios lógicos que el ejercicio del cargo no podía extenderse a aquellas ciudades y villas que por privilegio real hubieran sido declara-

²² J. Castillo de Bovadilla, *Política para Corregidores...*, *op. cit.*, tomo II, lib. V, cap. I, pp. 411-412.

²³ Cortes de Toledo de 1480, ley 53, en *C.L.C.*, IV, p. 136.

²⁴ Cortes de Toledo de 1480, ley 24, en *C.L.C.*, IV, p. 117. Nueva Recopilación, II, 4, 10.

das exentas de la jurisdicción del corregidor, aunque no fue la práctica generalizada porque iba contra la corriente centralizadora del poder real.

En el desempeño de su cometido, los corregidores motivaron conflictos de jurisdicción con señoríos, tanto civiles como eclesiásticos, debido a la intromisión directa del delegado regio en la jurisdicción exenta del señor. Aunque más abundantes fueron los enfrentamientos entre corregidores y señoríos eclesiásticos como, por ejemplo, el ocurrido en Sahagún, cuando en 1404 Enrique III nombró un corregidor al objeto de favorecer las aspiraciones concejiles para salir de la tutela del abad del monasterio, por lo que el abad se apresuró a excomulgar al corregidor por estimar que era prerrogativa suya el nombramiento de los altos oficiales de la villa. La inexistencia de corregidores en México hizo que los virreyes nombraran alcaldes mayores en todas aquellas ciudades que se iban fundando durante el siglo XVI, como en el caso de San Luis Potosí, que veremos más adelante.

Contenido material de competencias

La importancia de las atribuciones judiciales del corregidor lo caracterizaba, sin lugar a dudas, como un verdadero juez, a la par que justifican plenamente el título empleado en la designación completa del oficial y su entronque con los antiguos jueces reales en los concejos castellanos, que más tarde se engazarían con las nuevas municipalidades de Indias.

Competencias judiciales. Las amplias atribuciones se estructuraban en las cartas de nombramiento con el enunciado de su mero y mixto imperio, jurisdicción civil y criminal, alta y baja. A la luz de las Partidas, el mero imperio es recogido de la doctrina clásica como “la potestad de juzgar pleito sobre que puede ser dada sentencia de muerte o de perdimiento de miembro o echamiento de tierra, o desterramiento de ome en servidumbre o darle por libre”, y dicho poder “lo tienen los Emperadores y los Príncipes”.

Mixto imperio significaba que el corregidor gozaba de unas importantes competencias judiciales. Se le podía calificar de juez ordinario en la demarcación a la que era enviado. En las cartas de nombramiento se especificaba su intervención en las distintas fases procesales: oír, librar, determinar, e incluso en algunas ocasiones se señalaban los límites temporales de las causas sometidas a su conocimiento, pen-

dientes o futuras, el tipo de sentencia que podía emitir, definitiva e interlocutoria, y la calidad de las personas que podían ser objeto de su fallo.

Lo normal era que el corregidor actuara a instancia de parte, aunque en ocasiones, para evitar la impunidad de ciertos delitos por ausencia del acusador, se le facultaba para designar un acusador, denominado “promotor de la justicia”. En las cartas de nombramiento se le facultaba a apremiar, castigar, proceder contra los culpables y ejecutar la justicia, a la vez que se le encomendaban importantes pesquisas. Además de juez ordinario, el corregidor actuaba como juez delegado cuando el monarca le ordenaba el conocimiento de determinadas causas. En ocasiones se encomendaba al corregidor a actuar de “juez árbitro”, entonces era elegido por las partes para resolver un litigio. Cabe, por último, considerar al corregidor como juez de apelación, aunque ello era en determinadas causas.

Competencias administrativas y religiosas. Intervención en el concejo. Potestad reglamentaria. Orden público. Moral y sanidad. Abastecimientos. Agricultura y ganadería. Hacienda. Bienes propios. Obras públicas. Las actas capitulares de los concejos de las villas y ciudades constatan la presencia del corregidor. Impulsaba medidas entre las que se contaban su propia intervención en el nombramiento de oficiales concejiles, y al que la mayoría de las veces los regidores asentaron.

De igual modo, tenía competencia para redactar ordenanzas, a la que se unía la facultad de ser ejecutor de todas las actuaciones que comportaba el cargo, por ello el texto de las ordenanzas terminaba con la relación de las multas aplicables a los contraventores que a menudo engrosaban los emolumentos del oficial en concepto de tal ejecutor. Ello estaba comprendido dentro del régimen jurídico del municipio y del territorio en que se integraba, y que aparece reflejado en las diversas ordenanzas.

En el ejercicio de sus prerrogativas para mantener el orden público disponía de las llaves de la ciudad. Especialmente importante era el mantenimiento de la paz y el orden urbano, por ello podía expulsar de la ciudad a quien se mostrara como elemento perturbador de la paz urbana. Otras cuestiones de orden público en que el corregidor tenía competencias consistían en la prohibición de llevar armas, celebrar festejos peligrosos, edificar casas fuertes, ordenar toques de queda, etcétera.

Respecto a la política religiosa, es obvio que la existencia de instituciones especializadas tan poderosas como la Inquisición dejara a los corregidores un margen de acción muy estrecho. Felipe II contemplaba al corregidor como cancerbero de la ortodoxia, pues lo invitó a velar para que no se introdujeran misales o breviarios

fuera de Castilla, ni se distribuyeran aquellos otros que no hubiesen recibido licencia del Consejo.²⁵ Felipe III lo convirtió en colaborador de la jerarquía eclesiástica para rematar y retirar de la circulación los libros que provinieran del exterior. En lo concerniente a la predicación de Bulas, en la mayor parte de los corregimientos estaba permitido, pero los predicadores debían abstenerse de premiar y compeler a nadie a tomarlas y, en caso de cobro indebido, tenían la obligación de restituir el precio pagado en exceso bajo castigo de apresamiento.

Funciones de orden público y militares. Las facultades gubernativas del corregidor también abarcaban lo concerniente al mantenimiento del orden público y de la moral establecida. Estas competencias sirven para mostrar el ámbito de desenvolvimiento de las funciones de naturaleza policial que pretendemos abordar: la primera disposición, de 1525, recoge la obligación de los corregidores de rondar por las noches “para que no se hagan delitos y excesos”.²⁶ Otra disposición de 1648 le encargaba velar por la seguridad de los campos y caminos circundantes.²⁷

Los genéricos enunciados se desarrollarían por vía casuística a medida que las circunstancias aconsejaban la tutela de determinadas actividades, lugares o grupos sociales, como el castigo de los pecados públicos, control de la mendicidad, etcétera.

El orden público significaba seguridad para el particular y dominio para el Estado, por lo que no es extraño que se mezclaran las competencias de orden público con las estrictamente políticas y militares. La frontera entre el mantenimiento del orden y la función militar no estaba muy delimitada, para lo que se encargaba al corregidor la inspección y reparación de dichas funciones. También se ponía especial atención en nombrar corregidores en fronteras y lugares marítimos. En varios títulos de nombramiento aparecen con el doble título de corregidor y capitán a guerra.

Función económica y fiscal. Intervención en la administración. En ocasiones las facultades del corregidor eran ejecutivas y en ocasiones inspectoras. La regulación de los corregidores en la administración económica de los municipios se centraba principalmente en dos puntos: contabilidad de las rentas municipales y adscripción de éstas a gastos de interés común. Debían establecer y ajustar los precios de las mercaderías y productos de consumo, como pan, aceite o vino. En su inspección

²⁵ Disposición del 7 de septiembre de 1558, recogida en Nueva Recopilación, I, 7, 27.

²⁶ Capítulos para Corregidores de 1648, cap. VIII.

²⁷ Capítulos para Corregidores de 1500, cap. XLVII.

anual a términos y lugares debían cotejar los pesos y medidas en relación con el patrón que se custodiaba en la capital.

Construían edificios públicos (ayuntamiento, sala de audiencias, cárcel pública), reparaban calzadas y puentes con base en repartos y derramas. Velaban por la exacta confección de los censos y padrones, pues de la certeza de éstos se desprendía la justicia de los repartos.

Se encargaban de políticas forestales y pecuarias. Estudio de lugares donde pudieran construirse molinos y batanes, inspección sobre la conservación de montes y regulación de tala de maderas para construcción de navíos. Fomentaban las artes y oficios de las merindades, por ello, en las visitas de términos y lugares, recababan información sobre los oficios de cada lugar, a la vez que controlaban los deslindes y mojones jurisdiccionales.

La orientación política de los Austrias, el abrumador volumen de sus necesidades económicas y la naturaleza de los recursos con que se satisfacían otorgaron extraordinario relieve a los asuntos fiscales. El factor tributario es clave para explicar muchos aspectos de la política tributaria del corregidor, como era la política impositiva, exacción tributaria de rentas reales: alcabalas, sisas, impuesto de millones (impuesto sobre consumo autorizado por las Cortes para sufragar las numerosas expediciones militares del siglo xvi).

El alcalde mayor

El nombramiento de corregidor iba acompañado de cargos de su confianza: tenientes letrados o alcaldes mayores. El teniente era un jurista que debía superar un examen por los representantes del distrito y corregimiento. El Consejo de Castilla reconoció que “los Corregidores vendían usualmente las varas de sus Tenientes”.²⁸

Su cometido era actuar de alcalde o corregidor cuando sustituía a éstos, y el hecho de que fuera nombrado por el corregidor ilustra sobre su dependencia y subordinación a éste, y a pesar de la ascendencia ejercida, siempre primaría la unidad de acción, y la jerarquía quedaba establecida con absoluta claridad. El ejercicio del cargo no podía extenderse a las villas o ciudades que por privilegio real hubieran sido declaradas exentas de la jurisdicción del corregidor. El oficio de alcalde mayor y justicia mayor como primera institución de esta demarcación territorial de la Corona

²⁸ Auto Acordado del 18 de abril de 1562. Nueva Recopilación, iii, 5, auto 2.

permanecería con tal nombre hasta principios del siglo xvii. La figura del corregidor se mantendría a lo largo del siglo xviii presidiendo las Juntas Generales.

El alcalde mayor era un letrado puesto junto al corregidor en el municipio castellano de la Edad Moderna al objeto de asesorarle en sus funciones judiciales cuando éste no tenía la condición de togado, sino de *capa y espada*, procedente de la clase nobiliaria. En el Ordenamiento de Alcalá de 1348 los alcaldes mayores fungían como lugartenientes o sustitutos letrados de adelantados y merinos, y continuaron con tal carácter hasta el establecimiento definitivo de los corregidores. Los nuevos alcaldes mayores de adelantamiento se configuraron en Castilla como delegados del monarca en los amplios distritos territoriales de los adelantamientos. Bajo su jurisdicción quedaron sometidos todas las villas y lugares comprendidos en el distrito del adelantamiento, con independencia de su condición, fueran realengos o señoriales, todos, excepto aquellos que formaran parte de alguno de los corregimientos de realengo enclavados en cada uno de los adelantamientos. De tal manera que dentro de los límites geográficos de un adelantamiento, todas aquellas competencias que no estuvieran sometidas a la jurisdicción de un corregimiento de realengo lo estaba a la jurisdicción del adelantamiento y, por lo tanto, a su alcalde mayor.

Las Instrucciones de Carlos i de 1543 reglamentaban lo concerniente a dichos oficiales, a quienes se aplicaba la legislación referente a los corregidores. Su número oscilaba con dependencia de la dimensión de la ciudad donde ejercían su cargo; por norma eran dos, uno para la jurisdicción civil y otro para la militar, aunque su asistencia era normalmente nominal, en la práctica se prescindía de éstos. De igual modo, se denominaban tenientes de corregidor cuando ejercían su cargo en aquellas ciudades que, sin ser cabeza de corregimiento, pertenecían a éste, o cuando suplían al corregidor en sus ausencias, enfermedad, etcétera. En calidad de delegados de la autoridad principal, su nombramiento correspondía al propio corregidor.

■ La administración territorial en Indias durante la Época Moderna

El Adelantamiento de Indias

Al haberse concedido a Castilla, mediante la donación pontificia, el “dominio” sobre los “nuevos territorios de infidelidad” recién descubiertos, fue el sistema del derecho

castellano, que en gran medida estaba configurado por la Recepción del Derecho Común proveniente de universidades italianas desde los siglos XII y XIII, el que al inicio se aplicó en dichos nuevos territorios a la comunidad de los españoles, por lo que al principio coexistieron el Derecho castellano y la costumbre indígena. Cuando inició el reinado de los Reyes Católicos, el oficio de adelantado se había convertido ya en un cargo honorífico al perderse por los caminos de la patrimonialización y de la hereditabilidad. Los alcaldes de los dos adelantamientos siguieron ejerciendo su función con los límites establecidos en las leyes, aunque su actuación fue criticada duramente por los procuradores.²⁹ Estas críticas, que ya se habían formulado en el reinado de Enrique IV, llevaron a sus sucesores a ordenar una pesquisa sobre la actuación de los dos alcaldes del adelantamiento castellano y, mientras se llevaba a cabo, a suspender ambas alcaldías. Con esta medida tomada en las Cortes de Toledo de 1480, Isabel y Fernando estaban cerrando, sin pretenderlo, la historia de las alcaldías de adelantamiento bajomedievales.

Pero llegó un momento en que se solapaban las figuras de los alcaldes mayores de adelantamiento y los corregidores, puesto que aquéllos recibieron provisionalmente los Capítulos para Corregidores de 1500, pero mientras el corregidor fue concebido como el agente de penetración de la jurisdicción real en el municipio, el alcalde mayor de adelantamiento lo fue en los lugares ajenos a los corregimientos, es decir, era un agente de penetración de la jurisdicción real principalmente en los territorios de señorío. Ahora bien, acabados los ecos del levantamiento comunero, se introdujeron las reformas necesarias en la esfera central del andamiaje institucional de la monarquía, y el emperador decidió darles una reglamentación propia, por lo que a finales de 1534 se aprobó la Instrucción a los Alcaldes de Adelantamiento, en la que dejaba clara constancia de su naturaleza itinerante. Su contenido puede dividirse en dos grandes bloques; el primero se centraba en la necesaria visita a la tierra y en respuesta a las numerosas quejas que se presentaron contra los alcaldes mayores, pero no realizadas de forma periódica; mientras que el segundo bloque atendía a algunos aspectos puntuales de su funcionamiento en el campo de la administración de justicia. Tras la Instrucción y, sobre todo, tras las Ordenanzas de 1543 se cerró una primera etapa en la historia de estas alcaldías: la de su reaparición, configuración y primera regulación. En la década de los cuarenta de la

²⁹ Cortes de Madrigal de 1476, pet. 17 (CLC, IV, p. 76).

decimosexta centuria era ya una institución plenamente consolidada que iniciaba su etapa de madurez.

Durante los dos primeros tercios del siglo xvi se nombraron adelantados en América, nombramiento que generalmente se daba a quienes emprenderían expediciones de descubrimiento, conquista o población de regiones no muy bien conocidas, y a pesar de todo la forma de gobierno municipal castellano pronto comenzó a ser conocida en América, de modo que constituiría y perpetuaría la forma de gobierno concejil en unas comarcas desconocidas. Cristóbal Colón designó adelantado a su hermano Bartolomé en 1494, aunque sin tener facultades para ello, pues el título era de provisión real.³⁰ Pero había diferencias de fondo entre las funciones que desempeñaban los adelantados castellanos y los americanos, pues los castellanos eran fundamentalmente jueces con jurisdicción civil y criminal, mientras que los indios ya tenían implícitos cometidos y podían delegar sus funciones. Hasta 1512 la forma de designación de los adelantados en Indias se produjo mediante nombramiento real, y a partir de esa fecha se realizaría por capitulación, es decir, mediante un contrato de derecho público por el que ambas partes contraerían una serie de obligaciones.³¹ En 1574 concluyó el sistema de los adelantados para las Indias, precisamente cuando entraba en vigor la Ordenanza de 1573 sobre descubrimientos y población. Los nombramientos, dependientes del Consejo de Indias, variaban en relación con personas y lugares, pues el título de adelantado iba unido al de capitán general o al de gobernador, aunque no siempre los territorios de la Gobernación y del Adelantamiento coincidían.

En la carta de nombramiento se especificaban el salario del adelantado y la carga competencial —jurisdicción civil y criminal—. Con el transcurso del tiempo se fue perfeccionando el cargo al dotarle de facultades militares, judiciales y de gobierno, aunque durante la primera etapa los adelantados indios sólo recibían un título de honor o una dignidad que era superior a la dignidad de los gobernadores.

En 1573 se produjo un cambio en esta concepción de adelantamiento, al promulgarse el 13 de julio las Ordenanzas sobre Descubrimiento Nuevo y Población que Juan de Ovando había redactado como parte de su *código*. Estas disposiciones

³⁰ Ricardo Zorraquín Becú, *Estudios de Historia del Derecho, II*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1990, p. 112.

³¹ Así ocurrió con las Capitulaciones de Francisco de Montejo en 1526 para la conquista del Yucatán, a quien se nombró gobernador vitalicio y adelantado; o el nombramiento de Diego Fernández de Serpa, en 1568, para la Nueva Andalucía.

establecían “que si una empresa destinada a poblar una comarca no podía hacerse oficialmente, debía capitularse un asiento con personas con título de adelantado, o de alcalde mayor o de corregidor o de alcalde ordinario”.³² En caso que se tratara de un adelantado, le correspondería salario equivalente al de gobernador, y en su nombramiento irían implícitos los títulos de gobernador y capitán general de por vida. Entre otras competencias, estaba autorizado para proveer interinamente los cargos de oficiales reales, nombrar alcaldes mayores o corregidores y realizar gastos de la real hacienda. En el plano jurisdiccional, le pertenecía la jurisdicción civil y criminal en grado de apelación del teniente de gobernador, de los alcaldes mayores, corregidores y alcaldes ordinarios. Los adelantados rendían cuentas de un modo directo al Consejo de Castilla.

Estas normas eran un tanto confusas debido al carácter acumulativo de los títulos otorgados al adelantado, al que iban unidos los demás, de lo que se colige que, en los primeros tiempos de la Conquista, el título de adelantado era una dignidad que se concedía a ciertos personajes, puesto que la actividad de los adelantados indianos, en la primera fase, no alcanzaron a tener una actuación prolongada.

Los alcaldes mayores en Indias

Los alcaldes mayores nombrados en Indias desempeñaban análoga función a la del corregidor, sin distinción esencial entre ambos, como sucedía en España. En Nueva España mantenían dicha denominación, mientras que en Perú se les llamaban corregidores. Se erigieron en los jefes políticos y administrativos de su territorio así como jueces superiores a los alcaldes ordinarios, pero sin interferir su justicia ordinaria; en funciones judiciales les ayudaba un asesor letrado, por ser generalmente de capa y espada. Presidían los ayuntamientos y debían fomentar la agricultura y velar por el buen trato a los indios, para lo cual efectuaban una visita general al menos una vez durante su mandato. Su nombramiento dependía directamente del rey, a través del Consejo de Indias, y a algunos los nombraban los virreyes y Audiencias, salvo la aprobación del Consejo. El ejercicio del cargo de adelantado en Indias estaba

³² Ordenanzas sobre Descubrimiento y Nueva Población del 13 de julio de 1573, caps. 52-85, IV, Madrid, recopilado por Diego de Encinas, 1956, pp. 232-246.

vetado a los vecinos de la jurisdicción, los encomenderos y propietarios. En 1530, Carlos I otorgó un conjunto de 28 capítulos dirigidos a los gobernadores, asistentes y corregidores en Indias, bajo el título de Capítulos de Gobernadores y Regidores. En ellos para nada se mencionaba a los alcaldes mayores, aunque su contenido les incumbía de un modo directo. Probablemente no se les menciona porque las alcaldías no constituían por entonces un oficio común. Ahora bien, si comparamos el contenido de estos Capítulos de Gobernadores y Regidores de las Indias con el de los Capítulos para Corregidores Castellanos de 1500, encontraremos entre ellos un gran parecido, hasta el punto que la mayoría de los capítulos indianos son una copia literal de los castellanos. La segunda audiencia de México, presidida por Ramírez de Fuenleal, mantuvo abundante correspondencia con la Corona, sobre todo entre abril y noviembre de 1520, y el principal motivo era exponer la preocupación por lo que sucedía en aquellos territorios de su jurisdicción distantes del lugar en que se encontraba la Corona, y solicitó a ésta que solucionara la carencia de jueces.³³ Pronto se puso en marcha, impulsada por Carlos I, la Junta que trataría expresamente la reorganización del gobierno de la Nueva España, compuesta por consejeros de los Consejos de Castilla, Indias y Hacienda. Al final se propuso a Antonio de Mendoza para ocupar el cargo de virrey y gobernador de Nueva España,³⁴ y entre las medidas que se le encomendaron destaca una en la que pedía la provisión de alcaldes mayores, concretamente “en las provincias y partes que no llegaría el calor desta Audiencia para que mirasen por los indios y procurasen su conservación y buen tratamiento”.³⁵ Del contenido de la carta se colige que el virrey no solicitó un determinado tipo de alcalde mayor asesor de un oficio principal para los asuntos de justicia, y la respuesta desde España fue que tanto el rey como su Consejo precisaban de tiempo para introducir novedades significativas en el esquema judicial de la Nueva España. El propio monarca, en una carta dirigida a esta Audiencia en julio de 1560, le anunció

³³ Pilar Arregui Zamorano, “Los Alcaldes Mayores en Indias: algo más sobre una hipótesis de trabajo”, en *Derecho y Administración Pública en las Indias Hispánicas, Actas del XII Congreso Internacional de Historia del Derecho Indiano*, vol. 1, Cuenca, vol. 1, Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, 2002, p. 156.

