

Sociología de las organizaciones económicas de medios sociales urbanos pobres

Sociology of the economic organizations of poor urban mass media

Nicolás Gómez Núñez

Universidad Nacional del Noroeste de Buenos Aires, Argentina.
paralelo7@hotmail.com

Resumen

En este artículo se delimitan las cualidades sociales de las organizaciones económicas que están en medios urbanos pobres en la comuna de huechuraba de santiago de chile, y presenta una reflexión que responder a la siguiente pregunta, ¿cómo la cultura de las organizaciones económicas ubicadas en medios sociales pobres, gestiona la producción de saberes sociotécnicos y la asignación de sentidos económicos?

Palabras claves: cultura; organizaciones económicas; pobreza.

Abstract

This article outlines the social qualities of the economic organizations in poor urban mass media in the town of Huechuraba from Santiago de Chile. It also presents a reflection which answers the following question: How does the culture of the economic organizations located in poor mass media manage the production of socio-technical knowledge and the assignment of economic value?

Keywords: culture; economic organizations; poverty.

Introducción

Las organizaciones económicas ubicadas en medios sociales urbanos pobres que hemos estudiado en la comuna de Huechuraba en Santiago de Chile, presentan complejos de relaciones que organizan las rutinas de los encuentros según jerarquías de contraprestaciones de reciprocidad,(1) las que son construidas tanto por los vínculos de los miembros de las familias de los que trabajan en la organización como por los que surgen a medida que ellos descubren, participan, desechan y vuelven a retomar las redes de donación que se les presentan como disponibles en un momento de su propia trayectoria como habitantes de distintas organizaciones. sin embargo, cabe esperar que las posibilidades de participación de esos individuos sean más estrechas de las que habitualmente se supone, y mas bien ellos tendrían mayores probabilidades de acceder a espacios de sociabilidad conformados por organizaciones que hacen economía social (2) y cuya red sociotécnica se caracteriza por la pobreza de sus relaciones informales (3) y por sostenerse en “*redes de familia, amigos y vecinos que se interpenetran profundamente*”. (4)



Esto hace difícil establecer en qué momento los miembros de las familias dejan de estar ausentes en la reproducción de los arreglos sociales que sostienen al “*negocio*”, especialmente porque hemos identificado que ellos participan: acercando información que se constituye en parámetros de comparación para ampliar las opciones de compra de insumos, estimar inversiones y captar nuevos clientes; se convierten en inversionistas al entregar un espacio físico, su fuerza de trabajo, su saber hacer y/o sus ingresos monetarios para que la organización supere los problemas que no logra resolver mediante la venta de productos y servicios;(5) y “*cooperan*” reemplazando en las tareas domésticas a los que se asumen como los responsables de la organización.

Finalmente, si consideramos donde participan los que se asumen como responsables de la organización económica. Primero observamos que ellos no mantienen una asistencia regular en otros tipos de organizaciones. Segundo, cuando la participación se manifiesta se aprecian diferencias entre los que “*hacen negocio*” mediante la reventa de productos y los que se dedican a producir lo que venden, debido a que los primeros se orientan a constituir organizaciones que nacen desde el “*barrio*” para dar respuesta a las necesidades recreativas y a las creencias religiosas; mientras que los “*productores*” asisten a conformar organizaciones que les permiten enfrentar los problemas del “*hacer negocio*”, y cuyo desempeño va más allá de sus relaciones de vecindad.

Ahora, si nos detenemos a sopesar las consecuencias de las posibilidades de vinculación que tienen tanto “*revendedores*” como *productores*, suponemos que los primeros presentan una cultura que está abierta a reinterpretar los contenidos de la sociabilidad que se crea en el “*barrio*”, por lo cual, esta forma de habitar permite que la organización económica desempeñe varias funciones que son solidarias con las de venta, o sea, también asisten creativamente a conformar otros “*complejos de relaciones no mercantiles que constituyen al mercado*”,(6) lo que conlleva a sostener que los “*revendedores*” ingresan a redes que transfieren recursos que serán transformados en inversión, ahorro o consumo; consolidan interacciones no monetarias entre consumidores y proveedores, contribuyen a sostener actividades de capacitación para que los que ahí se involucran aprendan a gestionar las relaciones sociales y se hacen parte de universos simbólicos articulados desde experiencias de cooperación, confianza, innovación y cohabitación que “*reintegran la economía a la sociabilidad*”.(7)

Entonces, los “*revendedores*”: bazares, paqueterías y verdulerías, se ubica en un lugar de privilegio en el sistema de posiciones del “*barrio*” o la “*población*”, caracterizándose por desempeñar más tareas que las propiamente comerciales. Por el contrario, los *productores* de ropa, velas, alimentos y muebles, se caracterizan porque definen sus relaciones asumiendo que deben permitirles ampliar la demanda de sus productos y acercar las oportunidades que favorecen especializar sus quehaceres. De ahí que sus capacidades asociativas son los aspectos centrales de su gestión y las

interacciones en las cuales entran, los medios que aseguran su trayectoria.