³⁴ Vid. Ciriaco Pérez Bustamante, *Don Antonio de Mendoza, Primer Virrey de la Nueva España, 1535-1550*, Santiago, España, Universidad de Santiago, 1928; J. I. Rubio Mañé, *El Virreinato I. Orígenes y jurisdicciones, y dinámica social de los virreyes*, México, FCE, UNAM, 1983, pp. 17-22.

³⁵ *Colección de documentos inéditos relativos al descubrimiento, conquista y organización de las antiguas posesiones de América y Oceanía, sacados de los Archivos del reino y muy especialmente del de Indias*, II, Madrid, 1964, pp. 183-185.

el nombramiento del doctor Quijada como alcalde mayor de la provincia de Yucatán y Cozumel, al tiempo que daba su visto bueno a otros nombramientos.

Está claro que el virrey no estaba pensando en un alcalde mayor asesor de un oficio principal para las cosas de justicia; un asesor letrado que supliera las carencias de aquél en su formación jurídica, pues de haber sido así, carecería de sentido la respuesta que recibió: el monarca no se cerraba a esa posibilidad, pero él y su Consejo necesitaban tiempo antes de introducir novedades significativas en el esquema administrativo de la Nueva España; pensaba que sería suficiente con que un oidor de vez en cuando visitara la tierra, actividad que se mostraba como indispensable para conocer, y conociendo actuar y remediar. La solución diseñada por la metrópoli no fue aceptada por el virrey, ni siquiera teniendo en cuenta que se trataba de una solución provisional, es decir, “entre tanto questo se provee de raiz”.³⁶ Consideraba, con acierto, que la visita a la tierra llevada a cabo por un oidor no era solución adecuada porque con ella no se alcanzaban a cubrir de forma satisfactoria las necesidades que lo llevaban a reclamar alcaldes mayores para estos lugares y no era suficiente que un oidor de tarde en tarde acudiera a visitar los lugares de la provincia en que supiera que los indios estaban siendo maltratados, los visitase y, una vez castigados los excesos, regresase a la Audiencia hasta nueva orden, pues una vez de nuevo en su residencia, se desconocía quién garantizaría que no se repitiera la situación de anomalía anterior a su visita. Tan sólo una presencia periódica y próxima a los distintos lugares podía excusar el mal tratamiento a los indios y adelantar mucho más en su conservación e incluso en su conversión al cristianismo. Y, además, mientras un oidor realizara la visita, quedarían desatendidos los negocios propios de la Audiencia de México, y dedicar más de un oidor a estos menesteres supondría una importante rémora para la expedición de los negocios de la Audiencia, que eran muy abundantes, máxime cuando la Audiencia de México contaba con sólo dos oidores. Por todas estas cuestiones, el virrey arremetió contra los corregidores, y los consideraba responsables de buena parte de los excesos cometidos sobre los indios debido a que este oficio solía proveerse en personas inhábiles que aspiraban a su enriquecimiento personal; lo cual no era de extrañar, pues el oficio de corregidor en ocasiones significaba un medio para remunerar servicios y méritos, cuyos principales destinatarios eran los propios conquistadores o sus herederos, y frente al corregidor, la alcaldía mayor

³⁶ P. Arregui Zamorano, “Los alcaldes mayores de Indias...”, *op. cit.*, p.158.

se presentaba como un oficio más idóneo para “excusar el mal tratamiento de los indios y adelantar en su conservación y cristiandad”,³⁷ y sus titulares se ocupaban de dos de los asuntos que más preocupaban a la Corona: los tributos y los servicios a los indios. Por ello el virrey, Antonio de Mendoza, propuso que fueran los alcaldes mayores quienes se encargaran de recoger los tributos de la provincia en que se encontraran de titulares, y más tarde dieran cuenta de ello.

Esta es la causa por la que Antonio de Mendoza comenzó a nombrar algunos alcaldes mayores, y lo mismo hizo la recién creada Audiencia de los Confines.³⁸ Los motivos que llevaron a estos nombramientos fueron similares y la dinámica también lo fue, pues se buscaba la protección de los indios en los lugares alejados de la Audiencia. Por su parte, el rey y el Consejo de Indias seguían manteniendo una actitud cautelosa, e incluso contradictoria, pues al mismo tiempo que pedían a las Audiencias que no proveyeran más Alcaldías mayores por considerar que de momento era suficiente con las Alcaldías ordinarias existentes, y solicitaron de ella su parecer sobre los motivos por los que se mantenía la necesidad de su provisión, así como el perfil que deberían tener las personas llamadas a ocupar dichas alcaldías.

A pesar de la prevención manifestada por el Consejo de Indias que no llegaba a convencer de la necesidad de la existencia de las Alcaldías mayores, terminó por imponerse el criterio defendido por los virreyes y las Audiencias, de manera que las Alcaldías mayores se multiplicaron en Nueva España, y en 1553 había 45 alcaldías, frente a los 199 Corregimientos.³⁹

En el Virreinato del Perú, creado hacía poco tiempo, la situación que se suscitó con la llegada de las Leyes Nuevas fue muy diferente a la de la Nueva España; la diferencia estuvo marcada por la distinta actitud que las autoridades de uno y otro virreinato mantuvieron frente a los capítulos más conflictivos de estas Leyes, en concreto ante los que establecían una reforma general del sistema de encomiendas,

³⁷ *Ibidem*, p. 159.

³⁸ La Audiencia de los Confines informó de la provisión de un alcalde mayor en Panamá y otro en Trujillo, y del proyecto de hacer lo mismo en Guatemala, Nicaragua y Chiapa, en cartas del 20 de julio y 30 de diciembre de 1545 (cap. xv de la carta del príncipe a la audiencia de los Confines de 9 de julio de 1546, en *Monumenta Centroamericanae Historica. Colección de documentos y materiales para el estudio de la historia y de la vida de los pueblos de la América Central* (MCH), t. I, Managua, publicado por Federico Argüello Solórzano y Carlos Molina Argüello, 1995, pp. 466-467. *Cit.* P. Arregui, *op. cit.*, p. 159, nota 42.

³⁹ Carlos Molina Argüello, “Gobernaciones, alcaldías mayores y corregimientos en el reino de Guatemala”, en *Anuario de Estudios Americanos*, xvii (1950), p. 108.

pues allí, con el Virreinato y la Audiencia recién creados, se pusieron en vigor dichas Leyes provocando la insurrección armada de Gonzalo Pizarro, con lo que comenzó una era de conflictividad social debido principalmente a la protesta de los colonos encomenderos que se negaban a la supresión de encomiendas.

Años más tarde, en 1555, se barajó la posibilidad de enviar a los alcaldes mayores a los lugares de Nueva España en que, por su lejanía, no llegaba la influencia de las Audiencias; al final se optó por enviar a los oidores. Esta medida puede calificarse de prudente, pues se intentaba determinar la jurisdicción de los caciques y señores naturales para asegurar más tarde la competencia en primera instancia de los alcaldes mayores. Fue a partir de mediados del siglo XVI cuando comenzó a defenderse la identificación entre los alcaldes mayores y los corregidores; esta confusión en buena medida se debió a la Instrucción a los Alcaldes Mayores y Corregidores de 1571, que contenía 20 capítulos, y que unida a las Ordenanzas de Descubrimiento, Nueva Población y Pacificación de las Indias, que se promulgaron poco tiempo después, en 1573, pudo haber inducido a error al creer que la diferencia entre ambas instituciones era el ámbito territorial sobre el que un cargo y otro ejercía su respectiva jurisdicción, local y territorial.⁴⁰

Un ejemplo concreto: la Alcaldía Mayor de San Luis Potosí

Son varias las fechas aportadas por los historiadores potosinos sobre la fundación de tan egregia ciudad. Fray Diego Besalenque fue el primero en escribir en letras de molde que la fundación de San Luis Potosí tuvo lugar en 1592: “Este pueblo en un Real de minas, que se descubrió el año 1592. Es un cerro muy rico, que por su riqueza le pusieron Potosí a semejanza del cerro del Potosí en el Perú; si bien que aquel es sólo como un pilón de azucar, de grande box y estotro está acompañado de otro cerro”.⁴¹ El virrey Luis de Velasco, el segundo, el 27 de agosto de 1592 nombró alcalde mayor de las minas descubiertas en el valle de Mexquitic, llamadas del Potosí, a Juan de Oñate, quien residía en Zacatecas. Una vez aceptado el cargo,

⁴⁰ *Documentos inéditos del siglo XVI para la historia de México*, coleccionados y anotados por Mariano Cuevas, México, Biblioteca Porrúa, 1979, p. 500. P. Arregui Zamorano, “Los Alcaldes Mayores en Indias...”, *op. cit.*, p. 162 y ss.

⁴¹ Rafael Montejano y Aguiñaga, *La fundación de San Luis Potosí, opiniones sobre su fecha*, San Luis Potosí, s.e., 1955, p. 24.

se estableció en San Luis, formó la traza y plano del nuevo pueblo; comenzando a distribuir solares a los pobladores, organizó y desempeñó el gobierno civil. A partir del nombramiento de alcalde mayor, la ciudad de San Luis pasó a tener la categoría de pueblo; su extensión y cuadras aumentaban a la par que se construían templos: la catedral, la Compañía, San Agustín y San Francisco.⁴²

El primer virrey de Nueva España, Luis de Velasco, se encontró con un panorama desalentador para ejercer el gobierno cuando fue nombrado. La actitud autoritaria de Villamanrique y la desobediencia de los oidores de Nueva Galicia crearon un ambiente hostil de éstos hacia la autoridad del virrey, que Velasco tuvo que ir atenuando con prudencia y habilidad política. El conflicto chichimeca en el norte del Virreinato causaba demasiadas víctimas humanas y desalentaba la actividad minera, a lo que se juntaban otros factores negativos, como el abuso que padecían los indígenas.

Después de haber desempeñado su cargo durante un año, el gobierno virreinal confió a Luis de Oñate el mando de una expedición al Nuevo México; en el puesto de alcalde mayor de San Luis lo sustituyó Juan López de Riego el 13 de octubre de 1593.⁴³

El alcalde mayor pronto tuvo que dirimir un importante pleito suscitado sobre la propiedad de una mina en el Cerro de San Pedro, a cinco leguas de San Luis, en 1594, que se hizo constar en las actas oficiales del proceso y firmadas por los actores del descubrimiento del mineral referido ante el segundo alcalde mayor de San Luis Potosí. Sin embargo, no fue Juan de Oñate, primer alcalde mayor de San Luis, quien pacificó el territorio. El capitán mestizo Miguel Caldera, justicia mayor que había sido desde el tiempo de la guerra con los indios en las fronteras de Nueva España y de Nueva Galicia, fue quien luchó contra los indios en estas tierras y logró imponer la paz. Fueron casi 50 años los de la sangrienta lucha llamada Guerra Chichimeca,

⁴² La fundación de ciudades coloniales, desde el punto de vista constructivo y administrativo, seguía protocolos parecidos de actuación (*Vid.* Santiago Lorenzo Schiaffino, *La fundación de ciudades en el siglo XVIII en Chile*, Santiago de Chile, Andrés Bello, 1983; Manuel A. Montes de Oca, "Cabildos coloniales", *La Biblioteca*, año II, núm. 11, Buenos Aires, 1897, pp. 28-60; Carlos Moncet, "Las ideas sobre el Municipio en el periodo hispano-americano", *Rev. Inst. Historia del Derecho*, núm. VII, Buenos Aires, pp. 65-75.

⁴³ *Ibidem*, p. 26. Al mismo tiempo que se nombraba alcalde mayor a Oñate, el virrey nombró a Juan López del Riego como alguacil mayor, con facultad para elegir sus ayudantes o tenientes. Precisamente, este alguacil llegó primero, el 21 de septiembre de 1522, y alzó la vara de la real justicia, previa solemnidad del juramento que prestó ante Pedro de Vergara.

que terminaría gracias a los hábiles oficios que entre españoles y extranjeros propició Caldera. Aunque se desconoce el contenido de la carta de nombramiento, según Zavala, la comisión y facultades fueron las mismas que el 23 de diciembre de 1597 otorgó a Gabriel Ortiz el conde de Monterrey: “Os proveo y nombro en lugar de dicho capitán Miguel Caldera, para que como él, hasta que otra cosa se provea y mande, tengáis a vuestro cargo la dicha administración, amparo y gobierno de los dichos indios chichimecas que están reducidos y se reduzcan de paz, y las poblaciones que dellos y de los dichos indios tlaxcaltecas están hechas y se hicieren en el dicho nuevo reino de Galicia”.⁴⁴

El capitán Caldera descubrió las minas del Cerro de San Pedro gracias a la advertencia del fraile Francisco Franco, guardián del Convento de San Miguel de Mexquitic. Dicho capitán Caldera fue el encargado de recibir cien familias tlaxcaltecas que recalaron en San Luis, y las puso en posesión de las tierras que el poderoso guachichil Juan Tenco compartió con ellas, estableciéndolas en Tlaxcalilla.⁴⁵

Poco a poco, durante el siglo xv, las autoridades normaron el ejercicio de algunos oficiales, así como del escribano real. Fueron precisamente los escribanos reales los actores fundamentales del descubrimiento, conquista y población de América, por tener la potestad de otorgar validez jurídica a los asuntos, tanto en el ámbito de la gobernación, justicia, hacienda o entre particulares, convirtiéndose en un auxilio imprescindible de los alcaldes mayores. Sus competencias aparecen reguladas en la Recopilación de Leyes de los Reynos de las Indias.⁴⁶

Pero prosigamos con las funciones del alcalde mayor. La jurisdicción de la nueva ciudad de San Luis Potosí quedó sometida, en sus funciones de gobierno civil, político y militar, a un alcalde mayor con grado de teniente de capitán general, por ser frontera de los chichimecos. El Ayuntamiento de la ciudad quedó

⁴⁴ Carta de Nombramiento de Alcalde Mayor, en Marzo de 1592 al Capitán Caldera, en José Félix Zavala, *San Luis Potosí. Su origen. La ciudad indígena de los siete barrios*, San Luis Potosí, Organización Editorial Tangamanga, 1996, pp. 13-14.

⁴⁵ Francisco Peña, *Estudio histórico sobre San Luis Potosí*, San Luis Potosí, s.e., 1894, p. III-IV. Luis Mancilla, “Opinión acerca del origen y fundación de la ciudad de San Luis Potosí”, en *La fundación de San Luis Potosí, datos históricos que la determinan*, San Luis Potosí, pp. 32-38.

⁴⁶ Libro v, tit. VIII. A través de la relación del fondo documental Ing. Lucio Muniaín Farías, que recoge 38 documentos fundamentales para el estudio de la fundación de San Luis Potosí podemos observar la importante misión de los alcaldes mayores y del escribano real. María Isabel Monroy de Martí, *Documentos y grabados para la historia de San Luis Potosí*, San Luis Potosí, Archivo Histórico del Estado de San Luis Potosí, 1991, pp. 17-128.

formado por doce regidores, alguacil mayor, alcaldes ordinarios, contador de propios y escribano de Cabildo. Entre las instituciones de la ciudad más notables se encontraba la Real Casa, con un contador y tesorero, y con los oficiales correspondientes de pluma y libros que llevaban la cuenta de la plata.⁴⁷ Algunos de los valles y poblaciones de la jurisdicción de San Luis tenían como referente jurídico ser cabeza de Partido y tener la residencia del teniente de alcalde mayor, como el valle de Santa Isabel de Armadillo o el valle de Santa María del Río.⁴⁸

Algunos valles y poblaciones de la jurisdicción de San Luis Potosí eran gobernados al mismo tiempo por el alcalde mayor y por el gobernador y “Alcaldes de la Nación”, como sucedía en San Miguel Mesquitic, o por “Alcaldes de República”, en el pueblo de Santa Catharina Martyr de Rio.⁴⁹ El oficio de alcalde mayor y de sus tenientes continuó vigente durante los siglos siguientes. A finales del siglo XVIII, el puesto de alcalde mayor de San Luis Potosí lo ocupaba Juan Camacho y Gayna, honorable gentilhombre, caballero mayor del virrey conde de Paredes. Las prerrogativas de los alcaldes mayores en aquel momento eran las siguientes:

El Alcalde Mayor tiene a distinción de los otros de Nueva España singulares prerrogativas concedidas por los señores Virreyes, como son el que en los sermones se les tome venia, se dé la paz y se pone cojín y silla; es así mismo proveedor a paz y guerra y Teniente de Capitán General de las fronteras chichimecas, de suerte que su jurisdicción en lo militar contiene a san Juan del Río, Querétaro, san Miguel, Celaya, San Felipe y todo lo demás a que sólo se extiende lo político, como San Luis, Valles, Santa María, Cerro de San Pedro, Pozos, Armadillo y Río Verde, con sus fronteras, y así su jurisdicción se extiende a un muy dotada provincia [...]⁵⁰

En 1741, las competencias del alcalde mayor de San Luis Potosí se ceñían al gobierno civil, político y militar, equiparado en grado a un capitán general, forman-

⁴⁷ Joseph Antonio de Villaseñor y Sánchez, *Theatro americano. Descripción general de los Reynos y Provincias de la Nueva España y sus jurisdicciones*, México, Imprenta de la Viuda de D. J. Bernardo de Hogal, 1746, p. 49.

⁴⁸ *Ibidem*, pp. 52-53.

⁴⁹ *Ibidem*, pp. 50-51.

⁵⁰ J. Félix Zavala, *San Luis Potosí. Su origen...*, op. cit., pp. 59-60. (Datos recogidos por el autor de la obra de Fray José de Arregui, *Crónica de Zacatecas*, 1737.)

do Ayuntamiento de la ciudad doce regidores, alguacil mayor, alcaldes ordinarios, contador de propios y escribano de Cabildo. Uno de los más directos colaboradores del alcalde mayor era el teniente de alcalde mayor, cuya función operativa en la ciudad de San Luis Potosí fue muy válida sobre todo con ocasión de altercados y desórdenes o revueltas en los ranchos, como acaeció el 8 de octubre de 1767 debido a la rebelión de los mineros del Cerro de San Pedro por privárseles de sus derechos, ante lo cual se tomó la decisión de congregar a todos los mineros en un único lugar de residencia, para lo cual se firmó un decreto. El sitio elegido para la fundación del nuevo pueblo fue Soledad Díez Gutiérrez; para el desarrollo de la misión se otorgó poder al teniente de alcalde mayor de aquel pueblo, Agustín de Zubaldes, quien procedió a congregar a todas las familias de los rancheros de Soledad y demarcar jurisdiccionalmente la nueva población.

Gálvez, secretario de Estado de Indias (1776-1787), fue a Indias en calidad de visitador general y realizó un estudio en 1768, junto al virrey, el marqués de Croix, titulado *Informe y Plan de Intendencias para Nueva España*, a pesar de que encontró resistencia a su aplicación una vez nombrado ministro de Indias en 1776.⁵¹ Con motivo de la promulgación de la Real Ordenanza del 4 de diciembre de 1786,⁵² Nueva España quedó dividida en doce Intendencias; la mayor era la de San Luis Potosí, puesto que comprendía, aparte de la provincia de su nombre, las de Nuevo Reyno de León, Colonia de Nuevo o Santander, Coahuila y el actual estado de Texas de la Unión Americana.

■ Conclusión

No podemos separar ni estudiar desde el punto de vista institucional las alcaldías mayores y su jurisdicción al margen del espacio geográfico y de la sociedad sobre los que se proyectó, porque, en definitiva, fue la configuración del territorio la que marcó la delimitación jurisdiccional de una institución nacida para él. A mediados del

⁵¹ Luis Navarro García, *Intendencias en Indias*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 1959, cap. 2, “Las primeras Intendencias en Indias”.

⁵² Real Ordenanza para el Establecimiento e Instrucción de Intendentes de Ejército y Provincia en el Reino de Nueva España del 4 de diciembre de 1786, en Antonio Xavier Pérez López, *Teatro de la Legislación Universal de España e Indias*, Madrid, Oficina de D. Jerónimo Ortega y Herederos de Ibarra, 1797, t. 17, y Eusebio Ventura Beleña, *Recopilación sumaria de todos los asuntos de la Real Audiencia y Sala del Crimen de esta Nueva España*, II, México, Felipe de Zúñiga y Ontiveros, 1787, pp. 1-86.

siglo xv, se relacionaban unas cincuenta Alcaldías mayores en Nueva España, aunque cabe preguntarse cómo estaban configurados sus distritos y qué características comunes fueron las que reclamaron estas Alcaldías mayores. Un dato significativo es el papel otorgado en Castilla a los alcaldes mayores de adelantamientos, caracterizados por su lejanía de las sedes audienciales. Siguiendo a P. Arregui, debemos analizar comparativamente los distritos castellanos para ver si se reprodujeron en las Indias y, de ser así, en qué medida. ¿Acaso los distritos se componían de una villa o lugar cabeza de jurisdicción con las demás que hubiera supeditadas todas a ella o, por el contrario, su distrito reunía varias, incluso muchas villas y lugares cabeceras con sus respectivas jurisdicciones? Lo mismo cabría colegirse acerca de los distritos sometidos a un corregidor, a pesar de que la realidad señorial que en gran medida estuvo en el origen de los alcaldes mayores de adelantamiento castellano modernos, no se reprodujo en las Indias, donde los lugares, salvo contadas excepciones, era de realengo. Asimismo cabría interrogarse por la situación que creó en estos remotos territorios el principio de respeto del señorío indígena.

La jurisdicción del alcalde mayor se puede calificar de “territorial intermedia”, y llevaba aparejada la característica de la itinerancia, lo que exigía desplazamientos a lo largo de todo el distrito, obligación que era propia, pero no exclusiva, de los alcaldes mayores indianos en su territorio, puesto que el Consejo de Indias establecía que fuera un oidor de la Audiencia quien visitara la tierra. Y, en su caso, la falta de itinerancia quedaba suplida por las lugartenencias, a pesar de que en Castilla no se aceptaron porque era deseable el ejercicio directo de la jurisdicción por la persona designada por el monarca para ello. Pero en Indias, debido a las circunstancias, llegaron a prevalecer los inconvenientes del ejercicio del cargo mediante terceras personas. En este caso cabe aventurar el riesgo en la elección para el cargo de alcalde mayor de personas no idóneas, esto es, que no ostentaran la condición de letrado de las justicias superiores. En Castilla, hasta el momento en que se consumó la agregación de las Alcaldías a los Corregimientos, fue obligatorio que el titular de las Alcaldías mayores de Adelantamiento tuviera la condición de letrado, mientras que en Indias se conocen casos de cargos sin este requisito, lo que abre un abanico de posibilidades a la hora de buscar una respuesta. En definitiva, la proyección del modelo de administración territorial castellana en Indias durante la Época Moderna siguió la estela dejada por sus homónimos de los Adelantamientos castellanos modernos, aunque el concepto que más se adecua a las necesidades en Indias fue el de “flexibilidad adaptativa”, tanto en la dimensión espacial como en la temporal.

■ Fuentes

Manuscritas

A.H.N., Cons. Leg. núm. 24.638

Impresas

AVILÉS, Francisco de, *Nova diligens ac perutilis expositio Capitum seu legum Praetorum ac Iudicium syndicatys regni totius Hispaniae*, 1557.

BELEÑA, Eusebio Ventura, *Recopilación sumaria de todos los asuntos de la Real Audiencia y Sala del Crimen de esta Nueva España*, II, México, Felipe de Zúñiga y Ontiveros, 1787.

CASTILLO DE BOVADILLA, Jerónimo, *Política para Corregidores y Señores de vasallos, en tiempo de paz y de guerra, y para jueces eclesiásticos y seglares, y de Sacas, Aduanas, y de Residencia, y sus oficiales, y para Regidores y Abogados, y del valor de los Corregimientos, y Gobiernos Realengos, y de las Órdenes*, 2 tomos, Amberes, Juan Bautista Verdussen, 1750.

Código de las Siete Partidas, en *Códigos Antiguos Españoles*, Madrid, Ed. de M. Martínez Alcubilla, 1885.

Cortes de Madrigal de 1476 y de Toledo de 1480.

Capítulos para Corregidores de 1500 y de 1648.

Colección de documentos inéditos relativos al descubrimiento, conquista y organización de las antiguas posesiones de América y Oceanía, sacadas de los Archivos del reino y muy especialmente del de Indias, II, Madrid, 1964.

Documentos inéditos del siglo XVI para la Historia de México, colegidos y anotados por Mariano Cuevas, México, Biblioteca Porrúa, 1979.

Leyes de Alcalá de 1348, en *Códigos Antiguos de España*, Madrid, Ed. de M. Martínez Alcubilla, 1885.

Monumenta Centroamericanae Historica. Colección de documentos y materiales para el estudio de la Historia y de la vida de los pueblos de la América Central, t. I, Managua, publicado por Federico Argüello Solórzano y Carlos Molina Argüello, 1995.

Nueva Recopilación de las Leyes de España, en *Códigos Antiguos de España*, Madrid, Ed. de M. Martínez Alcubilla, 1885.

Ordenanzas de Audiencias de 1563.

Ordenanzas para el Buen Régimen y Gobierno de la Muy Noble e Imperial Ciudad de Toledo, Toledo, 1885.

Ordenanzas sobre Descubrimiento y Nueva Población del 13 de julio de 1573.

PÉREZ LÓPEZ, Antonio Xavier, *Teatro de la Legislación Universal de España e Indias*, Madrid, Oficina de D. Jerónimo Ortega y Herederos de Ibarra, 1797.

VILLASEÑOR Y SÁNCHEZ, Joseph Antonio de, *Theatro americano. Descripción general de los Reynos y Provincias de la Nueva España y sus jurisdicciones*, México, Imprenta de la Viuda de D. J. Bernardo de Hoyal, 1746.

■ Bibliografía

ALTAMIRA Y CREVEA, Rafael, *Estudios sobre las fuentes de conocimiento del derecho Indiano. La costumbre jurídica en la colonia española*, México, UNAM, 1947.

ARRANZ LARA, Nuria, *Instituciones de Derecho Indiano en la Nueva España*, Quintana Roo, Norte Sur, 2000.

ARREGUI ZAMORANO, Pilar, “Los Alcaldes Mayores en Indias: algo más sobre una hipótesis de trabajo”, en *Derecho y Administración Pública en las Indias Hispánicas*, vol. I, Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, 2002, pp. 143-169.

ESCOLANO DE ARRIETA, Pedro, *Práctica del Consejo Real en el despacho de los negocios consultivos instructivos y contenciosos: con distinción de los que pertenecen al Consejo Pleno o cada Sala en particular y las fórmulas de las cédulas provisionales y certificaciones respectivas*, Madrid, Imprenta de la Viuda é Hijo de Marín, 1796.

GACTO FERNÁNDEZ, Enrique, Juan Antonio Alejandro García y José María García Marín, *El Derecho Histórico de los pueblos de España*, Madrid, AGISA, 1992.

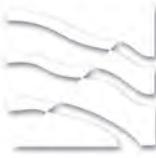
GARCÍA DE VALDEAVELLANO, Luis, “Las Partidas y los orígenes medievales del Juicio de Residencia”, en *B.R.A.H.*, CLIII, Cuaderno II, Madrid, 1963, pp. 205-246.

GARCÍA-GALLO, Alfonso, “La ley como fuente del Derecho en Indias en el siglo XVI”, Madrid, 1951. *Vid. Estudios de Historia del Derecho Indiano*, Madrid, Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, 1976.

———, *Los orígenes españoles de las instituciones americanas. Estudios de Derecho Indiano*, Madrid, Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, 1987.

- LORENZO SCHIAFFINO, Santiago, *La fundación de ciudades en el siglo XVIII en Chile*, Santiago de Chile, Andrés Bello, 1983.
- MANCILLA, Luis, "Opinión acerca del origen y fundación de la ciudad de San Luis Potosí", en *La fundación de San Luis Potosí, datos históricos que la determinan*, San Luis Potosí.
- MANZANO Y MANZANO, Juan, *Historia de las Recopilaciones de Indias, siglo XVI*, Madrid, Ediciones de Cultura Hispánica, 1948.
- MARGADANT, Guillermo F., *Introducción a la Historia del Derecho Mexicano*, México, UNAM, 1988.
- MOLINA ARGÜELLO, Carlos, "Gobernaciones, alcaldías mayores y corregimientos en el reino de Guatemala" en *Anuario de Estudios Americanos*, XVII (1950).
- MONCET, Carlos, "Las ideas sobre el Municipio en el periodo hispano-americano", *Rev. Inst. Historia del Derecho*, núm. VII, Buenos Aires, pp. 65-75.
- MONTEJANO Y AGUIÑAGA, Rafael, *La fundación de san Luis Potosí, opiniones sobre su fecha*, San Luis Potosí, s.e., 1955.
- MONTES DE OCA, Manuel A., "Cabildos coloniales", en *La Biblioteca*, año II, núm. 11, Buenos Aires, 1897, pp. 28-60.
- MONROY DE MARTÍ, María Isabel, *Documentos y grabados para la historia de San Luis Potosí*, San Luis Potosí, Archivo Histórico del Estado de San Luis Potosí, 1991.
- NAVARRRO GARCÍA, Luis, *Intendencias en Indias*, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-americanos, 1959.
- PEÑA, Francisco, *Estudio histórico sobre San Luis Potosí*, San Luis Potosí, s.e., 1894.
- PÉREZ BUSTAMANTE, Rogelio, *El gobierno y la administración territorial de Castilla (1230-1474)*, 2 vols., Madrid, Ediciones Aldecoa, 1976.
- TAU ANZOÁTEGUI, Víctor, *¿Qué fue el Derecho Indiano?*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1982.
- TORRES SANZ, David, *La administración central castellana en la Baja Edad Media*, Valladolid, Universidad de Valladolid, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Valladolid, 1982.
- ZAVALA, José Félix, *San Luis Potosí. Su origen. La Ciudad indígena de los siete Barrios*, San Luis Potosí, Organización Editorial Tangamanga, 1966.
- ZORRAQUÍN BECÚ, Ricardo, *Estudios de Historia del derecho*, II, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1990.

El tumulto de 1784 en Guayacocotla.
Cambios y definiciones en la geografía política
de una comunidad indígena en la Nueva España



The 1784 tumult in Guayacocotla.
Changes and definitions in the political geography
of an indigenous community in the New Spain

B R E C H A S

El presente artículo intenta analizar, a través del caso de Guayacocotla, las relaciones y los conflictos que solían suscitarse en las comunidades indígenas en la Nueva España cuando los curas párrocos incrementaban su control sobre el orden interno de las comunidades y acentuaban su esfera de influencia. De la misma forma, mediante el estudio del tumulto de 1784 en Guayacocotla es posible apreciar la inusual actividad que podían desplegar los inconformes ante esta presión y, a pesar de los límites que les imponía el sistema colonial en su conjunto, agudizar su capacidad de interpelar a sus autoridades inmediatas mediante diversas instancias legales.

En el caso específico de Guayacocotla hemos advertido que el estudio de dichas pugnas constituye un canal privilegiado para adentrarse en los procesos políticos del gobierno indígena en su trato cotidiano con sus autoridades; esta perspectiva, en último lugar, permite analizar de forma concreta las líneas de tensión que recorrían las estructuras comunitarias y el paulatino apuntalamiento de diversas redes sociales de disidencia entre los indígenas.

This article tries to analyze, through the case study of Guayacocotla, Mexico, the relationships and conflicts in indigenous communities in the New Spain. The study focuses its attention in power conflicts provoked by priests that tried to increase their control and influence sphere over the internal order of indigenous communities. Using the study of 1784's tumult in Guayacocotla, it is possible to appreciate the legal instances used by disagreeing indigenous to confront this kind of external pressure to their communities, in spite of the limits imposed by legal colonial system.

Specifically, in the case of Guayacocotla, we have noticed that the study of these struggles constitutes a privileged channel to understand the political processes of the indigenous government in its daily deal with its colonial authorities. Also, this perspective allows us to analyze the way that dissidence networks raised as a consequence of this kind of conflicts.

El tumulto de 1784 en Guayacocotla. Cambios y definiciones en la geografía política de una comunidad indígena en la Nueva España

En 1731, los indígenas de Guayacocotla, jurisdicción novohispana del mismo nombre, encabezados por el gobernador de su república, externaron en los más duros términos la constante coacción a que se encontraban sujetos por parte de su cura interino, Pedro de Lugo, en una carta dirigida a la Audiencia de México:

Don Agustín de Mérida, gobernador actual del pueblo de San Pedro Guayacocotla (y) don Tomás de Mérida, gobernador que ha sido [...] decimos: que habiendo fallecido nuestro cura propietario, don Pablo López de San Antonio, se nombró por interino al Bachiller don Pedro de Lugo, quien con su vigorosa condición y notoria crueldad ha oprimido y horrorizado de tal modo a los naturales de la jurisdicción que les ha precisado a huirse, dejando desiertos los pueblos.¹

Tan vehemente y enérgico testimonio constituye un extracto significativo de la denuncia elevada a las autoridades por parte de los indígenas de Guayacocotla en contra de su cura interino. Es cierto que en ella se observan las consabidas expresiones y acusaciones en contra de funcionarios españoles —abandono de los pueblos,

* El Colegio de San Luis. Correo electrónico: cruiz@colsan.edu.mx

¹ Archivo General de la Nación, México (A.G.N.), Bienes Nacionales, vol. 210, exp. 1, “El común y naturales del pueblo de Guayacocotla contra el Br. Don Pedro de Lugo, cura interino de dicho pueblo. Sobre el capítulo de la acusación”, México, 1731, Carta de Agustín de Mérida a la Audiencia de México, San Pedro Guayacocotla, 21 de abril de 1731, fol. 1, frente.

crueledad inédita en contra de la comunidad—, que buscaban atemperar e inclinar a las altas instancias españolas a favor de los indígenas, pero no es menos cierto que esta denuncia, por sí misma, expresa bastante bien una capacidad política y legal con la cual los indígenas buscaron un contrapeso en su pugna con Pedro de Lugo. Este tipo de denuncias son un buen indicativo para ponderar los sentimientos de las comunidades indias ante la intromisión de los curas y autoridades en general en su orden interno y sus costumbres.

William Taylor refiere que estas demandas constituyeron uno de los aspectos más significativos de la participación indígena en la vida política en el periodo colonial.² Por medio de un discurso adaptado a la casuística legislación colonial española los indios dejaron vehementes testimonios de la inconformidad que solía provocar el accionar de las autoridades, y a través ellos participaron activamente en la construcción de sus propios espacios políticos de negociación con las más altas instancia del gobierno colonial.

Por norma, como se puede apreciar, la mayoría de estas iniciativas legales descansaban en el cabildo indígena. Este nicho institucional que poseían los pueblos indios constituyó un elemento fundamental en la estructura social comunitaria, ya que garantizaba a los indígenas un lugar dentro del sistema corporativo novohispano. A partir de este núcleo articulador de la vida política era más factible para los indígenas defender con mayor solidez sus intereses.³ El gobernador, cabeza visible de la república, con independencia de cuán impopular llegara a ser para los indígenas, constituía un cargo de gran influencia por el que pugnaban activamente los caciques más influyentes. De hecho, su potestad para cobrar tributos, administrar los bienes comunales y dirimir conflictos locales le permitía aglutinar diversas redes clientelares dentro de la comunidad que solían otorgarle cierto grado de prestigio.⁴

² Véase William Taylor, *Ministros de lo sagrado*, México, El Colegio de Michoacán/ El Colegio de México/ Secretaría de Gobernación, 1999 (2 vols.), vol. 2, p. 532.

³ Es necesario enfatizar que el cabildo indio, más que una suerte de administración autónoma del sistema colonial, constituía un eje primordial para incorporar a las formas de autogobierno dentro de patrones paralelos y subordinados a la administración colonial.

⁴ Como señala Arij Oweneel, los pueblos “are not to be seen as corporation of social equal peasants, but as *cientelas* of caciques; the pueblos must therefore not be analyzed in terms of the theories of corporations, not even in terms of municipalities, perhaps, but in terms of manorial traditions” (Arij Oweneel, *Shadows over Anahuac*, Albuquerque, University of New México, 1996, p. 251).

Es cierto que los puestos de oficiales de república se encontraban, la mayoría de las veces, sujetos a la aprobación de los alcaldes mayores y de los curas párrocos, quienes podían removerlos a voluntad; sin embargo, la propia institucionalidad del cabildo indígena sobrepasaba a las personas específicas, lo que permitía a las comunidades una capacidad de maniobra legal en momentos conflictivos y cierto grado de gestión política y económica. En el caso que aquí se analiza, los pleitos ventilados en los tribunales que se sucedieron en el siglo XVIII en la comunidad de Guayacocotla son una prueba fehaciente de esta capacidad política y complejo conocimiento de las instancias legales mediante las cuales los indígenas podían revertir situaciones de conflicto y de turbulencia social. Sin embargo, como se verá más adelante, a medida que transcurría la centuria, estas formas de autogobierno fueron cada vez más constreñidas y limitadas en sus facultades. Hacía finales del siglo XVIII —por lo menos en el caso de Guayacocotla— esta tendencia se hizo más clara, cuando el cabildo indio actuó de manera paralela a los intereses españoles en la región.⁵

El presente testimonio también sirve para identificar con claridad a otros personajes clave en la vida social de las comunidades: los curas párrocos. A pesar de las fricciones con sus representantes religiosos y animadversión que los indios podían sentir hacia ellos, como la expresada en 1731, el cura párroco era una figura importante en los pueblos; su potestad de colectar las obvenciones religiosas, organizar las festividades y administrar los fondos de las cofradías le permitía situarse en “intersecciones estratégicas entre los súbditos indios y las autoridades superiores”.⁶

Este papel rector de la vida pública en las comunidades que desempeñaban los curas párrocos era consustancial a su actividad pastoral y, en parte, estaba sustentado en nociones legales, contrapuestas y contradictorias respecto a la naturaleza de los indios. La legislación novohispana, los corpus y manuales de doctrina normalmente hacían énfasis en la “miserable” condición de los indios, su ignorancia y “rusticidad”; su deriva y orfandad, que los hacía proclives al exceso y amoral conducta, sólo podía

⁵ No es causal, en este sentido, que los indios de Guayacocotla se sublevaran en 1784, cuando el gobernador no impugnó con la debida energía una sentencia en contra de los naturales que los obligaba a ceder unas tierras al conde de Regla. Testimonio certero de la declinación del cabildo (véase A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 345, exp. 8, “Expediente sobre la sublevación de los indios de Guayacocotla y causa contra el bachiller Molina sobre el mismo asunto”, Guayacocotla, 1784).

⁶ William Taylor, *Mimistros de lo sagrado*, op. cit., vol. 1. p. 28.

ser sujeta mediante una rigurosa vigilancia.⁷ Este aspecto, por sí mismo, brindaba a los curas un papel político preeminente en los pueblos indios. Pero el carácter contradictorio de los indígenas también hizo florecer una dualidad, ya advertida por Taylor, que influyó en el aumento de la presión social sobre diversas comunidades y en la justificación de ésta: el carácter “malicioso”, “ladino” de los indios, “proclives para todo lo malo”.⁸ De hecho, el cura Lugo, en su respuesta a la carta de los indígenas de Guayacocotla, pretendió desligarse de las acusaciones, haciendo mudar sus intenciones a una “maliciosa” maniobra para deponerlo.⁹ El hecho de que una expresión tan ambigua y poco sustentada sirviera para defensa del cura sólo nos hace pensar lo extendida que se encontraba esta idea en el común de los funcionarios coloniales.