Es importante sostener que la participación en los mercados tanto para los “*productores*” como para los “*revendedores*”, implica asumir las condiciones que imperan en la economía informal, esta ubicación indica que dentro de las organizaciones económicas hay un sector de su cultura que se organiza desde el contenido de un rol cuyo indicador más visible es el nombre del rótulo que le asignan los clientes y/o los miembros de las organizaciones del sector formal de la economía, por tanto, ser parte del sector informal supone conocer las maneras apropiadas para que dicha condición de integración subordinada no de resultados adversos que detenga la trayectoria de la propia organización, para lo cual se hace necesario que la cultura contenga una imagen del espacio comercial en donde se ubican los tipos de organizaciones según si ellas son del sector formal o informal para que se precisen las formas regulares de los encuentros.

Es en este nivel donde apreciamos una diferencia entre “*revendedores*” y “*productores*” en la medida que los primeros ubican a sus pares poniendo énfasis en su calidad de competencia, mientras que los *productores* tienen una “*necesidad*” que los conduce a relacionarse con otras organizaciones económicas para satisfacer la demanda que van obteniendo y para “*postular*” a la adjudicación de recursos: información, mercadeo, monetarios y políticos.

Estos elementos inherentes a los “*productores*” originan un ordenamiento según la menor distancia social, por tanto, los “*talleres*” pueden llegar a ser “*socios*”, lo que abre la posibilidad de establecer relaciones comerciales más amplias y diversas de los que pueden tener los *revendedores*. Entonces, cabe sostener que es probable que nos encontremos ante una tecnología social que se reproduce en la medida que la confianza permite distribuir información sobre cómo se ingresa y actúa en los contratos entre organizaciones, lo cual especifica la acción colectiva, y que si bien dicha dimensión se presenta variable según se trate de “*productores*” o “*revendedores*”, ella implica que la organización económica no sólo es la reunión de individuos, sino que, fundamentalmente, una red sociotécnica donde se transfieren y aprehenden los contenidos de la participación eficiente que mantiene su trayectoria.

Sistemas de producción de lo económico en la organización

Asumimos que la cultura de la organización económica es un “*contexto estructurado de significados*” (8) desde donde emerge su dimensión cognitiva expresada en dos sistemas: uno de producción de conocimientos sociotécnicos para sostener la gestión de la organización, y otro de clasificación de las experiencias económicas de sus trabajadores.

Ambos sistemas se caracterizarían por tener estructuras simbólicas estables o

“paradigmas”(9) que producen las reglas del método de relevo y uso del conocimiento económico y las reglas estructurantes de los sentidos de las acciones(10) que definen la percepción y el actuar(11) a través de mandatos culturales(12) cuya génesis y función están radicados en el proceso de evolución estable que ha permitido el mantenimiento de la coherencia cultural de la organización económica por un tiempo social de su trayectoria.

Además, ambos sistemas presentan relaciones entre sus contenidos significativos que podrían derivar en estructuras simbólicas estables pero, por no gozar de esa calidad, dichas relaciones se expresarían como tensiones en el universo simbólico. Estas manifestaciones indicarían la variación de las estructuras simbólicas estables, por tanto, no emergen sin que estén sometidas a las reglas que se encuentran virtualmente en proceso de deslegitimación; y su expresión sería la percepción de incertidumbre y precariedad de los trabajadores y miembros de las organizaciones económicas que estudiamos, de cara a prever el curso de las interacciones sociales.

A continuación presentamos tres ejemplos de interpretaciones de esas tensiones en el universo simbólico. En el primero, Bajoit identifica una “*mutación cultural*” promovida por el tránsito desde un “*modelo cultural industrial*” hacia uno “*cultural identitario*”.(13) para los argumento que aquí desarrollamos, tres de las ocho tensiones que indica Bajoit serían claves, a saber: las tensiones que suceden a raíz del rechazo al control social y el desprecio por el sistema, o la necesidad de autonomía; y el requerimiento de puntos de referencia o “*faros*”, o la dependencia afectiva y material. la tensión que se produce entre las apelaciones a la validez de los derechos humanos, el derecho a la diversidad, el elogio a las diferencias y al pluralismo, o los requerimientos de tolerancia; y el “*cada uno por su lado, cada uno en su casa, cada cual se salva como puede*”, o la indiferencia. y, la tensión que es generada entre las necesidades de emoción, comunicación, cocooning, de repliegue sobre la vida privada, o necesidad de afectividad; y la inestabilidad relacional, la precariedad de los lazos afectivos y la soledad, o el narcisismo.