Los curas, entonces, tomando como base estas nociones generales y legales que les otorgaban las leyes y concilios, se desempeñaban como verdaderos jueces y actores sociales de primer orden, capaces de intervenir en innumerables aspectos cotidianos de la vida de sus feligreses. A la larga, tales prerrogativas y la paulatina disminución de la influencia del cabildo indígena tuvieron como consecuencia una serie de problemas en las comunidades y una mayor asimetría en las relaciones de poder entre la representación institucional de los indígenas y los curas, en especial durante el siglo XVIII.¹⁰

Como afirma William Taylor, durante este periodo, las facultades y prerrogativas de que gozaban los curas fueron un instrumento eficaz para acentuar su intervención en los asuntos indígenas e incrementar su influencia en los propios órganos de gobierno comunitarios.¹¹ De hecho, tan aguda presión social no era nueva; desde el siglo XVI muchas comunidades acudieron a las instancias legales a fin de paliar la

⁷ Cayetano Castro, comisario del Santo Oficio, refiriéndose a los indígenas de Guayacocotla, señaló que era necesario “remediar (las) necesidades de [...] aquellos pobres, infelices e ignorantes indios que están casi olvidados de todo socorro” (A.G.N., Bienes Nacionales, volumen 345, exp. 8, “Expediente sobre la sublevación de los indios de Guayacocotla y causa contra el bachiller Molina sobre el mismo asunto”, Carta de Cayetano de Castro, comisario del Santo Oficio, al arzobispo de México, México, julio 23 de 1784, fol. 32, frente).

⁸ Pedro de Lugo, por ejemplo, describió a los indígenas de su jurisdicción como “maliciosos” y de “poca razón” (A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 210, exp. 1, “El común y naturales del pueblo de Guayacocotla contra el Br. Don Pedro de Lugo, cura interino de dicho pueblo. Sobre el capítulo de la acusación”, México, 1731, Carta de Agustín López del Castillo en nombre de Pedro de Lugo a la Audiencia de México, México, julio 7 de 1731, fol. 16, frente).

⁹ *Ibidem*, fol. 16, frente.

¹⁰ Véase William Taylor, *Ministros de lo sagrado*, op. cit., vol. 2, p. 521.

¹¹ William Taylor señala que antes de 1780 los “sacerdotes ejercieron considerable influencia en la política local” (*ibidem*, p. 522).

voraz actitud de sus curas, pero en este periodo tuvo un repunte significativo, cuando éstos comenzaron a traspasar con mayor vehemencia límites y funciones que antaño controlaba el cabildo indígena y los gobernadores.¹²

Un aspecto clave de esta preeminencia y los conflictos subsecuentes estriba en que los curas solían intervenir de un modo directo en la elección del cabildo indio. Al encontrarse íntimamente involucrado en los asuntos concernientes a la comunidad sujeta a su jurisdicción eclesiástica, esta intervención —contraria a las Leyes de Indias— tendía a generar fracturas dentro de los pueblos y a mermar la capacidad de negociación política de los grupos indígenas. A larga, esta modificación tangencial del cabildo permitió que el control social de los indios fuese ejercido por medio del propio cabildo y a instancias de los curas y de las autoridades españolas.¹³

A esto debemos sumar que los curas no eran parcos en convertir a sus feligreses en eficaces proveedores. Este aspecto no fue de menor magnitud. En diversos momentos y modalidades, la resistencia indígena fue activada por la ambición de muchos curas que los llevaba a exigir cantidades arbitrarias a la feligresía.¹⁴ La necesidad de los curas de extraer recursos económicos de los feligreses de sus jurisdicciones se debía, en gran medida, a que muchos de ellos carecían de un ingreso mostrenco y dependían de los obispos y cabildos catedrales para su manutención.¹⁵ Esta situación estimuló una gran variedad de prácticas extralegales que paliaban los magros recursos provenientes de los obispados. Fue por demás natural que los curas acudieran

¹² Serge Gruzinski ha dicho que los indígenas tendían a presionar legalmente para expulsar a sus párrocos cuando sentían que el accionar de éstos sobrepasaba los derechos sancionados por la costumbre o cuando intervenían demasiado en “aquello que los indios consideraban cosa suya” (Serge Gruzinski, *La colonización de lo imaginario. Sociedades indígenas y occidentalización en el México español. Siglos XVI-XVIII*, México, Fondo de Cultura Económica, 1991, p. 100).

¹³ Véase Margarita Menegus, “Alcabala o tributo. Los indios y el fisco (siglos XVI al XIX). Una encrucijada fiscal”, en Luis Jáuregui y José Antonio Serrano (coords.), *Las finanzas públicas en los siglos XVIII-XIX*, México, Instituto Mora/ El Colegio de Michoacán/ El Colegio de México/ Instituto de Investigaciones Históricas de la UNAM, 1998, pp. 110-130.

¹⁴ Este es fue un aspecto recurrente en diversos tumultos sucedidos en el siglo XVIII en la sierra de Tututepeque, jurisdicción de Tulancingo (véase Carlos Rubén Ruíz Medrano, “Tumultos y rebeliones indígenas en la Nueva España en el siglo XVIII y la rebelión del Mesías Diego en 1769”, *Colonial Latin American Historical Review*, vol. 11, número 3, verano 2002, pp. 338 y ss.).

¹⁵ Si bien esto no era la norma, algunos curas de Guayacocotla tuvieron propiedades importantes. Por ejemplo, Pablo López de San Antonio, cura de Guayacocotla en 1717, era dueño de “dos sitios de ganado menor, dos caballerías de tierra y otras tres suertes que posee en la provincia de Jilotepec” (A.G.N., Capellanías, vol. 100, exp. 1145, “Juzgado de testamentos, capellanías y obras pías: escritura de reconocimiento e imposición. Imposición de Pablo López de San Antonio, cura de Guayacocotla”, México, 1717, fol. 2, frente y reverso).

a sus feligreses a fin de garantizar mayores utilidades utilizando su posición. Estos ingresos misceláneos variaron de forma sensible de lugar en lugar y de acuerdo con las costumbres locales. Junto con el pago por servicios religiosos de cualquier índole (bendición de imágenes religiosas, pagos por bodas, etcétera) los curas también solían realizar colectas directas entre la feligresía. En el caso presente, los pagos por enterramientos, contrarios a la costumbre, fueron una parte sensible del memorial enviado por los indígenas de Guayacocotla a las autoridades en 1731.¹⁶

Es notorio que los mayores ingresos que podían reunir los curas estuvieron relacionados de un modo directo con su papel de juez eclesiástico de la jurisdicción. Dado que el cura párroco también estaba facultado por las leyes para intervenir y castigar delitos o prácticas contrarias a la moral pública (adulterios, embriaguez, amancebamientos e idolatrías), y que directamente atañían su jurisdicción eclesiástica, las penas corporales y los cobros y multas arbitrarias eran la norma.¹⁷ El ambiguo margen legal en que se realizaban estas prácticas dio como consecuencia un mayor poder discrecional de los sacerdotes sobre los indígenas y mayor tensión en las comunidades.¹⁸ En muchos casos eran frecuentes los abusos, o que las comunidades repudiaran a un párroco en particular enérgico, no sólo por los cobros que realizaba y los castigos que imponía, sino asimismo por atentar contra arraigadas costumbres, como la embriaguez ritual y la poligamia.¹⁹

¹⁶ Los indios de Guayacocotla señalaron que, “siendo costumbre que no paguen entierros los indios que pagan obvencciones, habiendo muerto una criatura menor de seis meses, hijas de un indio principal que paga obvencciones [...] pidió [el cura] 12 reales por el entierro, y no pudiendo pagarlo, lo puso preso hasta que dio fiador para salir de la prisión” (A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 210, exp. 1. “El común y naturales del pueblo de Guayacocotla contra el Br. Don Pedro de Lugo, cura interino de dicho pueblo. Sobre el capítulo de la acusación”, México, 1731, Carta de Agustín de Mérida a la Audiencia de México, San Pedro Guayacocotla, 21 de abril de 1731, fol. 2, frente y reverso).

¹⁷ Los indígenas de Guayacocotla no dudaron en acusar al cura Lugo de crueldad extremada, ya que hacía azotar a todos los feligreses por las más mínimas faltas, sin distinción de “mujeres casadas, hombre noble o plebeyo” (*ibidem*, fol. 1, reverso).

¹⁸ En Tututepeque, región montañosa al nororiente del actual estado de Hidalgo (México), los indígenas se sublevaron de forma insistente en contra de los curas por la vigilancia y castigos masivos que realizaron a fin de desterrar la idolatría en esta región apartada y remota (véase Carlos Rubén Ruiz Medrano, *Orden y resistencia indígena en las comunidades de la sierra de Tututepeque en la segunda mitad del siglo XVIII*, México, El Colegio de San Luis [Cuadernos del Centro], 2004).

¹⁹ Como afirma Susan M. Deeds, estas prácticas en muchas regiones indígenas “formaban parte intrínseca de las actividades de subsistencia y de los sistemas de reciprocidad entre familiares” (Susan M. Deeds, “Las rebeliones de los tepehuanes y tarahumaras durante durante el siglo XVII en la Nueva Vizcaya”, en Ysla Campbell (coord.), *El contacto entre los españoles e indígenas en el norte de la Nueva España*, México, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 1992. p. 13).

El presente trabajo intenta analizar, a través del caso de Guayacocotla, este tipo de relaciones y los conflictos que se suscitaron cuando los curas incrementaron su control sobre el orden interno de las comunidades y ampliaron su esfera de influencia. De la misma forma, y a través de distintos litigios, es posible apreciar la inusual actividad que podían desplegar los inconformes ante esta presión y, a pesar de los límites que les imponía el sistema colonial en su conjunto, acrecentar su capacidad de interpelar a sus autoridades inmediatas mediante diversas instancias legales.

Asimismo, en el caso de Guayacocotla, hemos advertido que dichas pugnas son un canal privilegiado para adentrarse en los procesos políticos del gobierno indígena en su trato cotidiano con sus autoridades; esta perspectiva, en último lugar, permite analizar de forma concreta las líneas de tensión en las estructuras comunitarias y el paulatino apuntalamiento de diversas redes sociales de disidencia entre los indígenas. Una ventaja adicional —mucho más pragmática— para estudiar con estos parámetros dicha comunidad es que las propias fuentes documentales tienen una importante continuidad que permite observar de cerca las variaciones de la resistencia indígena a lo largo del siglo xviii. Este arco temporal es un soporte fundamental para calibrar la manera en que las diversas demandas enarboladas por los actores indios se fueron adaptando a un nuevo entorno de cambios acelerados como los que corresponden a la segunda mitad del siglo xviii. A través de las acciones legales y de las pugnas enconadas, los pleitos ventilados en los tribunales y llevados a cabo por la comunidad de Guayacocotla indican una arraigada cultura política²⁰ que le permitió mantener un contrapeso legal y jurídico a las ambiciones de las autoridades españolas en general. Hacia finales del siglo xviii, cuando el cabildo indio comenzó a actuar con mayor parcialidad y en contra de los intereses comunitarios, se gestó una fractura importante que estimuló a los indígenas a expresar su rechazo a los clérigos seculares, no sólo mediante diversas instancias legales, sino también mediante acciones más violentas y concretas.

²⁰ Entendemos por cultura política, como la definió Keith Michael Baker, un conjunto de prácticas con las cuales los grupos efectúan sus demandas, negocian e implementan dichos reclamos. La cultura política se refiere, entonces, al conjunto de discursos o prácticas simbólicas en que se hacen dichos reclamos. Esta definición se basa en la postura subjetiva y relativa a partir de la cual los individuos o los grupos hacen sus requerimientos a la autoridad y define la constitución de los poderes a través de los cuales se negocia. Este concepto, eminentemente operativo, tiene la ventaja de establecer que la política es siempre una actividad históricamente condicionada (véase Keith Michael Baker, *Inventing the French Revolution. Essays of French Political Culture in the Eighteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, p. 5).

■ El escenario

Guayacocotla se localiza en las estribaciones de la Sierra Madre Oriental, con una densa vegetación y lluvia constante; fue asimilada a la Corona española hacia 1526.²¹ Durante gran parte del periodo colonial tuvo una población en mayoría otomí y en minoría nahua. Durante el siglo xvi formó parte de la jurisdicción de Molango y Mestitlán, y a finales de ese siglo pasó al sistema de corregimiento.²² Hacia 1787 fue convertida en subdelegación dentro de la intendencia de Puebla. Esta región, a pesar de que estaba poco comunicada con la capital del virreinato, tenía una importancia estratégica, no sólo por el alto número de tributarios, sino también “por ser garganta de la Huasteca, y el lugar en donde por superior orden está mandado se haga comercio de la (¿purga?); renglón de mucha consideración en este reino y de mucha utilidad a los indios y comerciantes de ambos reinos”.²³

La población en esta zona no era escasa; en 1743 se calculó que habitaban la jurisdicción no menos de 3 558 familias.²⁴ Cabe destacar que la presencia hispana y mestiza era pequeña en comparación con el número de indígenas asentados. En 1791, alrededor de 239 españoles y 576 mestizos vivían dentro de la jurisdicción.²⁵

Un aspecto que se debe señalar es que esta jurisdicción, como otras regiones indígenas aledañas, no tuvo mayor conflicto por el uso de la tierra durante buena parte del siglo xvii, situación que cambió de manera exagerada durante inicios del siglo xviii. Una explicación plausible es el extremado descenso de la población indígena en el siglo xvii y su posterior recuperación durante inicios del siglo xviii.²⁶ Con

²¹ El alcalde mayor de Tulancingo, Joseph de Leos, señalaba que las dos provincias de Pánuco y Mestitlán fueron “reducidas” por el “esclarecido conquistador de este Nuevo Mundo, Hernando Cortés, marqués del Valle” (véase Carlos Rubén Ruiz Medrano, *Orden y resistencia indígena en las comunidades de la sierra de Tututepeque en la segunda mitad del siglo xviii*, op. cit. p. 54).

²² Datos tomados de Peter Gerhardt, *Geografía histórica de la Nueva España, 1519-1821*, México, UNAM, 1986, p. 136.

²³ A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 345, exp. 8, “Expediente sobre la sublevación de los indios de Guayacocotla y causa contra el bachiller Molina sobre el mismo asunto”, Carta de Cayetano de Castro, comisario del Santo Oficio, al arzobispo de México, México, julio 23 de 1784, fol. 33, reverso.

²⁴ *Ibidem*, p. 137.

²⁵ *Idem*.

²⁶ De acuerdo con Claude Morín, de 1700 a 1726 hubo un aumento de la población en el obispado de Michoacán de casi 73 por ciento, y “de golpe se perfila así con claridad el dinamismo demográfico del siglo xviii anterior a las reformas borbónicas: en 60 años casi triplicó el número efectivo de su población” (Claude Morín, *Michoacán en la Nueva España del siglo xviii. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 47-48).

la recuperación demográfica se gestaron distintos conflictos legales por el usufructo de las tierras disponibles; prueba de ello es que incluso las antes minusvaloradas tierras baldías fueron pronto objeto de varios litigios. Utilizando distintos mecanismos legales, las comunidades emprendieron enérgicas acciones a fin de obtener mayores propiedades o, por el contrario, revertir situaciones de despojo. Estas iniciativas dejan entrever un corpus de resistencia que permitió a las comunidades indias de la jurisdicción afirmar sus pretensiones legales y retener buena parte de sus tierras. Este entrenamiento legal por parte de los indígenas es interesante porque se movió en dos frentes paralelos: defensa de las tierras ante la presión de grandes haciendas —como la de San Pedro, propiedad del conde de Regla— y resistencia legal ante el acoso de los curas y autoridades de la jurisdicción en general.²⁷ De esta forma, durante buena parte del siglo XVIII, Guayacocotla realizó una serie de bien organizadas iniciativas en contra de sus representantes religiosos y de defensa legal para conservar sus tierras. Estas estrategias implicaron, entre otras cosas, colectas directas entre los miembros de la comunidad a fin de contratar abogados para justificar en los mejores términos sus reclamos. Sin embargo, a finales de la centuria, estas destrezas jurídicas y políticas se verían sometidas a mayores pruebas.

■ El inicio de los conflictos

Como hemos visto, en 1731 las cosas no se desarrollaban de acuerdo con lo esperado por el cura interino de San Pedro de Guayacocotla, Pedro de Lugo. Los indígenas estaban molestos por la ambición del párroco, que pretendía imponer mayores aranceles en sus cargas eclesiásticas. El 21 de abril de 1731, el cabildo indígena de Guayacocotla decidió pasar a la ofensiva; envió a la audiencia de México diversos capítulos contra su cura interino, el bachiller Pedro de Lugo, en que se pormenorizaban los maltratos que éstos sufrían. La petición del cabildo indígena era perentoria, y demandaba “la remoción y actual, providencia de que

²⁷ Por ejemplo, en 1752 los indios de Guayacocotla denunciaron al alcalde mayor de la jurisdicción por cobros arbitrarios y obligarlos a realizar servicios personales (véase A.G.N., Indios, vol. 56, exp. 134, “Para que el alcalde mayor de Guayacocotla a petición de los naturales, no les cobre pensiones sobre el uso de la bebida del pulque ni los obligue a servicios personales”, México, 1752, fols. 213-214, reverso y frente).

vuestra Señoría ilustrísima se sirva nombrar cura interino en el ínterin que provee propietario”.²⁸

Asesorado por un abogado y capitaneado por un enérgico gobernador, Agustín de Mérida, el cabildo planteó en su escrito una serie de acusaciones bien fundamentadas en contra del cura. Estas acusaciones estaban calculadas para mostrar el rigor del sacerdote para con la comunidad y, sobre todo, su actuación contraria a las leyes.²⁹ De esta forma los indígenas se quejaron de los repetidos abusos cometidos en su contra por Pedro de Lugo. Por ejemplo, en varias ocasiones durante la misa golpeó y echó agua helada a varios indios de Atitaque, argumentando que se trataba de delincuentes comunes.³⁰ Tan humillantes eran estos castigos públicos que, de acuerdo con los querellantes, “se hallaban determinados los indios del pueblo de Atitaque a irse con toda su gente”.³¹ Ciertamente este tipo de demandas eran comunes cuando los indígenas se volvían contra sus curas, pero reflejan que los límites de acción de éstos sobrepasaban con mucho lo que prescribía la costumbre. Esta situación fue patente en el caso de Guayacocotla. El cabildo explicaba que Pedro de Lugo no respetaba la costumbre de exentar del pago por entierro de sus deudos a los indios que pagaban de manera regular sus obvenções. De hecho, hay constancia de que el cura Lugo cobraba dos pesos por entierro, además de que solía encarcelar a quienes no tenían para pagarle.³² Otro de los capítulos interpuestos por los indígenas de Guayacocotla revela que la ambición del cura lo llevó a intentar la venta de la campana de la iglesia de San Francisco Puaytetela al pueblo de Zacualpa, sujeto a la cabecera de Guayacocotla. Por fortuna para los de Guayacocotla, los indígenas de Zacualpa, para evitar problemas y probablemente entendiendo el valor simbólico de la campana, se rehusaron a comprarla.³³ La respuesta de Lugo

²⁸ A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 210, exp. 1, “El común y naturales del pueblo de Guayacocotla contra el Br. Don Pedro de Lugo, cura interino de dicho pueblo. Sobre el capítulo de la acusación”, México, 1731, Carta de Agustín de Mérida a la Audiencia de México. San Pedro Guayacocotla, 21 de abril de 1731, fol. 1, frente y reverso.

²⁹ Los indios de Guayacocotla expresaron la negativa constante del sacerdote de confesar a los indígenas en agonía. *Verbi gratia*, “habiéndole rogado María Leonor del pueblo de Tenango que la confesase, le dijo volvería de la visita, y que a los tres días de venida murió la india sin confesión” (*ibidem*, Carta de Agustín de Mérida a la Audiencia de México. San Pedro Guayacocotla, 21 de abril de 1731, fol. 2, frente).

³⁰ *Ibidem*, fol. 1, reverso.

³¹ *Idem*.

³² *Ibidem*, fol. 2, frente y reverso.