La segunda interpretación está en el estudio que Bourdieu hace sobre la vivencia del desarraigo del subproletariado urbano y del campesino proletarizado en Argelia, a raíz de la variación de los “*marcos temporales y espaciales*” que originaban su ethos como paisano cabila. Esta variación supone la ausencia del conjunto regular de “*obligaciones que definen una organización coherente del tiempo y un sistema de expectativas concretas, lo que permitió que los subproletariados no organizaran un “plan de vida racional”*”(14) en el medio social urbano y estimaran que ellos son los únicos culpables de ese estado de cosas, impidiéndose atisbar la posibilidad de transformar radicalmente el sistema.(15)

En esa incursión obligada del subproletariado urbano y del campesino proletarizado, destaca la coexistencia de dos contenidos en la categoría trabajo. Uno de ellos define al

trabajo como la actividad necesaria, obligatoria y cuyo producto no es desdeñable aun cuando no genere rentabilidad económica, por lo cual, el grupo que reproduce ese contenido de sociabilidad no separa la función social y la función económica del trabajo, es más, el orden social y económico está *“siempre dotado de una pluralidad de funciones no cuantificables e inconmensurables entre las cuales la función económica nunca está aislada y constituida como tal”*.(16) Por el contrario, la segunda concepción de trabajo invierte la lógica de la asignación de sentido dada al trabajo, desde una divisibilidad de las funciones sociales y económicas y estableciendo una adecuación entre tiempo y salario que permite conmensurar la pluralidad de funciones.(17)

Las tensiones derivadas de la coexistencia de estos dos contenidos de la categoría trabajo explicarían, según Bourdieu, la existencia de medios sociales urbanos marginales donde predomina un *“universo económico que constituyen una suerte de tapón entre el subproletariado y el mundo moderno y cuya ley fundamental parece ser la que rige las conductas individuales, es decir, la ausencia de previsibilidad y calculabilidad”*.(18)

Y la tercera interpretación es presentada por Forni y Roldán cuando delimitan la posibilidad de variación de las expresiones sociales de la cultura, específicamente de la cultura cooperativa. Ellos pesquisan que la cultura puede presentar coherencia. Por ejemplo, cuando la identidad inmigrante permitió la génesis del *“tejido de vínculos comprometidos”*(19) que sostiene a el hogar obrero en su etapa de crecimiento hasta la década de los setentas.

Luego, ellos interpretan que las diferencias, disociaciones y tensiones entre esa forma cultural cooperativa y su expresión social fue un resultado de las nuevas definiciones usadas para mantener los compromisos en el hogar obrero en su fase expansiva. Es en esta fase donde ellos identifican una trayectoria de tensiones derivada de la coexistencia de dos identidades. Una, *“laboral y colectiva con pertenencia ideológica”*, otra, *“difusa con menor compromiso”*.(20) Además, esa trayectoria de tensiones demuestran similares transformaciones en la cultura del campo donde la organización se encuentra, es decir, la cultura del hogar obrero sería a su vez expresión de la transición entre un modelo industrial que privilegió el reconocimiento social, con lógicas de acción dirigidas a la movilidad social y a la integración; y el arribo de un modelo cultural identitario basado en acciones hedonistas. por tanto, la coexistencia de esos modelos identitarios en un período de transformación cultural generalizada, aumentó el *“efecto eco”*(21) y amplió la *“resistencia a la cooperación”*(22) entre consumidores individuales, financieros no socios, trabajadores y socios instrumentales, en donde cada uno estimó objetivos y metas de corto plazo que dotaron de varios sentidos a los medios propuestos en el hogar obrero, los cuales permitieron que ellos buscaran al mismo tiempo y en el mismo lugar: reconocimiento social y realización personal, lo que derivó en el eclipse del compromiso con los vínculos del tejido social.

Las tensiones que hemos revisado permiten la siguiente hipótesis: las relaciones consagradas como redes que potencian los recursos y capacidades que cada individuo tiene, la cual constituye el sentido de protección subjetiva en la cotidianidad de la vecindad, no sólo se basan en relaciones permanentes entre los que ahí se encuentran co-construyéndolas, sino que, fundamentalmente, esas relaciones y los sentidos subjetivos que las revisten, están sostenidas y guiadas por sus inscripciones en un cultura dominante.

Si apreciamos este supuesto debemos sostener que la cultura de las organizaciones económicas es un resultado posible en la medida que ella ha hecho uso de los componentes del universo simbólico que se encuentran a disposición de los que identificamos como sus trabajadores, incluidos los resultados de las tensiones en los momentos de su variación cultural; de este modo, esos miembros están comprometidos con los significados objetivos de la cotidianeidad de su sistema de relaciones sociales. Por lo cual, y parafraseando a Luckmann,(23) la cultura de las organizaciones económicas es el fundamento de la solución socialmente aceptadas a problemas intersubjetivamente relevantes.