³³ *Ibidem*, fol. 1, frente.

revela la incomprensión del alcance de la significación de los objetos rituales para los indios; éste explicó que la pretensión de venderla era meramente un intento de castigo para los de San Francisco por no pagar sus obvenciones.³⁴ En términos generales, los indígenas expresaron en diversos capítulos los maltratos cotidianos a los que Pedro de Lugo los sometía y los diversos castigos con que los humillaba durante la misa. Tal maltrato, argüían ellos, había ocasionado que varios pueblos de la jurisdicción se quedaran sin habitantes.³⁵ Argumento exagerado y de antigua tradición (los indios solían usar de manera legal este tipo de discursos, en ocasiones con sobrada razón, desde el siglo xvi), aunque en extremo efectivo, ya que se insinuaba no sólo la falta de doctrina, sino además, más grave, la pérdida de los reales tributos en detrimento de la Real Hacienda, “siguiéndose de este daño la pérdida que en lo espiritual se manifiesta y en lo temporal se reconoce por la pérdida de la Real Hacienda”.³⁶

Finalmente, los indígenas de Guayacocotla mediante su gobernador y su cabildo explicaron que la mitad del curato hablaba lengua otomí y la otra mitad hablaba mexicano, y el bachiller Lugo sólo hablaba otomí, lo que afectaba a buena parte de la comunidad: “perjudicando a los mexicanos que no tienen quien les administre y entienda”.³⁷ La respuesta de Pedro de Lugo a las acusaciones de los indígenas fue que únicamente les había solicitado que acudieran limpios a la iglesia y que todo era “una maniobra indecente y maliciosa de los indios” para retirarlo de su parroquia.³⁸ En cualquier caso, la sentencia en apariencia quedó pendiente, y no sabemos a ciencia cierta el desarrollo inmediato de los acontecimientos. Sin embargo, en el siguiente conflicto con el cura los naturales de la jurisdicción de Guayacocotla tuvieron mejor suerte.

³⁴ Como señaló el representante legal de Pedro de Lugo, Agustín López Castillo, la pretendida venta de la campana se debió a que “le debían a mi representante algunas obvenciones atrasadas y la resistencia que habían de ir a confesarse, a lo que mi representante les instaba en cumplimiento de su obligación” (*ibidem*, Carta de Agustín López del Castillo, representante del bachiller Pedro de Lugo, México, 7 de julio de 1731, fol. 16, reverso).

³⁵ *Ibidem*, Carta de Agustín de Mérida a la Audiencia de México, San Pedro Guayacocotla, 21 de abril de 1731, fol. 2, frente, fol. 1, frente y reverso.

³⁶ *Ibidem*, Carta de Agustín de Mérida a la Audiencia de México, San Pedro Guayacocotla, 21 de abril de 1731, fol. 2, frente, fol. 1, frente.

³⁷ *Ibidem*, fol. 2, reverso.

³⁸ *Ibidem*, Carta de Agustín López del Castillo, representante del bachiller Pedro de Lugo, México, 7 de julio de 1731, fol. 16, frente.

Hacia 1749, una parte de la población de Guayacocotla fue congregada por orden virreinal en un poblado. Debido al patrón de asentamientos dispersos y a que familias enteras vivían desperdigadas por inaccesibles barrancas, las autoridades consideraron que sería la mejor forma de controlar los padrones tributarios.³⁹ De lo que hemos podido observar en el expediente, en esta maniobra de traslado de la población se encontraba íntimamente asociado el cura de Guayacocotla.⁴⁰ Esto es plausible, pues uno de los argumentos esgrimidos por la Corona para reubicar de manera compulsiva a diversos poblados durante este periodo era justamente la necesidad de adoctrinar a los naturales y evitar su dispersión.⁴¹ Sin embargo, en este caso, los indígenas se rehusaron con firmeza a salir de sus hogares y procuraron impedir una medida que consideraban arbitraria y que dinamizaba las tendencias centrífugas de la población. Encabezadas por el gobernador Simón Sánchez, del barrio de San Miguel, cabecera de Tlachichilco, sujeto a la jurisdicción de Guayacocotla, varias de las comunidades afectadas por los intentos de reubicación, entre ellas Tlachichilco y Chicontepec, se movilizaron con presteza para volver a sus anteriores asentamientos. La primera medida que tomaron en tan apremiantes circunstancias fue traer un abogado de la ciudad de México, Juan Joseph de Varga, para que elaborara una demanda eficaz en contra de la medida de reubicación.⁴² Es significativo que los inconformes azuzaran al abogado recién traído en contra del cura de Guayacocotla, Tadeo de Acosta, a quien acusaron de permitir el traslado de las barrancas, sitio donde por costumbre habían residido. El cura, a su vez, señaló que el gobernador de Tlachichilco había mandado llamar al abogado de la ciudad de México a su república, donde fue recibido con grandes honores; incluso le levantaron un arco de bienvenida, como se solía hacer a figu-

³⁹ A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 1072, exp. 40, "Diligencias ejecutadas por don Manuel de Cabrera Cansino, teniente general de esta jurisdicción de Guayacocotla y Chicontepec sobre lo que asimismo se expresa, contra don Juan Vázquez por excesos", Guayacocotla, 1749, fol. 6, frente.

⁴⁰ De hecho, el gobernador de Tlachichilco advirtió la íntima relación entre el cura y los intentos de congregación compulsivos. A su juicio, era indispensable "quitar al cura y con ello se irían a vivir los hijos a sus barrancas o donde quisiesen" (*ibidem*, fol. 6, frente).

⁴¹ El propio cura de Guayacocotla, Tadeo Acosta, señaló que "tenía despacho del excelentísimo señor virrey, don Juan Francisco de Güemes y Horcasitas para que se restituyeran a esta reducción [los indios] y viviesen como cristianos" (*ibidem*, fol 3, frente; fol. 2, reverso).

⁴² De acuerdo con Francisco Javier, indio principal de la comunidad, los indígenas les señalaron "que había de venir de México su abogado a quitar al cura" (*ibidem*, fol. 5, frente).

ras importantes.⁴³ El abogado, por su parte, explicó a la numerosa concurrencia de indígenas que él “personalmente” les ayudaría a remover al cura y hacer las diligencias correspondientes para que volvieran a sus barrancas. De hecho, al día siguiente de su llegada a la comunidad, el litigante habló con el cura y en nombre de sus clientes le explicó que llevaba consigo el mandato del virrey de que dejara su curato. El indignado cura solicitó ver el documento, cosa que no permitió el diligente abogado de la parte indígena.⁴⁴

Durante varios días la comunidad mantuvo atemorizado al cura, quien solicitó información a la ciudad de México sobre su presunta salida del curato.⁴⁵ En dicha misiva, el cura explicaba que no sólo los indígenas habían reunido dinero suficiente para contratar un avezado abogado y trasladarlo a Guayacocotla, sino que éste lo vigilaba disfrazado en su propia iglesia: “Fue a mi misa dicho abogado vestido de color, y acabada la misa pasó el declarante a visitarlo a la casa del gobernador, en la que platicaron sobre distintas cosas, el día lunes también oyó misa en la misma forma”.⁴⁶ Al parecer, la amenaza del abogado y la actitud hostil de los naturales tuvieron éxito, y al poco tiempo el cura abandonó la población.⁴⁷

En este caso, resulta interesante observar cómo los indígenas maniobrando hábilmente lograron expulsar al sacerdote del lugar y a través de su abogado evitaron un conflicto directo con el cura. Mediante diversas argucias, en las cuales se vieron envueltos el abogado de los indígenas y el cura párroco, los indígenas recurrieron a una orden ficticia para retirarlo del curato. Esta maniobra de engaño realizada por el abogado a instancias de sus clientes pretendía desestimar cualquier medida del cura en contra de los naturales. Asimismo resulta significativo que los indígenas de

⁴³ De hecho, el cura observó que el abogado fue recibido con muestras de alegría multitudinaria: “para cuya entrada pusieron varios arcos y salieron a recibirlo con flores como asimismo las indias y todo el pueblo” (*ibidem*, fol. 2, reverso).

⁴⁴ De acuerdo con Tadeo Acosta, el abogado traído por los indígenas “pasó el martes dicho abogado a casa del declarante [el cura] en donde recelando siempre de que éste enseñara el papel [de su remoción], porque se lo escondía siempre [...] a lo que dijo el declarante se lo enseñase porque lo quería ver, y dicho abogado le respondió que no podía porque había punto secreto, a lo que le replicó el declarante pidiéndole solo le mostrase la dicha firma, porque quería saber quién mandaba a quién, cómo y porqué, lo que no quiso jamás dicho abogado hacer” (*ibidem*, fol. 3, frente y reverso).

⁴⁵ *Ibidem*, fol. 4, reverso.

⁴⁶ *Ibidem*, fol. 3, frente.

⁴⁷ A pesar de que el abogado Juan Joseph Vargas fue cesado en su comisión y detenido por orden del teniente general de Tlachichilco y a instancias del cura, éste decidió dejar la cabecera, probablemente harto de la tenaz resistencia de los indígenas (*ibidem*, fol. 144, reverso).

Guayacocotla recibieran a su letrado con grandes honores y lo alojaran en casa del gobernador. De hecho, estos honores extraordinarios por norma estaban reservados como actos de bienvenida a los obispos. Lo que se puede interpretar de este testimonio es que fue una manera de equiparar y legitimar la llegada de refuerzos legales pagados por la comunidad frente a sus autoridades, en especial al cura. A pesar de que el sacerdote señalaba que el abogado de los indígenas manipulaba a sus representantes a fin de extraer diversas cantidades de dinero, la lectura del testimonio permite inferir que, más bien, los indígenas lograron maniobrar a través de éste para conseguir su reubicación y expulsar al cura, lo que sucedió en 1753.

Durante algunos años no encontramos ningún testimonio ni registro de pleitos en la comunidad de Guayacocotla. Sin embargo, en 1784 un nuevo conflicto de mucho mayor alcance demostró hasta qué punto los sacerdotes de la jurisdicción eran piezas clave en el control político y económico de las comunidades.

■ Los tumultos de 1784 en Guayacocotla

Hacia 1784 los indígenas de Guayacocotla llevaban a cabo por las vías legales un litigio por tierras ubicadas en los límites de la comunidad contra la Hacienda de San Pedro, propiedad del poderoso conde de Regla. En esta ocasión, de un modo sospechoso, el gobernador indígena electo de Guayacocotla, Antonio de Mérida, no participó de manera alguna en el conflicto. Por lo que hemos observado, en su elección desempeñó un papel relevante el cura del lugar. En 1783, durante las elecciones de gobernador, resultó electo otro candidato mucho menos parcial y más enérgico: Miguel de Mérida. Sin embargo, el cura del lugar, Joseph María Ortiz, impugnó con resolución el resultado y favoreció la elección de Antonio de Mérida.⁴⁸ La imposición de un indígena en extremo parcial al cura tuvo efectos inmediatos en la comunidad. Inmersa en un acuciante conflicto por mantener bajo su control las tierras en litigio, la llegada de un gobernador tibio y parcial resultaba una desventaja

⁴⁸ De acuerdo con el alcalde mayor de Guayacocotla, Francisco Joseph Urrutia, Miguel de Mérida fue “electo gobernador por la república y común de este pueblo contra lo que el cura propio de aquí certificó a pedimento de la república” (A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 345, exp. 8. “Expediente sobre la sublevación de los indios de Guayacocotla y causa contra el bachiller Molina sobre el mismo asunto”, Declaración de Francisco Joseph de Urrutia, San Pedro Guayacocotla, 19 de junio 1784, fol. 22, frente).

evidente en momentos críticos para los indígenas de Guayacocotla. En este caso, la intervención del cura en las elecciones también tenía un trasfondo turbio y amañado. Como reconoció el mismo Joseph María Ortiz, éste tenía fuertes vínculos amistosos con el rival de los indígenas, el conde de Regla.⁴⁹

La situación no hubiera generado mayores consecuencias. Desde el siglo XVI las elecciones de los cabildos indígenas eran intervenidas por los funcionarios españoles y los curas, práctica que, si bien era ilegal, permitía colocar a indígenas mucho más parciales para con los españoles en comunidades particularmente conflictivas. Sin embargo, para los indios de Guayacocotla, el hecho de que el cura interviniera en la elección y colocara a un tibio y parcial gobernador cuando se estaba desarrollando un importante litigio de tierras con el conde de Regla dislocaba la capacidad de defensa legal de la comunidad y disminuía su margen de maniobra política. En especial si esa intervención del cura en los asuntos internos del pueblo ponía en entredicho su conflicto legal. Esto era factible porque Ortiz y el gobernador impuesto, Antonio de Mérida, estaban a favor del conde de Regla.⁵⁰

El derrotado Miguel de Mérida, originario de Guayacocotla, había residido desde 1777 en casa del bachiller Miguel Ruiz de Molina, vicario de la parroquia de Santa Cruz de México. Años antes, Molina había sido cura de Guayacocotla, y hablaba con fluidez el otomí. Parece que profesaba especial afecto a Miguel de Mérida, ya que cuando fue impugnado en la elección de gobernador, envió una carta particularmente favorable explicando que Miguel era un hombre de bien, y que ello le constaba porque había vivido con anterioridad seis años en su casa. Al contrario, el cura Joseph María Ortiz opinaba que Miguel de Mérida era un criminal que había huido del pueblo hacia la ciudad de México en busca de refugio en la casa del vicario y antiguo cura de Guayacocotla, Ruiz de Molina.⁵¹

A pesar de que en estos momentos se estaba gestando un conflicto de mayor envergadura, Ortiz solicitó, en mayo de 1784, un permiso al arzobispo de México,

⁴⁹ De hecho, cuando fue expulsado de la comunidad, tanto el sacerdote como el alcalde mayor se refugiaron en la hacienda de San Pedro la Baqueira, propiedad del conde de Regla (*ibidem*, fol. 30, frente).

⁵⁰ *Ibidem*, fol. 4, reverso. Asimismo, un testigo señaló que los indígenas acusaban al cura Ortiz de componendas con el conde de Regla, ya que “no le reconociesen por párroco porque había tenido parte en la venta de las tierras” (*ibidem*, Declaración del cura de Tempual, Francisco Rodríguez Barquero, San Pedro Guayacocotla, 18 de junio de 1784, fol. 16, frente).

⁵¹ Así, tanto el alcalde mayor como el cura Ortiz señalaron que Miguel de Mérida no sólo fue el cabecilla de los rebeldes, sino además que “ya los había conmovido [a los indios] antes” (*ibidem*, fol. 23, frente).

Núñez de Haro y Peralta, para ausentarse de su curato por pocos días. Para ello también solicitaba que nombrara un ministro interno para el pueblo durante su ausencia. En su misiva, Ortiz señalaba que este cura debería hablar la lengua otomí, ya que él no la hablaba, lo cual le había ocasionado diferentes contratiempos en su labor pastoral. De hecho, en relación con esto, poco antes los indios de Guayacocotla habían explicado al cura que muchos de ellos morían sin confesión por su desconocimiento de la lengua. En su solicitud, manifestó que el ministro confesaría cinco comunidades de su curato y que, mientras tanto, él aprovecharía para salir a México a curarse de una enfermedad.⁵² El arzobispo accedió y decidió nombrar a Ruiz de Molina para el encargo. Probablemente lo que decidió al arzobispo Núñez Peralta fue que Ruiz hablaba con fluidez el otomí y, sobre todo, había sido con anterioridad cura de Guayacocotla y conocía a la feligresía.⁵³

Al parecer, este cambio de sacerdotes llenó de regocijo a la comunidad, que se dispuso con prontitud a que este cambio fuese permanente. Por otro lado, durante ese mes de mayo, cinco comunidades de Guayacocotla se habían inconformado por la resolución final de la Audiencia de México en el litigio por linderos y tierras que sostenían contra el conde Regla. Miguel de Mérida, el gobernador impugnado durante las elecciones, había encabezado poco antes a los indios de Guayacocotla en la recolección del dinero destinado a pagar al abogado que llevaba ante la Audiencia el litigio. Una vez conocido el fallo de la Audiencia de México, Miguel de Mérida utilizó su influencia para tejer diversas redes disidentes entre los inconformes. De acuerdo con el cura de Tempual, Francisco Rodríguez Barquero, Miguel de Mérida y algunos de sus compañeros se dedicaron durante esos meses a “colectar dinero en el pueblo para dicho pleito y como quiera que estos colectores han prometido principalmente [...] que el pleito lo tenían ganado [...] para cubrir sus mentiras los indios colectores en vista de tener perdido el pleito sembraron la cisma entre los indios diciendo que aunque el pleito lo tenían ganado y sin embargo se tomaba posesión de las tierras”.⁵⁴

⁵² *Ibidem*, Carta del cura Ortiz al arzobispo de México, Hacienda de San Pedro de la Baqueira, 7 de junio de 1784, fol. 3, frente y reverso.

⁵³ *Ibidem*, fol. 3, frente.

⁵⁴ *Ibidem*, Declaración de Francisco Rodríguez Barquero, cura y juez eclesiástico del partido de Tempual, San Pedro Guayacocotla, 18 de junio de 1784, fol. 15, reverso.

Aprovechando la inacción del cura Ortiz, y la propia llegada del vicario Ruiz de Molina a Guayacocotla el 3 de junio de 1784, los indígenas que seguían a Miguel de Mérida decidieron radicalizar sus posiciones en contra del cura Ortiz y de la propia resolución de la Audiencia. De manera por demás significativa, los indios salieron a recibir al vicario Molina y movilizaron a los pueblos sujetos a la cabecera de Guayacocotla para hacer más concurrida la bienvenida. Gritando que el arzobispo había nombrado a Ruiz de Molina como su cura permanente y que venía como visitador, salieron a recibirlo a la entrada del pueblo con tambores, repiques de campana, banderas y chirimías “y cuanta solemnidad puede hacerse”.⁵⁵ De esta forma, los indígenas inconformes sancionaban y legitimaban la llegada del sacerdote, como un garante de sus derechos ante la arbitrariedad del cura Ortiz.

Probablemente, sorprendido de la alegre y multitudinaria bienvenida y sin entender lo que estaba sucediendo, como después quedaría claro, el vicario Ruiz de Molina entró a la cabecera de San Pedro Guayacocotla acompañado de más de 200 indios y sus cabecillas, todos armados con cuchillos y garrotes.⁵⁶

Al día siguiente, los indios solicitaron al vicario que acudiera con ellos hasta el paraje donde se encontraban repartiendo oficialmente al conde las tierras en litigio. En dicho sitio se encontraban el alcalde mayor de la provincia, el gobernador indígena y el representante legal del conde de Regla. Sin embargo, durante la vario-pinta marcha de los indios rebeldes, que literalmente espoleaban a Ruiz de Molina, por accidente coincidieron Ortiz y el vicario en las afueras de la cabecera. A pesar de los saludos de rigor, ambos sostuvieron una tensa discusión que exacerbó los ánimos de los indígenas. Según un testigo, el cura Ortiz solicitó a Ruiz de Molina que informara a la feligresía que sólo iba a Guayacocotla como vicario, y evitara que le faltase al respeto,

[...] entonces el cura [Ortiz] dijo al padre, “hace vuestra merced de decir a estos que no viene vuestra merced de cura, sino de señor vicario.” A lo que respondió el padre [Molina], “yo no vengo ni de vicario ni de cura”, y el señor cura dijo,

⁵⁵ *Ibidem*, Carta del cura Ortiz al arzobispo de México, Hacienda de San Pedro de la Baqueira, 7 de junio de 1784, fol. 3, frente y reverso.

⁵⁶ *Ibidem*, Carta del alcalde mayor de Guayacocotla al arzobispo de México, Hacienda de San Pedro la Baqueira, 7 de junio de 1784, fol. 2, frente.

“lo hago porque no me falten al respeto”, y el padre respondió “pues yo vengo despachado de su señoría ilustrísima por darles gusto a los indios.⁵⁷

Ante el sesgo que tomaba la situación y la amenaza de Ruiz de Molina de no entrar a la cabecera del pueblo y regresar a México, los indígenas que rodeaban a ambos sacerdotes intervinieron en la discusión y se opusieron con firmeza al regreso del vicario: “no, no, no se queda nuestro padre, nos lo llevamos al curato ahora”.⁵⁸ A medida que la discusión subía de tono entre ambos sacerdotes, varios caciques corrieron a avisar al alcalde mayor que “ahí estaba el vicario y el padre cura y estaban alterados”.⁵⁹ Alarmado, el alcalde mayor acudió con la intención de serenar los ánimos de ambos, y advirtiendo la animosidad de los indígenas pretendió persuadir a Ruiz de Molina de que convenciera a los indios de que debían aceptar la resolución de la Audiencia sin mayores contratiempos.

De esta forma, una vez que el bachiller Ruiz de Molina se encontró con el alcalde mayor, se iniciaron tensas negociaciones ante más de quinientos indios. De acuerdo con varios testigos, el alcalde mayor solicitaba a Ruiz que calmara los ánimos de la feligresía, pero éste se negaba siquiera a responder los requerimientos del alcalde mayor:

“Padre, que aquietara a los indios porque conocía en ellos que estaban alterados por la posesión de las tierras. Porque estaba observando el decreto en dicha posesión y que después tendrían lugar de hablar [...]” y el padre no se paró, sino que se vino derecho a la iglesia y seguido del alcalde mayor que le dijo, “padre, óigame vuestra merced, mire que me deja el pueblo alborotado, no sea usted impolítico”, y el padre no le hizo caso y se vino.⁶⁰

Al momento de retirarse el vicario Ruiz de Molina, toda la tensión y expectación refrenada en estas breves entrevistas se liberó con fuerza incontenible. Al grito de “estos también tienen la culpa de que estemos así”, aproximadamente 500 indíge-

⁵⁷ *Ibidem*, Declaración de Antonio de Mérida, San Pedro Guayacocotla, 18 de junio de 1784, fol. 22, frente.