Entre los significados objetivos que hemos logrado rastrear a medida que se ha ido hilvanando el campo donde anidan las organizaciones económicas, se encuentra uno que corresponden al tiempo social de la *población*, otro que refiere al eje de constitución del contexto estructurado de significado donde emergen lo económico y uno atado a los esquemas tipificadotes o mapas cognoscitivos.

Sobre el primero es posible señalar que las relaciones entre los miembros de las organizaciones económicas llevan la impronta de los tiempos sociales de su vecindad. En el caso de las *poblacionales* de Huechuraba donde se encuentran nuestras unidades de análisis, esa impronta está referida a dos tiempos sociales. uno de ellos, el que emerge desde la *toma* de terrenos en contra de la consagración de la autoridad estatal para solucionar lo inmediato y lo urgente, está revestido con los ritmos de la organización de los recursos disponibles de los *pobladores* para hacer efectiva las decisiones colectivas.

Las características de este tiempo social son cuatro. Primera, en él se construyen los arreglos sociales que producen la seguridad y los servicios apropiables por los *pobladores*. Segunda, es ahí donde varía el diagnóstico que el *poblador* hace en cuanto a su ubicación en el proceso de ocupación, el cual va desde el “yo no tenía quién me ayudara” a la participación comprometida en los asuntos de la “toma”. tercera, por lo anterior, cada *poblador* se define como esencial para que las decisiones colectivas lleguen a concretarse, no importando la edad, el sexo, la vida o la muerte de ellos y, cuarta, el tiempo social está sostenido en hitos de arraigo poblacionalmente construidos y co-habitados, es decir, cuando la *toma* queda como “*experiencia discreta*”(24) susceptible

de ser rememorada desde la *población* por los *pobladores*, cuyos indicadores son las siguientes expresiones: “*gran familia*”, “*todos conocidos*” y “*se han criado juntos*”.

Por su parte, el segundo tiempo social presenta tres cualidades. Primera, aparece de manera hegemónica gracias a la rememoración que se hace en un sistema de relaciones sociales, por tanto, si bien se ubica luego del que ya hemos descrito, o al menos así lo hemos situado en la hilvanación del campo donde están las organizaciones económicas, la variable cronológica no es su característica elemental debido a que los tiempos sociales no responden al antes y al después.

La segunda cualidad esta referida a que es en este tiempo donde acontece la legitimación de los arreglos sociales de los *pobladores*, lo cual sucede gracias a la consagración que hace el *señor* que está en el estado y porque desde el estado o desde los no pobladores, se sanciona un estatuto de realidad de la *población* que abre las puertas para que se realicen intervenciones en ella, ya sea para aplicar el terrorismo de estado que en Chile va desde 1973 a 1989; o para fomentar un quehacer intersectorial que tiene pretensiones de co-diseño y co-gestión de las políticas públicas.

Tercera cualidad, es aquí donde cada *poblador* logra acumular un saber sociotécnico sobre las formas y los contenidos que reviven las vecindades que se pueden poner en marcha para poner en acción los fundamentos de la solución socialmente aceptadas a problemas intersubjetivamente relevantes.

Un segundo significado objetivo son los aspectos elementales del proyecto económico de los *pobladores* de la comuna de Huechuraba, a saber: la familia de la *población* es una sociedad empresarial donde cada miembro participa apreciando la acumulación material y depreciando la sola búsqueda de subsistencia. Entonces, son “*familias trabajadoras*”.(25) Esto supone que la familia no tiene en sus contenidos de sociabilidad un mandato cultural de ahorro monetario o de acumulación de dinero que se ubique de manera hegemónica, sino que sustenta sus acciones en la inversión del recurso monetario.

De esto se desprende, por un lado, que cada *poblador* puede suponer que el ahorro devalúa el poder adquisitivo del dinero. Entonces, la ausencia de ahorro en los *pobladores* no sólo se explica por la inestabilidad laboral y la irregularidad de sus ingresos monetarios. Por otro lado, y en consecuencia, el dinero puede ser considerado como un producto susceptible de ser trabajado y, por lo que hemos investigado para los *pobladores* que tienen *negocios*, el *fiado* es un ejemplo del no trabajo del dinero, o sea, el *fiado* es una institución que no está enraizada con la función económica de la organización que estudiamos, sino que con la tensión que se produce entre esa función y la social.