⁵⁸ *Ibidem*, fol. 22, frente.

⁵⁹ *Ibidem*, fol. 22, frente.

⁶⁰ *Ibidem*, fol. 23, reverso.

nas cargaron, con piedras e insultos, sobre el alcalde mayor, algunos vaqueros de la hacienda de San Pedro y el propio gobernador y su república. Poco digno de su cargo, el primero en huir fue el alcalde mayor, seguido de Antonio de Mérida: “echó a correr el declarante con todos demás atrás de su amo [el alcalde mayor]”.⁶¹ Acto seguido, los indios tiraron las mojoneras “y con grande algaraza cometieron otros excesos”. Por último, expulsaron al alcalde mayor de la jurisdicción y encarcelaron al cabildo indígena impuesto por el cura Ortiz.⁶² Ante estos sucesos, el alcalde mayor manifestó que la tibia y parcial actitud del bachiller Molina sirvió para que los indígenas inconformes se exaltaran:

[...] solicité librar este leal cuerpo de indios [el cabildo indígena] de aquella aprehensión, se declararon amotinados hasta quinientos indios que había presentes con hondas, piedras, macanas y cuchillos que ocultaban, sin que dicho bachiller fuera ni para ponerse a mi lado a defenderme la vida, que tuve que conservarla a expensas de la fuga [...] Tanta es la osadía que ha dado contra todo género de jueces a estos súbditos la presencia del Br. Molina, su único oráculo y su Cristo como lo llaman.⁶³

Una vez que el alcalde mayor escapó, con gran riesgo de su vida, fue a refugiarse en una hacienda cercana a Guayacocotla, la Baqueira, donde esperaba instrucciones del virrey y los refuerzos solicitados. En su carta al virrey, el alcalde mayor exageró la magnitud de la revuelta, y enfatizó que los indios estaban consiguiendo armas, “bastimentos” y levantando a más gente. Además, señalaba alarmado que la mayoría de los indígenas se encontraba dispuesta a resistir, siempre aglutinada en torno al vicario Ruiz de Molina. En opinión del alcalde mayor, el causante de todos estos alborotos no fue otro que el vicario, que guiaba el amotinamiento y desacato contra las instancias civiles y religiosas de Guayacocotla.⁶⁴

Por otro lado, el cura oficial de Guayacocotla, Ortiz, explicó al arzobispo que apenas llegado a Guayacocotla, proveniente de la ciudad de México, tuvo la oportu-

⁶¹ *Ibidem*, fol. 23, reverso.

⁶² *Ibidem*, fol. 23, frente.

⁶³ *Ibidem*, Informe del alcalde mayor de Guayacocotla al arzobispo de México, Hacienda de San Pedro la Baqueira, 7 de junio de 1784, fol. 2, frente.

⁶⁴ *Ibidem*, fol. 2, frente y reverso.

tunidad de encontrarse con el amotinamiento en marcha. Siempre de acuerdo con Ortiz, cuando los indígenas se percataron de la llegada del cura, decidieron rodearlo en amenazadora formación. Al igual que el alcalde mayor, Molina sólo fue un espectador impotente cuando los indígenas expulsaron al cura de la comunidad: “que no me reconocía [Molina] para nada, en ese mismo acto permitió que a su vista la multitud de indios que lo acompañaban diesen palmadas al caballo en que iba y me despidieron, diciendo todos que yo no era su cura y que solo conocían por tal al Br. Miguel de Molina”.⁶⁵

Acto seguido, “sonrojado y sorprendido”, el cura Ortiz huyó en busca del apoyo del alcalde mayor a la hacienda de la Baqueira. Aunque al día siguiente el despechado cura volvió a Guayacocotla con el propósito de dar misa, ninguno de sus feligreses asistió a la liturgia porque el pueblo completo junto con sus seis cabeceras se encontraban en la misa que oficiaba el vicario Molina, “con órgano, chirimías, repique y toda solemnidad.” Probablemente, tan altiva e indiferente actitud de su feligresía fue un insulto bastante bien calculado para demostrar su repudio a Ortiz.⁶⁶ Poco después, los indígenas lograron encerrar al cura Ortiz en las casas curales, desde donde el amedrentado y confuso ministro oía que los sublevados gritaban que le quitarían su “título para darlo a Molina.” Al final, Ortiz fue también expulsado de Guayacocotla.⁶⁷

Es necesario destacar que una vez desterrados de la comunidad Ortiz y el alcalde mayor, la rebelión prácticamente cesó y bastó una breve expedición militar en la zona para sofocar cualquier intento de rebelión. Al parecer, el fuerte cisma gestado en la comunidad entre Miguel de Mérida contra el gobernador y el cabildo indígena tuvo efectos disolventes de la rebelión en el momento que las autoridades tomaron el control de la zona.⁶⁸ Una vez sofocado el levantamiento, las autorida-

⁶⁵ *Ibidem*, Carta del cura de Guayacocotla, Joseph Ortiz, al arzobispo de México. Hacienda de San Pedro la Baqueira, 7 de junio de 1784, fol. 3, reverso.

⁶⁶ Ortiz se quejó de que “al día siguiente no hubo quien oyera mi misa” (*ibidem*, fol. 3, reverso).

⁶⁷ *Ibidem*, 4, frente.

⁶⁸ Si bien no tenemos datos precisos al respecto, es significativo que en 1797 el rey de España ordenara, entre otras cosas, “la gratificación de la tropa que acudió a la pacificación del *pequeño* alboroto que se registró en el año de 84 en el pueblo de Guayacocotla” (las cursivas son mías) (A.G.N., Reales Cédulas Originales, volumen 166, exp. 175, “Se hace presente haber encargado la comisión dada a José Loreto, alférez del regimiento de Dragones de España, la comisión de escoltar indios apaches desde Guadalajara a esa capital”, 18 de abril de 1797, fol. 1, frente).

des comenzaron el largo proceso para establecer las averiguaciones sobre las causas de la revuelta.

Si bien tanto el cura Ortiz como el alcalde mayor manifestaron que toda la sedición en el pueblo se debía en mayor grado al bachiller Molina, podemos percibir un entorno mucho más complejo que una simple manipulación; fuerzas sociales más vastas y la demanda agraria enarbolada por los indígenas de Guayacocotla incrementaron el descontento y, como hemos visto, lograron obtener a través de Ruiz de Molina un impulso coyuntural en su pugna contra el cura Ortiz. De hecho, en una carta dirigida a la Audiencia de México, los propios indígenas señalaron que su desacato a Ortiz se debía más que nada al “odio” que le tenían por imponerles al impopular gobernador Antonio de Mérida.⁶⁹ Para los indígenas rebeldes, como se puede apreciar, la remoción de Ortiz constituía sólo un escalón para recobrar su gobierno tradicional.

Debido a que las acusaciones de Ortiz y del alcalde mayor Urrutia se enfocaban mayormente en el vicario Ruiz de Molina, el arzobispo de México tomó el asunto en sus manos y decidió nombrar a Cayetano de Castro y Carmona, comisario del Santo Oficio, para averiguar la participación del vicario Molina en la revuelta ocurrida en Guayacocotla.⁷⁰ A pesar de estas acusaciones, Carmona concluyó que el verdadero culpable de acaudillar a los indígenas había sido el gobernador impugnado por Ortiz, Miguel de Mérida. De hecho, aunque estaba fuera de su comisión, Carmona también acusó a Miguel de haber inducido a los indígenas a seguir peleando las tierras en su conflicto con el conde de Regla.⁷¹

Resulta interesante que el comisario señalara con énfasis que Ruiz de Molina no había incurrido en ningún delito y que los indios rebeldes tomaran su respetada figura para sublevar a gran parte de la comunidad. En opinión de Carmona, Ruiz de Molina no actuó con la energía que ameritaba el caso y decidió mantenerse al margen

⁶⁹ A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 345, exp. 8, “Expediente sobre la sublevación de los indios de Guayacocotla y causa contra el bachiller Molina sobre el mismo asunto”, Carta de Cayetano de Castro, San Pedro Guayacocotla, 21 de junio 1784, fol. 26, frente.

⁷⁰ De hecho, Cayetano de Castro señaló que encontró a Ruiz de Molina en el pueblo de Guayacocotla, “tan sereno que con la sencillez de su corazón, daba a conocer que si algo le llegaba o percibía con vista, nada le sorprendía ni le asustaba” (*ibidem*, Carta de Cayetano de Castro al arzobispo de México, San Pedro Guayacocotla, 28 de junio de 1784, fol. 30, reverso).

⁷¹ *Ibidem*, Carta de Cayetano de Castro, San Pedro Guayacocotla, 21 de junio 1784, fol. 26, frente.

del conflicto: “era [Molina] para los indios un bulto o estatua, que ni les impedía para corregirlos, ni les hablaba para contenerlos. De esta inacción de ignorante sandez les producía a los indios el pensamiento tan errado de su modo de obrar.”⁷²

Como se puede apreciar, los indios de Guayacocotla explotaron rápidamente las circunstancias favorables que acompañaban la breve estadía de Ruiz de Molina en su comunidad para dos cosas importantes: obtener a través de esta respetada autoridad religiosa un contrapeso en su litigio con el conde de Regla y, sobre todo, culminar su pugna con Ortiz sustituyéndolo por el vicario. El papel preponderante que tuvo el primero en la elección de gobernador y su proceder a favor de las pretensiones del conde de Regla no hicieron sino exacerbar los ánimos de los actores indios en contra de su cura. Estos sucesos los empujaron naturalmente a favor de Ruiz de Molina, en quien encontraron a un protector natural.

Es por demás significativo que tanto Ortiz como el alcalde mayor estuvieran convencidos de la culpabilidad del vicario Ruiz de Molina. Probablemente, lo que a juicio de los agraviados parecía simpatía hacia las pretensiones de los rebeldes reflejaba más bien la incapacidad e impotencia del vicario para actuar en medio de una manifestación en marcha. Aquí se puede apreciar el talento de los indígenas para manipular al vicario, a tal grado que el comisario Carmona se refirió a éste como un “bulto” que era usado de acuerdo con los intereses de los rebeldes. Los actores indios, conociendo la importancia estratégica de contar con el respaldo de un sacerdote, utilizaron la figura de Ruiz de Molina para legitimar su acto masivo de desacato. De esta forma, cuando estalló el tumulto y se retiraron las mojoneras, Ruiz sólo pudo ser un espectador pasivo que intentó promover la unión de los indios aun en medio de la violencia colectiva. De hecho, tan pasiva e inerte actitud le habría acarreado graves consecuencias de no mediar el informe del comisario Carmona, exculpándolo de los hechos en que sin querer y probablemente sin conocer se vio envuelto.

Para terminar, podemos decir que, a pesar de sus esfuerzos, los indios de Guayacocotla perdieron las tierras, pero —dato relevante— siguieron luchando de manera legal con el fin de que Ortiz abandonara la cabecera y el vicario Ruiz de Molina quedara como nuevo cura de Guayacocotla. En este pleito consiguieron, no obstante, que Ortiz renunciara, quizá cansado del rencor de los indígenas, aunque no consiguieron que el indulgente vicario quedara de forma permanente en la comunidad.

⁷² *Ibidem*, Carta de Cayetano de Castro, San Pedro Guayacocotla, 21 de junio 1784, fol. 31, reverso.

■ Conclusiones

Como hemos visto, la comunidad de Guayacocotla había desarrollado durante buena parte del siglo XVIII una fuerte susceptibilidad a cualquier tipo de intrusión externa sobre su propio orden interno y sus costumbres. Por ello, no es casual que hayan concentrado sus esfuerzos en los representantes religiosos. Los curas de la jurisdicción habían tenido roles relevantes no sólo como decididos partidarios de los intentos de reubicación compulsiva de los pobladores de la región, sino también como figuras clave en la elección de las autoridades comunitarias. Es claro que para los distintos sacerdotes que chocaron en diversos momentos con la comunidad contar con un cabildo dócil y afecto a los españoles constituía un factor estratégico importante para plegar a los indígenas a mayores exacciones y lograr su control social. Pero esto no pudo lograrse sin generar distorsiones y fracturas en el tejido social y escisiones importantes que a la larga afectaron la legitimidad de las autoridades tradicionales. Así, como reconoció el propio Cayetano Castro, la actuación de Miguel de Mérida y otros inconformes había generado “una cisma” en Guayacocotla.

De esta forma, al observar el desarrollo de los conflictos, hemos podido constatar que fue durante la segunda mitad del siglo XVIII cuando el cabildo indígena actuó de manera más flexible a las necesidades de los españoles y fue en particular vulnerable a cualquier tipo de presión política y económica. Conforme avanzó la centuria, los elementos de defensa legal, que descansaban en su mayoría en el cabildo indio, fueron cada vez menos factibles para proteger intereses comunitarios vitales. De hecho, si observamos con cuidado la serie de pleitos legales llevados a cabo por los indios de Guayacocotla, encontraremos que la mayoría reflejan los esfuerzos de los cabildos para abrirse paso frente a una mayor presión social y fiscal. El agotamiento de esta capacidad política y la merma de sus márgenes de maniobra a la larga transformaron dicha instancia en un instrumento eficaz para secundar las ambiciones personales de los funcionarios españoles en la zona. Resulta interesante, en este sentido, apreciar la manera en que los indígenas de Guayacocotla, afectos a maniobrar de manera política legal, se transformaron en potenciales trasgresores cuando este tipo de soportes legales se mostraron con claridad insuficientes para la supervivencia de la vida social comunitaria.

Ciertamente, la culminación de este proceso de gravitación del cabildo indio hacia los intereses españoles y la transformación del malestar en protesta ocurrió

en 1784. La pérdida de sus tierras en el litigio que sostenían con el conde de Regla era, de hecho, una pérdida en extremo onerosa para los indígenas de Guayacocotla: llevaba aparejada un proceso de fragmentación y desterritorialización que minaba sus propios sistemas de subsistencia, con el consiguiente aumento de la tensión social. Pero también constituía una verdadera amenaza dirigida al corazón de su república; agredía de un modo directo el sustento institucional que poseía la comunidad como pueblo de indios, e implicaba una ruptura en el espacio simbólico que garantizaba su identidad colectiva. Mantener el control legal de las tierras en disputa era fundamental para los indígenas porque representaba un componente inherente a su organización jurídica y social.

Como hemos comentado, en estos momentos de fuerte descontento, los elementos legales tradicionales, que habían caracterizado el accionar político de la comunidad de Guayacocotla en sus diversas pugnas, perdieron su viabilidad como instrumentos efectivos de defensa de los intereses comunitarios. Este factor, de hecho, es clave para explicar la manera en que el descontento mutó frente a estas condiciones en violencia colectiva. Obviamente, vinculado a esta coyuntura, el propio proceso de descomposición del cabildo indígena fue un importante revulsivo que aceleró la pérdida de legitimidad de las autoridades tradicionales y al mismo tiempo facilitó el desarrollo de la violencia colectiva.

Si bien no hemos encontrado lo que hemos denominado una “tradicción de insubordinación”⁷³ en la comunidad de Guayacocotla en sus diversos conflictos y pleitos legales, los indígenas de la jurisdicción no fueron parcos en la utilización de la violencia multitudinaria como una táctica racional para presionar a las autoridades y sustituir a su gobernador y al cura. De la misma forma, a pesar de que la violencia no se hizo visible sino hasta 1784, los diversos pleitos legales sostenidos por dicha comunidad desde 1731 aluden a una serie de destrezas políticas y de prácticas de resistencia social, que se prolongaban directamente a sus representaciones tradicio-

⁷³ Entendemos por “tradicción de insubordinación” las diversas prácticas disidentes y de acción directa que eran utilizadas por diversos grupos para presionar a las autoridades. A nuestro juicio dichas prácticas habían enraizado y formaban parte del espectro cultural y político de diversos grupos subalternos y parece que en el accionar cotidiano constituían una parte significativa de su memoria colectiva y parte de sus tradiciones de justicia. Ello explicaría los constantes señalamientos por parte de los funcionarios coloniales de comunidades “rebeldes y contumaces”, términos achacados a ciertos pueblos de indios o grupos trabajadores (véase Carlos Rubén Ruiz Medrano, *La máquina de muertes en Guanajuato y San Luis Potosí. Los levantamientos de 1766 y 1767*, en prensa).

nales de justicia y orden. Durante el tumulto de 1784, dichas prácticas culturales de resistencia, impregnadas de una fuerte carga antagónica, pudieron desplegarse de forma directa y cohesionar al máximo la unidad de los disidentes. Así, lo que en apariencia era un motín sin sentido, a los ojos de la comunidad era una protesta en regla.

La propia morfología del alzamiento muestra que esta violencia no era acéfala e irracional; constituyó la condensación de un malestar que no encontró salida por los cauces tradicionales y un movimiento consciente y articulado para evitar la entrega de sus tierras ante la consunción de otras instancias tradicionales. Durante esta coyuntura, la debilidad (o parcialidad) del cabildo indígena y el papel discordante del cura Ortiz fueron percibidos con claridad por los tumultuarios y por la mayoría de la comunidad. No fue, entonces, fortuito que los inconformes tomaran como blanco directo de sus ataques al gobernador, al cura y al propio alcalde mayor de la jurisdicción.

Es interesante constatar que los indígenas de Guayacocotla iniciaron su revuelta a partir de que Miguel de Mérida les aseguró que ellos habían ganado en realidad el litigio por las tierras, o con más claridad, que el pleito habría sido ganado con facilidad de no haberlos traicionado su gobernador.⁷⁴ Es posible que la rivalidad entre Miguel y Agustín de Mérida fuese en muchos sentidos personal, pero, con independencia de ello, esta acusación fue, de hecho, un factor clave para sancionar la revuelta y mostrar públicamente a toda la comunidad el derecho que le asistía. Con este gesto en extremo carismático y expresado en público, Miguel logró un consenso usurpado en la elección y actuar como gobernador indio de facto. Miguel de Mérida, por tanto, no fue investido por los canales tradicionales, sino por una suerte de sanción colectiva fuera de las normas tradicionales. Este hecho, por sí, refiere la capacidad creativa de los indios de Guayacocotla, que buscaron un nuevo gobernador respetando la representatividad del cargo, pero negando sus formas estereotipadas y artificiales. Pero este suceso tiene otro sesgo interesante: es probable que la actitud parcial del gobernador, Agustín de Mérida, haya estimulado el afianzamiento de diversas redes

⁷⁴ Como refirió Cayetano de Castro, “la causa de esta asonada ha nacido [de] los tres cabecillas de la revuelta, Miguel de Mérida, Manuel Rojo y Juan de Mérida, por haber engañado algunos hijos con decirles *que estaba su pleito en estado de no perderse*” (A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 345, exp. 8, “Expediente sobre la sublevación de los indios de Guayacocotla y causa contra el bachiller Molina sobre el mismo asunto”, Carta de Cayetano de Castro, San Pedro Guayacocotla, 21 de junio 1784, fol. 26, frente).

disidentes en la comunidad de Guayacocotla y que éstas posibilitaran la remoción del gobernador en medio de la violencia. Miguel de Mérida era, en este sentido, la cabeza visible de un fuerte descontento en la comunidad.

De hecho, no debemos olvidar que Miguel pudo encabezar la revuelta enfatizando la condición tradicional de un gobernador combativo e interesado en proteger a su república, como prescribía la costumbre. En la mayoría de las acciones, Miguel aparece como un enérgico defensor de su comunidad, en contraposición al débil y tibio Agustín de Mérida, todo lo cual, en último lugar, reforzó su condición de gobernador legítimo.⁷⁵

Al desacralizar los vértices primigenios del poder político de Guayacocotla (cura, alcalde mayor y gobernador indio), los actores indios ciertamente no buscaron un nuevo orden, sino la reconfiguración de sus espacios políticos en los términos acostumbrados y más adecuados a sus intereses. La coyuntura abierta por Agustín de Mérida, el cura Ortiz y el alcalde mayor hizo aflorar un conjunto de representaciones en exceso antagónicas en contra de las autoridades inmediatas y abrió una brecha importante en el control político de Guayacocotla. Esta situación brindó las condiciones idóneas para que el malestar fluyese con más libertad y los rebeldes pudieran recomponer el escenario político de manera paralela.