Aquí hay gente que económicamente está mal y me han venido a decir: “*pucha, señora, fieme algo que no tengo ni que hacerle a los chiquillos, yo les paso. Me han*

pasado tallas que no me han pagado pero, digo yo: bueno, eso lo sabe dios".(26)

En cuanto a los miembros de la *familia de la población*, ellos están ocupados desempeñando las actividades del proyecto económico de acumulación material, *haciendo de todo*, para lo cual, cada miembro hace uso de los recursos sociales disponibles y de las informaciones técnicas que definen el desempeño de las herramientas y máquinas que producen la vivienda, alimentación, vestuario y los bienes y servicios para otros. Sin embargo, las mujeres-madres no sólo trabajan en la vivienda para los miembros de la familia, además, trabajan en el *negocio* si es que este existe. Por su parte, los hombres-padres no encuentran sentido en el trabajo en la vivienda para los miembros de la familia y sí en el *negocio* pero esto sucede en la medida que, los hombres-padres, visualizan que es la alternativa de empleo frente a un mercado de trabajo que no brinda ofertas.

El carácter empresarial de la *familia de la población* predispone a sus miembros a establecer compromisos con otros grupos familiares vecinos para iniciar y gestionar organizaciones económicas. Por tanto, es parte de la tradición económica poblacional el trabajar con otros, y desde esos trabajos hechos de manera colectiva emergen las experiencias discretas de arraigo de la vecindad, o sea, es ahí donde los *pobladores* establecen acuerdos y compromisos en relación a problemas, soluciones y objetivos de vida, tal cual como Hardy lo identificó en el caso de las "*ollas comunes*".(27)

De lo antes dicho se desprende que los *pobladores* valoran el trabajo no asalariado porque lo entienden como lo *propio*, en ese contenido es pertinente la categoría: trabajo y trabajador *por cuenta propia*; y porque ellos lo revisan como la oportunidad de demostrar en la *población* y confirmarse a sí mismos la realización de sus capacidades, lo cual abre cuestionamientos al supuesto que señala que este tipo de trabajadores *por cuenta propia* aspirarían, sí o sí, a incorporarse como asalariados en el mercado de trabajo formal.

Finalmente, la categoría trabajo en el proyecto económico de los *pobladores* abarca tanto la función social como la económica, es decir, el trabajo es un quehacer comprometido con la "*fraternidad barrial*"(28) o en los "*lazos habituales de apoyo vecinal*".(29) Entonces, en la sociabilidad de la *población* se entiende que no importan donde se trabaja y cuanto beneficio económico se obtiene por lo hecho a través de esos desempeños, sino que lo importante es que se trabaje, por tanto, ahí, lo depreciables es el ocio.

El tercer significado objetivo es al estatuto ontológico de las relaciones en la *población*, el cual surge desde la atribución de ubicaciones que los *pobladores* se han dado entre sí. desde ahí se conforman modos de estar en la *población* que dotan de contenido a los desempeños de cada habitante de Huechuraba, y al mismo tiempo y en el mismo lugar, reproducen las alternativas futuras de las acciones posibles de cada

“poblador”.(30)

Uno de los indicadores de este contenido de la cultura de la *población* se expresa en los “*esquemas tipificadores*”(31) o “*mapas cognitivos*”(32) que se encuentran circunscritos en lo que Ottone (33) llama la “*dialéctica de la negación del otro*”. Es decir, las formas de estar en la *población* se ubican en la cultura no pobladora, en un ámbito delimitado por las exclusiones socioeconómicas y político-ideológicas de los *pobladores*, esas exclusiones generan una importa que homogeniza, al menos en este sentido, las distinciones que logran definir los *pobladores* cuando describe simbólicamente la *población*. En ese ámbito, todos los *pobladores* serían similares.(34)

En términos particulares, los esquemas tipificadotes o mapas cognitivos son conocimientos logrados por la reflexión colectiva que los *pobladores* hacen sobre sus experiencias de confianza poblacional. la confianza, definida como proximidades y distancias sociales entre *pobladores*, no sólo les ha permitido a los *pobladores* llegar a un compromiso sobre los problemas y necesidades comunes, además, cada uno de ellos estaría proyectándose en la vida diaria de la *población* como si estuvieran atados a la participación esperada de los otros que aprecia en dichos compromisos.

En esta proximidad social se desenvuelven las relaciones de reciprocidad(35) que progresan hasta el altruismo recíproco y de grupo.(36) en este caso, se vinculan los sentidos de acción con las “*energías sociales*”(37) cuyo poder produce el entorno comunitario, ya sean como redes de sistemas abiertos al intercambio dinámico que potencian los recursos de los *pobladores*, así como lo supone *dabas*; o como capital social(38) que fomenta la rentabilidad social y económica del quehacer asociativo y disminuye los costos de sus transacciones al momento de implementar soluciones a sus problemas.

Entonces, si esto ocurre, cabe esperar que suceda una situación contraria con otros tipos de *pobladores*, los cuales no serían incluidos en los porvenires fijados objetivamente en las vecindades de la *población*. Sin embargo, esto no permite sostener que exista un solo grupo de *pobladores* que construye un horizonte de porvenir adecuado a sus necesidades y con presencia exclusiva en la *población*, donde algunos tipos de *pobladores* quedarían sin compromisos en los sistemas de relaciones sociales disponibles. Por el contrario, sería probable encontrar varias vecindades en la *población* cuyo centro de inclusión son *pobladores* que se han comprometido en acuerdos de porvenir.

Por ejemplo, en el tiempo social de la génesis poblacional la confianza estuvo conformada casi exclusivamente por categorías de *pobladores* socialmente próximos, en la medida que la gesta por cumplir su proyecto económico supuso donarse en las tareas sancionadas y realizadas de manera colectiva, tanto en la familia como en la *toma*. a partir de ahí, lo que posteriormente se nombraría como la comuna de Huechuraba, pudo ser un conjunto de *tomas de terreno* que reglamentó el tipo de relación entre

pobladores en *toma* y limitó las relaciones de ellos con otras *tomas*. Luego, y una vez que el tiempo social se experimenta como tensiones en el universo simbólico de la *población*, lo cual entronca con la consagración de la *toma* en *población*; se observa la emergencia de la diversidad de *pobladores* que siempre estuvo presente en la *toma* pero que ahora construye más proyectos colectivos donde antes hubo sólo uno que se presentó como predominante en las *poblaciones*.

Según Lechner,(39) el capital social y las redes se encontrarían distribuidos de manera desigual entre los miembros de la sociedad. a lo cual nosotros agregamos que uno como otro pueden expresarse de manera latente o superficial y manifiestas o profunda. En la primera expresión predomina la lejanía social porque las acciones colectivas no lograron el objetivo estimado por el grupo y, con menores probabilidades de suceder por lo pesquisado en la *población*, lo observado por Coleman en cuanto a la pérdida de su efecto por falta de su uso.

Esta menor probabilidad la suponemos toda vez que las relaciones de vecindad desde donde emergen las redes y el capital social, llevan un registro de los logros o fracasos colectivos y si han existido interacciones beneficiosas entre *pobladores* que se estabilizan como redes sociotécnicas, ellas se vuelven a poner en acción según el tiempo social y no en razón de un tiempo cronológico, por tanto, el registro de ese esfuerzo colectivo es significativo en el universo simbólico poblacional.

Por su parte, la expresión profunda del capital social y de las redes es posible debido a que los *pobladores* han vivido experiencias donde los sentidos aportados por las categorías de clasificación se han enlazado eficientemente con las acciones poblacionales, lo que ha generando beneficios de duración prolongada, producto de lo cual el conocimiento aprendido en asuntos asociativos puede ser empleado en distintos ámbitos de la vida social.

Estabilidades y tensiones en la cultura de la organización económica de la población

La cultura de las organizaciones económicas que estudiamos, es un desarrollo especial del esquema de significados de la *población*, el cual es posible porque conjuga los elementos del proyecto de acumulación material de los *pobladores* y los que se van creando a medida que se extiende la trayectoria de la organización económica.

Algunas cualidades observadas en la cultura de las organizaciones económicas son las siguientes: su cultura emerge desde la tensión entre el proyecto de acumulación material de los *pobladores* y la no diferenciación entre la función social y económica del trabajo. por tanto, al no haber una experiencia discreta referida a la gestión de una exclusiva organización económica, sino que de diversas experiencias de participación en

las relaciones de los mercados, la etapa de génesis de la cultura de la organización económica se caracteriza por presentar categoría de apreciación y percepción que provienen de los mandatos culturales que los integrantes de las organizaciones económicas han empleado en su vecindad, ya sea como *pobladores* en *toma*, jefas de hogar, vecino, consumidores, *gente*, *allegados*, socios de un club deportivo, feligreses.

Debido a esta situación de inicio de la cultura de las organizaciones económicas, donde son pocas las experiencias discretas referidas a la vida cotidiana que ella crea, los sentidos para la acción que de ella emana están dedicados a contener las consecuencias del medio social urbano local como, por ejemplo: las derivadas de la precariedad laboral, de los ritmos marcados por la irregularidad de ingresos y de la progresiva masificación de *negocios* de distinto tipo en la *población*.

En esta génesis los miembros de las organizaciones económicas y los que las estudia, pueden llegar a sostener que ellas fijan sus rutinas sociales y comerciales desde lo que existe en la *población*, lo cual puede ser observado en las respuestas que los miembros de la organización dan a las interrogantes que señalan qué producir y cuál será su valor, también en la forma y lugar de abastecimiento, los que comúnmente son usados por los miembros de las organizaciones económicas en su calidad de consumidores y no como parte de la organización económica; y en asumir que las relaciones de parentesco y vecindad conforman el mercado de consumo del *negocio*.