La cultura política de los indígenas de Guayacocotla seguía reconociendo la eficacia de contar con elementos legales y coherentes con el sistema legal colonial como parte de su sistema de defensa social. Miguel de Mérida, letrado y con experiencia previa de gobernador, fue uno de ellos. El papel del vicario Ruiz de Molina también fue importante en estos eventos al brindar un manto de legalidad y una suerte de sanción, más implícita que explícita, a los actos de la violencia y desacato. Al igual que Agustín de Mérida, cuando el cura Ortiz dejó de operar como una figura reconocida por la comunidad, los alzados naturalmente decidieron sustituirlo, aduciendo que Ruiz era su “cura verdadero”. Estos datos nos permiten afirmar que durante el tumulto de 1784 se desarrolló un proceso de reformulación del poder político en Guayacocotla, de forma simultánea al propio acto de desacato colectivo.

⁷⁵ No debemos olvidar que Miguel también actuó como gobernador al recaudar fondos de los indígenas con el fin de pagar un abogado de la ciudad de México (véase A.G.N., Bienes Nacionales, vol. 345, exp. 8, “Expediente sobre la sublevación de los indios de Guayacocotla y causa contra el bachiller Molina sobre el mismo asunto”, Declaración de Francisco Rodríguez Barquero, cura de Tempual, San Pedro Guayacocotla, 18 de junio 1784, fol. 16, frente).

Esta reconfiguración, como hemos visto, operó en dos vertientes: sancionaron a través del alzamiento a un nuevo gobernador en la persona de Miguel de Mérida y en un acto significativo de inversión del orden político ungieron un nuevo cura, mucho más cercano y afecto a la feligresía, el bachiller Ruiz de Molina. En este sentido, es significativo que el español Joseph María Morcillo no dejara de señalar que “el ánimo de los indios era como querer desposar nuevo señor cura”.⁷⁶ Como se puede apreciar, la fugaz ilegalidad que se gestó durante el tumulto permitió a los alzados tergiversar el papel rector de los curas párrocos de la jurisdicción y arrogarse el derecho de decidir quién debía ser su nuevo representante religioso.⁷⁷ De hecho, cuando este mismo testigo intentó convencer a los indígenas de que “Ruiz de Molina no podía ser cura, sino vicario, pues no traía papeles para ello”, los indios se obstinaron en ello, y afirmaron que “sí era su cura y que traía los títulos.”⁷⁸

Ruiz de Molina, como señaló el vicario del Santo Oficio, no tuvo mayor relevancia en los alzamientos, a pesar de las denuncias del cura Ortiz y del alcalde mayor, pero también es cierto que una figura conocida y respetada sirvió para aglutinar a la comunidad y reforzar la unión de los disidentes. Sin saberlo, Ruiz de Molina se constituyó en un símbolo de unidad y legitimidad de un alzamiento popular. El hecho de que un sacerdote en apariencia sancionara el acto de desafío, o por lo menos no intentara detener el tumulto,⁷⁹ fue un factor estratégico que permitió a los alzados tomar el control de la población por pocos días y en una acción inteligente remover a las autoridades que a juicio de la comunidad eran ilegítimas e inoperantes, remplazándolas de facto. Este acto de prestidigitación no puede ser minusvalorado; representó una maniobra política significativa y coherente a través de la cual los actores indios intentaron participar en la construcción del buen gobierno y, mediante el alzamiento, buscaron obtener una serie de reivindicaciones negadas por las autoridades españolas de la jurisdicción.

⁷⁶ *Ibidem*, Declaración de Joseph María Morcillo, comisionado del Real Fisco, Guayacocotla, 21 de junio de 1784, fol. 24, frente y reverso.

⁷⁷ Este mismo testigo oyó a los indios rebeldes señalar que Ortiz “ya no lo era [su cura] sino el padre Molina” (*ibidem*, fol. 24, reverso).

⁷⁸ *Idem*.

⁷⁹ La mayoría de las declaraciones de los testigos, por ejemplo, enfatizan que el carácter “cándido y sencillo” de Molina lo hacía proclive a “dejarse gobernar” por los indios (*idem*). Un testigo señaló que Molina “actuaba sin malicia”.

■ Bibliografía

- BERSTEIN, Serge, “La cultura política”, en Jean-Pierre Rioux y Jean Francois Sirinelli (coords.), *Para una historia cultural*, México, Taurus, 1999.
- DEEDS, Susan M, “Las rebeliones de los tepehuanes y tarahumaras durante el siglo XVII en la Nueva Vizcaya”, en Ysla Campbell (coord.), *El contacto entre los españoles e indígenas en el norte de la Nueva España*, México, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, 1992.
- FERRER MUÑOZ, Manuel, y María Bono López, *Pueblos indígenas y Estado nacional en México en el siglo XIX*, México, UNAM, 1998.
- GRUZINSKI, Serge, *La colonización de lo imaginario. Sociedades indígenas y occidentalización en el México español. Siglos XVI-XVIII*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- GUHA, Ranajit, *Elementary aspects of peasant insurgency*, Delhi, Oxford University Press, 1983.
- , “La prosa de la insurgencia”, en Saraubh Dube (coord.), *Pasados poscoloniales*, México, El Colegio de México, 1999, pp. 159-208.
- MENEGUS, Margarita, “Alcabala o tributo. Los indios y el fisco (siglos XVI al XIX). Una encrucijada fiscal”, en Luis Jáuregui y José Antonio Serrano (coords.), *Las finanzas públicas en los siglos XVIII-XIX*, México, Instituto Mora/ El Colegio de Michoacán/ El Colegio de México/ Instituto de Investigaciones Históricas de la UNAM, 1998, pp. 34-87.
- MOORE, Barrington, *La injusticia: las bases sociales de la obediencia y la rebelión*, México, Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, 1989.
- OSBORN SMITH, Wayne, “A community study of Meztlán, New Spain”, Tesis, University of Iowa, 1970.
- POLANCO, Héctor (coord.), *El fuego de la inobediencia. Autonomía y rebelión india en el obispado de Oaxaca*, Oaxaca, Centro Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social, 1996.
- RUIZ MEDRANO, Carlos Rubén, “Tumultos y rebeliones indígenas en la Nueva España en el siglo XVIII y la rebelión del Mesías Diego en 1769”, *Colonial Latin American Historical Review*, vol. 11, número 3, verano 2002, pp. 338-357.
- , *Orden y resistencia indígena en las comunidades de la sierra de Tututepeque en la segunda mitad del siglo XVIII*, México, El Colegio de San Luis (Cuadernos del Centro), 2004.

- , *“La máquina de muertes” en Guanajuato y San Luis Potosí. Los levantamientos populares de 1766 y 1767* (inédito).
- SCOTT, James, *Los dominados y el arte de la resistencia. Discursos ocultos*, México, Era, 2000.
- SILVA PRADA, Natalia, “Estrategias culturales en el tumulto de 1692 en la ciudad de México: Aportes para la reconstrucción de la historia de la cultura política antigua”, *Historia Mexicana*, El Colegio de México, vol. LIII, número 209, julio-septiembre de 2003, pp. 5-64.
- TAYLOR, William, *Embriaguez, homicidio y rebelión en la poblaciones coloniales españolas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987.
- THOMPSON, Edward P., *Customs in Common*, Nueva York, New Press, 1991.
- VAN YOUNG, Eric, *La crisis del orden colonial. Estructura agraria y rebeliones populares de la Nueva España, 1750-1821*, México, Alianza, 1992.
- VILLASEÑOR Y SÁNCHEZ, José Antonio de, *Teatro Americano. Descripción general de los reinos y provincias de la Nueva España y sus jurisdicciones*, Prólogo de María del Carmen Velásquez. México, Trillas, 1992.



Teoría y Debate

Manuel Mora

Emoción, género y vida cotidiana:
apuntes para una intersección
antropológica de la paternidad

Sociedad

Francisco José Zamudio, José Luis Romo y Domingo Rosas

Análisis comparativo 1995-2000 del
desarrollo humano de los estados de
Colima, Jalisco y Nayarit

Reseña

Luz Lomeli Meillon

*Miradas sobre la personalidad política
de Efraín González Luna de Jorge
Alonso*

Estado

José María Ramos y Marcela Reyes
Gobiernos locales y participación
ciudadana: hacia un enfoque de gestión
estratégica asociada

Roberto Tejeda Ávila

Amigos de Fox, breve historia de un
"partido" efímero

Dante Ariel Ayala Ortiz y Andrés Solari Vicente

México y Estados Unidos, análisis
comparativo de dos crisis agrícolas

Hirineo Martínez, José Juan

Valadez y Mónica González

San Ignacio Cerro Gordo, municipio
ciudadano, y Capilla de Guadalupe. La
consecuencia de una euforia legislativa

\$100.00

Suscripción anual: \$325.00
(incluye costo de envío)



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Centro Universitario
de Ciencias Sociales y Humanidades

Informes: tel. (33)3819-335
espiral@fuentes.csh.udg.mx

Página web: www.cucsh.udg.mx/publica/publica.html



Trayectorias

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES DE LA
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Directora: Esthela Gutiérrez Garza

Consejo Editorial: Luis Aguilar Villanueva, Robert Boyer, Dídimo Castillo, Mario Cerutti, Enrique Florescano, Joan Garcés, Gustavo Garza, Pablo González Casanova, Gilberto Guevara Niebla, Sergio Elías Gutiérrez, Michel Löwy, Elia Marúm Espinosa, Juan Carlos Portantiero, Aníbal Quijano, Manuel Ribeiro, Pierre Salama, Enrique Semo, Gregorio Vidal, René Villarreal.

Año VII

Número 18

mayo-agosto de 2005

DOSSIER: Representaciones sociales

Procesos, dinámicas, articulaciones

Eduardo Márquez

En el nombre de...

El problema de los valores en psicología social

La investigadora repasa las categorías epistemológicas de salvaje y doméstico para luego avanzar hacia un enfoque de los valores en psicología social, apoyándose en reconocidas teorías.

Lucy Baugnet

Valores del trabajo y representaciones sociales.

Un estudio exploratorio.

Los autores desarrollan una exploración en torno a los efectos que ejercen los "esquemas cognitivos de base" sobre la importancia atribuida a los valores del trabajo.

Eduardo Márquez, Edouard Friemel y Michel-Louis Rouquette

Cambio y permanencia. Identidad colectiva y la aculturación en la sociedad japonesa.

Partiendo del singular caso de Japón, el presente artículo adelanta lo que su autor concibe como una nueva manera de explicar la aculturación en general.

Toshiaki Kozakai

Palabra, sentido, representación. Cómo se representan los franceses a los magrebinos.

El presente ensayo explora la representación construida por los "franceses de origen" con respecto a la comunidad magrebina, a partir de un estudio de asociaciones verbales.

Edith Sales-Wuillemin

TEORÍA

Dinámica de la representación.

De las representaciones mentales a las representaciones sociales de los grupos

Aquí se propone una lectura teórica de las representaciones de los grupos sociales vistos desde la psicología

Alain Clémence y Fabio Lorenzi-Cioldi

ÁMBITO

Pensar en el agua. Representaciones sociales, ideologías y prácticas:

Un modelo de las relaciones con el agua en diferentes contextos societarios

En esta investigación se busca identificar los factores que modulan las relaciones con el agua en el medio urbano, a partir de las representaciones propias de diferentes contextos culturales.

Gabriel Moser, Eugenia Ratiu y Bernadette De Vanssay

MEMORIA VIVA

El desencantamiento de la razón

Conversación con Michel-Louis Rouquette

Entrevistado por Eduardo Márquez

EL TRAYECTO DE LOS DÍAS

Las coordenadas del miedo

Los atentados de Londres y la guerra contra el terrorismo

Mario Nieves

Suscripciones: en México \$ 210.00 (individual), \$ 250.00 (institucional). Números sueltos: \$ 60.00.

América del Norte y El Caribe: USD \$ 51.00.

Europa y Sudamérica: USD \$ 70.00. Resto del mundo: USD \$ 89.00.

Avenida Alfonso Reyes 4000, Monterrey, N. L. México, C. P. 64440. Teléfono y fax: (52 81) 8329 4237.

Correo electrónico: trayectorias@r.uanl.mx. Internet: www.uanl.mx/publicaciones/trayectorias/index.html

a m a l g a m a

W I N S T O N M O R A L E S C H A V A R R O

I ■ A EVA EN EL DESTIERRO

Qué hermosa es Eva
Qué hermosa la serpiente que le rodea
El árbol que crece en su talle
El fruto carnoso que despliegan sus labios
Al posar sobre la ocarina
Su música en las orillas del bosque.
Qué hermoso su cabello
—Grajillas oscuras que caen sobre sus hombros perfumados—
Su nariz que respira otros mundos
Y crea para tantos laberintos
El azahar y las guirnaldas que los sustituya.
Qué hermosa es Eva
Qué hermosos sus tobillos
Las huellas que dibuja sobre la arena
Para marcar el camino hacia la luz y hacia las sombras.
Qué hermosos los hijos que le ha arrojado al mundo
El río que descende por las colinas de su vientre
El volcán de sus ojos de fuego.
Qué hermosa esta costilla pensante
Este polvo sagrado



Esta caña aromática
Que guarda en sus pechos fragantes
Otra manzana para las épocas de lluvia.

III ■ CAÍN

Mi quinto nombre es Caín
Soy la reencarnación del polvo
El hermano mayor de los caballos marinos
El barro que echó raíces
Hasta volverse un hombre
Un río de poemas y arboladuras.
Soy agricultor
Cultivo pájaros y frutas
He vivido la mayor parte del destierro en Nod
Al oriente del Edén
En donde el árbol prohibido
Se extiende hacia los caminos olorosos que ahora circundo.
Soy Caín
Hermano de Abel
Hermano de las hojas secas,
Del viento, de los pinos de Alepo,
De Set, del exilio y de las largas caminatas por la arena.
Gracias a la quijada de un burro
Conozco la voz de las orillas,
El crepitar de la lluvia sobre los mundos subterráneos
El silbido orquestal de las esferas,
Las regiones desérticas del cosmos,
El palpitar angustiado del Mar Muerto.
Soy hijo de una multiplicación de huesos,
De Adamá, de la luz,
Del manantial prístino que manó de las manos de mi padre.
Cosecho peces, madre selvas, aves mitológicas,
La belleza de la divina providencia

En donde yo,
Labrador de las palabras,
Soy la parte onírica de las cosas.
Mi quinto nombre es Caín
Soy un barco de polvo
Uno de los primeros nómadas verdes;
De mí descienden Enoc, Irad, Metusael, Lamec
Y todos los hombres que tocan el arpa y la flauta.
No creo en los señalamientos, en las culpas,
Tampoco en el azar
Las cosas están escritas, prefijadas,
Soy agricultor
Y aunque a mi padre azul no le gusten mis cosechas
Hoy,
Después de tanto tiempo,
Vengo a ofrendarle mis poemas.

IV ■ ÁBEL

Caín
Hermano de vientos, nubes, diluvios y ríos
Un mar de luces opalinas gravita en los guáimaras de la ciénaga
Y se aglutina en mi espejo
Como un prisma que nos dice:
La muerte es una puerta
Y el tiempo una ventana
Por donde nuestros pasos presurosos
Perciben otras cosas, otros mundos.
Bello Caín
La quijada de burro con la cual me mataste
Tenía el olor de las encinas y los pinos,
De tus labios venían hasta mi norte
Unos chopos amarillos
Que enhilaban mis pétalos melancólicos



En el hilo de la muerte.
Hermano profanado por los cielos
El dolor de tu hacha cavernoso
Penetraba mi topografía más remota
Mi geografía y mi valle más sagrado.
Ante el golpe subceleste
Que yo he encontrado sutil y generoso
Y que tú asestaste con una sabiduría infinita
Yazgo en la orilla de tu río, pensativo.
Oh, amado Caín
Tus huellas de madreSelva
Van decorando mis entrañas,
Van vistiendo de semillas, de hiedras y resinas olorosas
Mi cuerpo fatigado por los viajes.
Mi sudor se impregnaba de tus frutas;
Tus piñas, toronjas y zapotes
Decoraban mi cabeza
Con coronas tejidas por cientos de cuchillos.
Nada soy sin tu golpe
Herrero milenario;
Tus manos son el yunque
Que moldean, a la sombra de estas islas misteriosas,
La herradura, los cristales y los cuarzos
De otras Islas en el hado de la muerte.
Caín
Hermano de mis antepasados
Hay en ti un pretexto para silenciar la historia
Como si la memoria de las dagas
No aceptaran la muerte de Goliat
Como una templanza de David,
Mi muerte es una templanza tuya.
Amado Caín
Por tu golpe y tu palabra
He conocido el paraíso.

VII ■ LOT

Sodoma

Por tus tierras descenden cenizas
Tristes las liras de tus valles
Que no saben otra cosa que el silencio.
¿A dónde se fueron tus redes oceánicas,
El olor a brea de tus barcos
Y tus toneles rebosantes de vino?
¿Acaso no había en tus vísceras
diez hombres que te salvaran?
Por amor a los diez
La lluvia de azufre y fuego
Sería maná sagrado
O una manifestación de peces y de pájaros.
Gomorra
¿Qué era ese humo que subía a las estrellas
Como el vaho de un horno?
¿Qué era esa columna de nube y polvo
De la cual manaban piedras y fuego?
¿Qué vieron los ojos
que antes de ser sal fueron luz?
Levántate de tus cenizas
Como el ave que remonta vuelo a las alturas,
Levántate que las estatuas de sal
Ya han despertado del sueño,
Levántate Fénix de los escombros
Y busca tu nuevo nido
Donde incubar a los hombres;
Que entre tus patas
El fuego arroje a las playas de Saidam
Polluelos montados al viento
Que hablen de las cosas inanimadas y vistas.
Sodoma y Gomorra



¿Qué había más allá de la sal, de Zoar y los valles?
Que la brisa Maarabit traiga tus palabras.
Yo soy Lot
El hombre que corrió a las montañas
El padre de los moabitas y amonitas,
El hombre que se sentaba a las puertas de Sodoma
A mirar pasar el viento,
Las caravanas, los nómadas verdes, los ríos,
El Milano que insistía en navegar a las alturas;
El varón que hoy,
Después de este silencio milenario,
Cambia todas las tierras:
Zoar, Moab, Néguev, Gerar, Shur,
Cades y Séforis
Por mirar hacia atrás,
Por quedarse en el valle como gigante de piedra
Con el espejo y la imagen
Que solo conocen la sal y la muerte
Y los que tuvieron la osadía de mirarte a la cara.

IX ■ EL LIBRO DE JOSÉ

Soy el prestidigitador
El hombre que traduce la voz de los espejos.
El sol, la luna y las estrellas,
Tal como me lo reveló la nave tortuosa de los sueños,
Me iluminarán hasta el final de las jornadas.
Luego de sesgada la parvada de los astros
—Que bajan cantando sus templanzas por los recovecos de la tierra—
Se posará ante mí
Un séquito de sombras
Que me traducirán el advenimiento de otros mundos.
Soy el prestidigitador,
El patriarca hebreo al que le encomendaron la cifra de los ríos,



Soy nieto de Isaac e hijo de Jacob;
Me ha sido dado develar
El velo de la noche,
El agua de la altura y sus antorchas,
El vuelo sombrío de la muerte.
Soy José
Interpretador de sueños:
Los collares del tiempo
Se extienden a mi espacio
Y arremolinan mis diagramas
Como un fantasma que le huye
A las alas impalpables del sepulcro.
En la luna de las hojas cayentes
—La luna del pasto rojo—,
Vendrán a mí
Los juegos de las nubes,
Y las imágenes del cielo
Como un gigantesco himno
Abrirán los pórticos del mundo
Para afinar los caballos del Apocalipsis.
Soy el prestidigitador
Me ha sido dado develar
Los sueños del copero y sus alforjas
Del amasador de harina y sus viandas
Del mago y sus últimos calvarios por la tierra:
Tendré delante mío
La vid con sus sarmientos,
Los canastillos de pan
Que pronosticarán la muerte,
Las siete vacas del Faraón
Pasando por las riberas del Nilo solitario.
El centeno ondulado por las alegres ruelas
Me contará la angustia en la que se encuentra
Una muchacha loca como el aire



En las impresiones del vuelo, el agua, los sueños, las orillas.
Soy el prestidigitador
Si me muestran sus manos,
Habrán conocido las aflicciones en las que se encuentran sumidos
Los fantasmas de otras tierras.