En esta génesis de la organización económica hay dos hitos de arraigo sociotécnico que especifican su cultura. el primero es un saber que favorece clasificar las formas que deben adoptar los recursos sociales para gestionar la actividad económica, lo cual permite identificar el contenido de las funciones elementales que quedan agrupadas en cargos en la organización económica.

Por ejemplo, algunos miembros de la familia indican los lugares de abastecimiento y los precios del mercado. Por su parte, los de la organización económica – si es que esta distinción entre los de adentro y los de afuera puede seguir sosteniéndose aun -, sancionan la posibilidad de que ese pariente o vecino sea asumido como aquel que detenta la especialidad laboral, a saber: traer al *negocio* informaciones que permiten obtener beneficios porque se conoce donde está lo conveniente para vender y el precio *poblacional* fijado. Por tanto, y así como surge este cargo en las organización económica, los otros cargos emergen, se formalizan e institucionalizan en la medida que hagan posible la coherencia entre las acciones comerciales de la organización y las condiciones de sus mercados.

De esta forma, la cultura de la organización económica reorienta criterios de acción que crean un sistema de apreciación referido al trabajo y a su división social, lo cual conlleva la institucionalización de roles ligados a la gestión económica y facilita el progresivo sentido de pertenencia que cohesiona a los miembros de la organización. Ahí

estarían, por ejemplo, los sentidos que fuertemente se vinculan con la rentabilidad económica de sus esfuerzos y los que se construyen asumiendo el proyecto político que la totalidad de la organización representa, o identidad “*difusa con menor compromiso*” e identidad “*laboral y colectiva con pertenencia ideológica*”.(40)

Para que estos sistemas de percepción y apreciación lleguen a ser mandatos culturales es importante el resultado que obtengan los miembros de la organización económica sobre: su capacidad para acceder y administrar las relaciones junto a otros,(41) los acuerdos o desencuentros en torno al orden social deseado, las competencias y habilidades de los demás para cumplir los compromisos asumidos(42) y las oportunidades para poner a prueba su saber común y lo que ellos aprenden mediante *talleres* que imparten información técnicas.

El segundo hito está conformado por la regularidad que pueden adquirir las experiencias de capacitación en las cuales los trabajadores participan. En ellas no sólo los miembros de la organización se presentan públicamente como propietarios de la gestión que realizan, además, logran aprendizajes sobre las capacidades que le han impedido dejarse llevar por el fracaso y por la falta de oportunidades para desenvolver su *negocio*. Por tanto, los resultados relevantes son la ampliación de su confianza en sí mismos y la elaboración de un futuro basado en las posibilidades que puede ofrecer su organización económica.

Ambos resultados nos invitan a sostener que la confianza no sólo está articulada en relación a tipos ideales de *pobladores* dispuestos en esquemas tipificadotes o mapas cognitivos, asunto que también comparte Wolf(43) cuando hace una revisión crítica de las convenciones de los micro contratos estudiados por Goffman. Además, la confianza puede estar dedicada a evaluar las certezas sobre el sí mismo y derivar en ejercicios de revisión de las categorías que trascienden a los individuos, por tanto, abarca grupos, organizaciones, artefactos, dioses, semidioses, plantas, entre otros.

De este modo, los mapas cognitivos y esquemas tipificadotes serían apropiados para englobar a un grupo similar de tipos significativos en razón de su proximidad social con quién hace la reflexión evaluativa. Este conjunto estaría compuesto por individuos, a lo más por formaciones organizadas de ellos. Sin embargo, cuando se observa un esquema o mapa de no individuos habría que tratarlo como un subconjunto de elementos de orden distinto. Así, el total de esquema tipificadotes o mapa cognitivos conformarían la “*red sociotécnica*”(44) de la organización económica que estudiamos.

De esta forma, la cultura de la organización económica presenta una autonomía particular, debido a que se expresa como interdependencia con los elementos culturales *poblacionales* y no como una cultura que es autónoma porque tiene la capacidad de clausurarse y aislarse en el sistema de relaciones sociales donde se encuentra.

Debido a esta propiedad de la cultura de la organización económica es probable que un *poblador* trabajador de ella, aprecie sus capacidades de gestión de relaciones incrementando su certeza sobre el poder que su existencia tiene en el sistema de relaciones sociales de la *población*, debido a que, por ejemplo, ha logrado alcanzar lo que la historia colectiva consagra como objetivos y metas legítimas, por ejemplo: trabajar en lo propio y trascender la sobrevivencia. Consecuentemente, esta experiencia dotaría de validez al sentido de la acción hecha, o al saber resultante del acto rememorado, dando paso a la consolidación de ese saber hacer como parte de los criterios de clasificación de la cultura de la organización económica, o como paradigma.