X ■ MOISÉS

Porque no hay nada que perezca
Ante la luz de las palabras
Ni hay sabio mar
O fuerte río
Que se exalte a mi cayado
Hoy con el espíritu del verbo
Divido el mar en dos
Separo los ríos
Abro el lago o cualquier fuente rizada
De viento o música
Y los convierto en tierra seca
Para labranza o puente.
Ábrete Mar Muerto
Que conmigo vienen
Todas las tribus de Sucot, de Etam, de Migdol,
De Moab y de Edom.
Ábrete gigante de sal y piedra
Que por tus vísceras
Circundan los niños,
Las mujeres con sus bocas pobladas de gladiolos y mirtos
Para hermohear la nueva tierra que nos llama.
Ábrete Mar Muerto
Que entre tus murallas de agua
Viene corriendo la vida
El Edén, el destierro, el arca,
Sodoma y Gomorra,

La brisa del este
Apoltronada de voces
De cuerpos apócrifos.
Ábrete piélago muerto
Porque de tus entrañas
Manarán egipcios, israelitas, amorreos, hititas,
Heveos y cananeos
Condenados al canto de la lluvia y el viento
Y sobre tus aguas amargas
Echaremos el arbusto que te vuelva dulce;
Dulce como el kithara y el tricordom
Para la boca sedienta y sabia.
Yo soy Moisés
El hijo del agua
El amo de los arrecifes y los peñascos
Ábrete Mar Muerto
Que así como a tu hermano,
El Mar Rojo,
Cruzaré tus aguas con mis arcas, mis diluvios
Caballos y jinetes
Hacia la nueva tierra,
Y la leche y la miel
Correrán por tu sangre tórrida
Y lloverá sobre ti
El maná que te vuelva a la vida eterna.

XI ■ LA ELEGÍA DE SANSÓN

Como una nube de fuego
En busca de la masa de sus propias luces
Así vino Dalila a mí;
Como un canto, como un grito,
Como un eco inmortal y tembloroso,
Izado en el infinito de mis cabellos hercúleos.



Como una flecha, como un dardo, como una espada;
Besó el viento, cruzó la muerte, segó los trigos
Y llegó a mí con la fragancia de las viñas y los olivares
A dobligar con sus encantos de abigarrados colores:
Los enigmas de las noches,
Los misterios de las mieses,
El fuego inclemente de las reposas
En las puertas y cerrojos de los filisteos.
Llegó a mí del valle de Sorec
Con un enjambre de abejas en la boca de los leones
¿Qué podía ser más devorador que ella
Y al mismo tiempo más dulce que ella?
Como una nube de fuego
Surcando la nave poderosa de los sueños
Así vino Dalila a mí
A entretejer mis siete trenzas de cabellos
A revolver mis pujanzas en un clavo
A hincar mis cóleras en la tierra.
Llegó Dalila a mí
A desnudar la enramada de mis contemplaciones
El eco de mis sobresaltos.
Su puñal de salvajina penetró las cimas de la inmovilidad,
Del enigma, del secreto
Extrayendo de las propias órbitas de mis labios
La forma de conducirme hacia la muerte
De volverme pasajero de su propia muerte
¿Qué podía ser más devorador que ella
y al mismo tiempo más dulce que ella?

XII ■ CANCIÓN A RUTH (LA MOABITA)

Como una roca sobre la roca
Como una espada sobre la espada,
Hay una fragua en toda Moab
Que centellea con el filo frío de la muerte.
Un fuelle que ondea
Entre las hojas crispadas del acero
Y cuyo fuego
Retumba en medio del mar de Galilea.
Una joven inflamada
Como las altas horas de la noche
Cuyo paso por las escalinatas del gran templo
Detiene la visión de príncipes y verdugos
De herreros y sacerdotes.
Como una piedra sobre la roca
Como un puñal sobre la espada
La hija de Abinoh
Demarca con sus senos
Las fértiles planicies del río Rogitama
Y una vez venida de la muerte
Ha traído al mundo
La perennidad del fuego
La música perpetua de las fraguas
La tonalidad imperecedera de los yunques.
Bajo el golpe de los martillos
No hay otro más violento
Que el producido por la muerte,
Bajo el sonido del acero
No hay otro más secreto
Que el entonado por las sombras
Y esta mujer, llamada Ruth,
—Inquebrantable como los cuchillos de la noche—
Conoce las estrellas del gran Ébano



El vapor del ininteligible caos,
Los cerrojos y la cólera del sepulcro.
Como una roca sobre el océano del Hades
Como una espada sobre el territorio de Proserpina,
La hija de Abinoh
Ha circulado por los últimos caminos
Como una paloma sobre su primer diluvio,
Como la imagen del ancho espejo de la muerte
Sobre el brazo desnudo de una espada;
Y sus manos llevan piedras para el hambre
Y sus ojos continúan con el fulgor de las estrellas
Y sus cabellos llamean como el mito del Apocalipsis;
Instaurando y restaurando
La próxima venida de Majalón
Sobre las lindes de otro paraíso.

XIII ■ LA PASIÓN SEGÚN DAVID

Oh, Betsabé
—Canto de corales y náyades de musgo—
Quiero alabar tu desnudez
Como un crisol alaba de la luz
La porción de los aceites
Y las gomorresinas del espejo.
Quiero alabar tus cabellos de estrella milenaria
Y poner ante tu talle y tu pliegue de paloma
Todos los territorios de Sión, de Judá, de Israel,
De Betfagé y de Séforis.
Quiero homenajear tus labios,
Tus rodillas de sinagoga
Tus pechos balsámicos
En donde convergen
Los vivos y los muertos

Para levantar en medio de tantas religiones
Las teorías sobre los orígenes de la tierra.
Betsabé
Quiero homenajear en nombre tuyo
A Saúl y a Jonathan,
A Schuaima y Aniquirona,
Quiero festejar en nombre tuyo
Todos los silencios de la luna,
Celebrar en nombre tuyo
Todos los rumores de la acequia,
Cantar en nombre tuyo
Todos los himnos de la noche.
Los salmos que no he escrito todavía
El hermetismo de los evangelistas románticos
Y todos los lenguajes de estos precipicios
Destilarán tu nombre, tu aroma y tus palabras
Bella estatua del santuario
Para enaltecer la memoria del hijo fallecido
Y regocijar a Salomón
Victorioso en medio de la sombra y sus espejos.
Betsabé
—Beso del hitita—
mi amor no acarreará otro destino
que la muerte de Urías en el campo de batalla,
mi beso no provocará otro sonido
que la deshonra de Tamar por los desiertos,
mi abrazo no contendrá otro principio
Que la rasgadura violenta de mis ropas,
Y mi facto,
Sobre tus rodillas desarmadas,
La rebelión de Absalón contra su propia alfanje.
Ven amada Betsabé
Sin embargo en esta noche,



—Luego del amor—
Ningún castigo cobrará el valor
Que tú y yo nos merecemos
En la candidez del abrazo de otra muerte.

XXIII ■ EPÍSTOLA A LA TRAICIÓN

Vesánicos del Neguev
Malditos suicidas de estas tierras
Ustedes me han ligado a otro concepto de la muerte.
Yo había huido con el viento Maarabit a otras latitudes
Pero un futuro incierto nublabla la herradura.
Había pensado en restituir la casa
En comprar flores amarillas para la última cena
Pero ya todo estaba dispuesto.
Desde antes de nacer toda está dispuesto:
Nombres, padres, pecados y hasta los más crueles amores
Escritos en el pergamino de los días.
Todo estaba hecho;
La mesa, la última conversación, los deberes,
Las negaciones de la piedra
Antes del canto despavorido de los gallos.
Padre de los desdichados
Lejos estoy de ser mala hierba en el campo de trigo,
Lejos estoy de ser la traición,
El pecado, la cadena maléfica de los evangelios.
¿Quién hubiese hecho lo que yo llevé a cabo?
¿Quién para esculpir el beso amoroso sobre las mejillas marmóreas?
¿Quién para rechazar los treinta denarios y los húmeros?
Soy la semilla de mostaza de la que habló el evangelista,
Los precipicios me producen vértigo
Y no hay más placer sobre mis carnes
Que sentir el peso de la roldana sobre las ropas.
El apóstol no bebe cicuta,

Se ahorca;
Era menester mío el ahorcarme
—Así estaba escrito—
Era menester buscar el eucalipto de las epístolas
El eucalipto al que le colgaban cuatro hojas
Para colgar mi cuerpo solitario,
Mi cuerpo señalado por la hoguera,
Por la mezquindad de la piedra,
Por el celo de los otros,
Por la bifurcación de los espejos.
Anómalos del verbo
Anarquistas de las escrituras
Es una bella manía esta de aventurar a la muerte,
Una manía constante la del suicidio.
Ahora soy llamado el padre de los suicidas,
¿De algo serviría tanto esfuerzo?
¿Acaso me recuerdan más que a los otros?
Los ecos de las antigüedades
Sabén una verdad que las piedras desconocen;
Yo también fui un elegido:
El obelisco, la pirámide, la torre del faro
Sabén esta historia sollozante,
Historia que ahora comparto con los desdichados,
Con los desposeídos, con los señalados.
¡Viva el más digno de los doce!
Si había una misión que cumplir
La mía se cumplió con entereza,
Como ninguno de los doce la cumpliría.

XXVIII ■ LA CANCIÓN DE LUCIFER

Mi ídolo de bronce es el abismo
El fuego, las cavernas.
La vida del maldito



—Desterrado de la luz y las alturas—
Se pendula entre el mal, el bien, lo dionisiaco.
No maldigo de las sombras
No aspiro a las venganzas,
Continúo con mi vestidura satánica
Instruyéndome en el bien
Y solazándome en el mal.
Los más doctos dicen que fui expulsado del espejo,
Que mi imagen vagabundea por los laberintos y paradigmas de la muerte.
Pocos saben que conservo mi posición de ángel
Que aparezco majestuoso cuando miro mi belleza ante las nubes
Que mi sabiduría multiplica la ignominia de los justos
Y la nobleza de los desterrados
Contagia de belleza a los malditos.
Voy del ascenso al descenso
Como el viento que hila los caminos:
No creo en la maldad, en el bien,
En el pasado, en el futuro
Pues los cuatro están confinados en las sombras
Y las sombras
En el hades de un espejo orbicular.
No maldigo a las alturas
No me duele la caída
Hay un punto en que todo deja de ser contradictorio
Y nada en este punto se excluye sino que interacciona.
¿Quién ha dicho que el abismo no es la altura?
Qué la maldad —producto de la belleza—,
No es el bien?
Que las sombras no son la luz?
Que el caído no es el levantado?
Pocos saben que sobrevuelo el infinito,
El paraíso, la manzana,
Que mi vestidura de Vampiro
Me da el elixir de la noche,



Que sustraigo del día los frutos del iluminado
Y que espero sabiamente el último camino
Para empezar mis andanzas
Por la otredad, por la vaguedad,
Por lo inmensurable,
Por lo indefinible.

XXX ■ LA VISIÓN DE MOLOCH

¡Desgracia a los habitantes de la Tierra!
Arremetió el maligno del infierno
Mientras veíamos discurrir
Las hondas guerras del desierto
Por los pasajes de la arena
Y sus cóleras inflamadas.
¡Desgracia! ¡Desgracia!
Los pájaros de fuego
—Encorvados por la cabellera elástica del cosmos—
Surcaban los laberintos electromagnéticos del éter
Y soltaban por doquier
Su huevo de ira y uva venenosa
Desvertebrando como un soplo
El país de los cedros y los pinos.
Por entre los montes de Armenia y el Golfo Pérsico
—En donde alguna vez se situó el paraíso—
Vaga ahora, desde la época de las lunas crecientes,
El hijo de la noche.
Bañado por el Tigris, el Eufrates, el Nilo y el Pisón
—Revestido como lo que fue, antes de la rebelión y la caída—
El maligno del infierno
Se pasea con sus tentáculos de muerte,
Con sus hiedras vengativas y siniestras
Destruyendo todo lo que aventure por el mundo.
¡Desgracia a los habitantes de esta Tierra!



Vocifera con la fuerza de los acantilados
Y las voces enhiestas de las rocas.
Una cohorte de fantasmas
Le secundan en el canto,
Un séquito de hombres
Le tributan con aceites.
Desde Aurán hasta California,
Desde las torres reales de la gran Seleucia
hasta las bocas cerradas del Mississippi
se pasea el maligno del infierno
por las llanuras volátiles de Proserpina.
Sus principados y potestades
Se doblegan como ramas
Al paso majestuoso de los falsos evangelios.
Sus columnas de humo y fuego
Continúan tatuándose en la tierra
Como una señal de insólitos presagios
Mientras la noche se retuerce
Al florecer del hongo radioactivo
Y el hombre
Evocando la memoria de la Sodoma de los moabitas
Queda prendido al viento
Como la estatua del Apocalipsis,
La torre de sal de los últimos sepulcros.

XXXI ■ EL HOMBRE

Mashiaj es mi Pastor
Nada me falta.
Me sobrarán las frutas, las hojas, las veletas,
Las esferas que transitan por el éter,
El poema que crece silencioso
En el árbol prohibido y permisivo de la noche.
Mashiaj es mi Pastor

Nada me falta.
Me supliré de las cosas que circundan por el mundo:
Los cantos, las quebradas, las orillas
Y recostaré mi espalda
Sobre las piedras del desierto,
Contemplaré el vuelo estrepitoso de los ríos
Sobre el lienzo claro-oscuro de los valles.
En la época en que escasee la vida
Y Satanás se levante como un himno en la baraja
Mashiaj me surtirá de la frescura:
Caminaré desnudo por el cosmos
Como una estrella más del infinito
Como un cometa sobre el lienzo luminoso de la muerte.
Y vendrán la fama y la derrota
Como dos hermanas, hijas de Calíope,
Y no les temeré
Ni huiré de ellas
Porque suyo es mi pecho
Que discurre como el agua
Y suyo es mi paladar
Que saborea la caída.
Mashiaj es mi Pastor
Nada me falta;
Los tres días de oscuridad
Me harán reflexionar sobre las sombras;
Las hormigas diminutas del desierto
No roerán un céntimo de aire,
La destrucción de las ciudades
No oscurecerán el diario florecer
De las lluvias y los astros;
Y vendrá la luz con sus velos y sus danzas
—Acaso mi ceguera se nutrirá de estas canciones—
Y mi espada se surtirá de sus cabellos
Rompiendo el abismo hacia la tierra prometida.



Convenciones editoriales para los autores de *Revista de El Colegio de San Luis. Vetas*

Generales

Los textos deben ser inéditos y contener tesis o propuestas de autor argumentadas.

Las traducciones también deberán ser de textos inéditos en el idioma original, salvo en los casos en que el consejo determine razonadamente lo contrario.

Los textos para las secciones de Bonanzas y Brechas no podrán exceder de veinte cuartillas. No se publicarán textos en partes.

Cada uno de los textos será revisado para comprobar que se apegue a estas convenciones. Si es así, será enviado a un jurado dictaminador para su publicación. El autor desconocerá los nombres de los miembros del jurado, así como éstos el del (los) autor(es). En función del fallo, el texto podrá ser rechazado o se requerirá que el autor haga modificaciones. Una vez aceptado el texto, se programará su publicación y será sometido, en su caso, a corrección de estilo.

El contenido de cada uno de los textos es responsabilidad exclusiva del (los) autor(es) del mismo.

Una vez publicados en *Revista de El Colegio de San Luis. Vetas*, los textos no podrán aparecer, total o parcialmente, en otro medio impreso o electrónico durante un lapso mínimo de cuatro meses. Cualquier forma de publicación posterior deberá referir la primera edición en *Revista de El Colegio de San Luis. Vetas*.

Los editores de la revista entregarán al autor dos ejemplares del número en el que se publicó su texto.

Formato

Los textos deben entregarse por triplicado —en cuartillas foliadas—, procesados (Word o RTF) en disco (3.5 pulgadas o CD), cuya etiqueta indique el nombre del ar-

chivo, el programa utilizado, el título del trabajo y el nombre del autor. La impresión debe coincidir de manera puntual con la versión contenida en el disco. Sin notas o marcas al margen.

La portada del texto debe incluir: título del trabajo, nombre del autor y centro de adscripción; dirección particular, número de teléfono, fax y dirección electrónica; currículum vitae sintetizado. La segunda cuartilla debe contener: resumen en español e inglés en no más de 250 palabras, con exposición del tema, objetivos y metodología; al final de éste deberán señalarse las palabras clave del trabajo en español e inglés, con el fin de integrar el banco de datos. En la tercera cuartilla debe iniciar el texto, en ésta sólo se repetirá el título.

Los textos deben ser escritos con letra de doce puntos, a doble espacio, justificados, sin cortes de palabras al final del renglón y sin uso innecesario de tabuladores; en mayúsculas y minúsculas. Las cursivas (itálicas) se usarán para destacar palabras, por lo que éstas no deberán subrayarse ni poner en negritas (bold).

Las referencias bibliográficas deberán apegarse a las normas de la Modern Language Association (MLA). Se aceptarán los procedimientos metodológicos tradicionales para otro tipo de referencias y notas, regidos por un criterio uniforme.

Deberán presentarse por separado los cuadros, tablas, gráficos, fotografías e ilustraciones; en blanco y negro, y con alta calidad de resolución. Los archivos electrónicos de imágenes deberán contar con una resolución mínima de 300 dpi, con un mínimo de 11 cm del lado más largo, en formato TIFF o EPS.

Revista de El Colegio de San Luis, Vetas, núm. 18,
septiembre-diciembre, 2004, se terminó de imprimir
en mayo de 2006, en los talleres de
Formación Gráfica, S.A. de C.V. La composición
tipográfica estuvo a cargo de Alógrafo/Ángela Trujano
y se utilizaron tipos Guardi, 9:14, 7:11
y Footlight 10:14 y 18:18. El tiraje consta de
500 ejemplares más sobrantes para reposición.

R I C A R D O **S** I E R R A **A** R R I A G A

F O T O G R A F Í A



P O R T A F O L I O G R Á F I C O



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Diario de viaje"

plata/ gelatina, 28 x 36 cm, 2003



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Diario de viaje"

plata/ gelatina, 28 x 36 cm, 2003



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Diario de viaje"

plata/ gelatina, 28 x 36 cm, 2003



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Diario de viaje"

plata/ gelatina, 28 x 36 cm, 2003



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Diario de viaje"

plata/ gelatina, 28 x 36 cm, 2003



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Soñar el mar"

plata/ gelatina, 28 x 36 cm, 2005



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Soñar el mar"

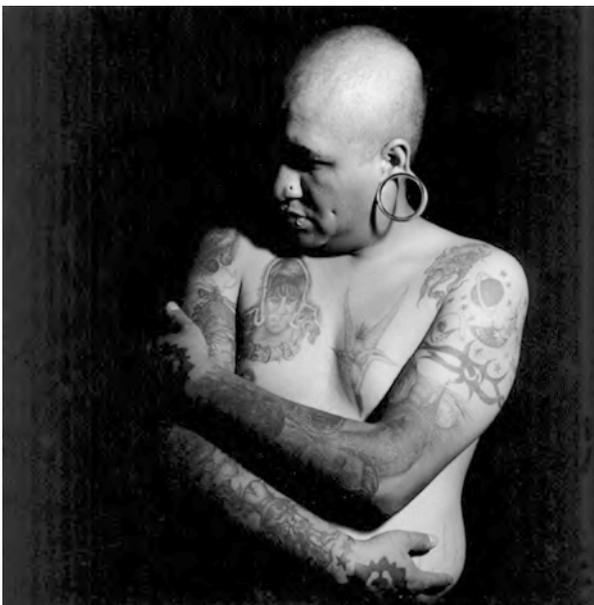
plata/ gelatina, 28 x 36 cm, 2005



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Cartografías"

plata/ gelatina, 40 x 50 cm, 2005



RICARDO SIERRA ARRIAGA

De la serie "Cartografías"

plata/ gelatina, 40 x 40 cm, 2005



RICARDO SIERRA ARRIAGA

El grito

plata/ gelatina, 60 x 60 cm, 2004



RICARDO SIERRA ARRIAGA

El grito

plata/ gelatina, 60 x 60 cm, 2004



RICARDO SIERRA ARRIAGA

El grito

plata/ gelatina, 60 x 60 cm, 2004



R I C A R D O S I E R R A A R R I A G A

De la serie "Mary Siete Ojos"

impresión cromogena, 50 x 80 cm, 2004



R I C A R D O S I E R R A A R R I A G A

De la serie "Mary Siete Ojos"

impresión cromogena, 50 x 80 cm, 2004



R I C A R D O S I E R R A A R R I A G A

De la serie "Mary Siete Ojos"

impresión cromogena, 50 x 80 cm, 2004