Así, desde la certeza del funcionamiento del sentido de la acción en un ámbito de desempeño en la *población*, o fuera de ella, es factible que el *poblador* la integre a la organización y encuentre necesario emprender acciones colectivas dirigidas a la obtención de nuevos beneficios, aun cuando en su búsqueda no los logre. Esto implica sostener, además, que cada miembro de la organización económica participa en distintas conformaciones colectivas que le reportan experiencias que puede ser relevantes para originar, mantener o reorientar las actividades que se hacen en la organización.

Por ejemplo, en este tipo de casos se ubicaría el aprendizaje social que ayuda a que los *pobladores* se sobrepongan a las derrotas o fracasos de las actividades económicas en las cuales se emplean, incluidas las organizaciones que estudiamos. Ese saber les impediría dejarse llevar por las condiciones sociales y económicas adversas, cuyo caso ejemplar es la ruptura de los compromisos y la desertión en las relaciones de cooperación.

El término de esta etapa de gestación de la cultura de la organización económica acontece cuando se presentan tres condiciones. Primera, los resultados de las revisiones que hacen los trabajadores sobre lo que ha sucedido en la organización, se define colectivamente como lo que ha permitido mantener la organización. Segunda, esas certezas conforman una unidad *suis generis* que es posible de ubicar como una expresión colectiva de la noción de *cocoon protector* de Giddens.(45) Por tanto, la vida en la organización económica logra ser experimentada como toda la vida posible y probable, aun cuando los contenidos de esas clasificaciones se distancien de lo deseado por cada uno de los trabajadores.

Sin embargo, y porque la organización económica está en un sistema social mayor al de su vecindad poblacional, las interacciones que pueden tener sus trabajadores con los de otras organizaciones económicas de mayor tamaño, con otro carácter y que no están ubicadas en la *población*, abren nuevos momentos de capacitación que vienen a poner en cuestión el estado en que se encuentra su cultura, fundamentalmente su concepción de realidad.

Tercera condición, es posible que mediante esos cuestionamientos se ponga en

jaque la interpretación de la realidad como homogénea y unidireccional, y se establezcan aperturas que produzcan transformaciones con distinto ritmo hasta generar una idea de realidad diversa en significados y en desempeños sociales.

Así, en el tránsito desde una comprensión homogénea de las relaciones en donde existe la organización económica a una diversa, los trabajadores irán ensayando la eficiencia de sus formas de clasificación, especialmente la que permiten determinar los grados de proximidad social. de ahí que, por ejemplo, al tratar de aumentar la salida de sus productos y servicios, ellos fortalezcan sus compromisos con los *clientes* al emplear el *fiado*, institución que es la herramienta apropiada tanto para cumplir con el cierre de incertidumbre en la prueba de las confianzas como para hacer frente a las cualidades del medio social urbano pobre.

Esto demuestra que la cultura de la organización económica ya no sólo cuenta con sistemas de clasificación que ayudan a administrar las tareas y la integración de sus miembros, además refleja la especialización de modos de producción de conocimiento referidos a tratar la categoría trabajo tanto en su función social, especialmente según los compromisos que los miembros de la organización económica tienen con la fraternidad barrial o en los lazos habituales de apoyo vecinal; y como un desempeño cuya finalidad es la obtención de beneficios económicos.

Además, podríamos sostener que así como se ha diferenciado la categoría de trabajo, el mismo trato experimenta la categoría organización por parte de sus miembros, logrando distinguir cuando ella es función social y cuando debe ser función económica. Es por este factor cultural que sería probable encontrar que la organización económica ha establecido una planificación desde el *fiado*, mecanismos de evaluación periódica de la rentabilidad, donde se ubican los cuadernos que registran las ventas y el dinero no trabajado; presenta ahorros, pautas para la atención al cliente mediante estrategias de comercialización como, por ejemplo: “*yapa*” y onomásticos; y se diversifican las existencias y los proveedores. Pero en el mismo tiempo social, la organización como tal es definida dentro de las solidaridades vecinales, en ella están las informaciones sobre las necesidades y sueños de los *vecinos*, cumple también con vigilar la *población*, especialmente cuando es parte de las seguridades de los niños y jóvenes de la *población*, y es el medio de comunicación entre los *pobladores* y no pobladores.

Es también gracias a esos sistemas de producción de conocimiento que la noción de utilidad manejada por los trabajadores de la organización logra grados de especificidad según las gestiones de los productos y servicios, lo cual se puede llegar a traducir en la formalización de las dependencias con los proveedores de los insumos y con sus clientes, y en las acciones de exploración de otros medios sociales urbanos que incluso tienen un carácter distinto al de la comercialización.

También el desempeño de ese modo de producción de conocimiento puede ser

observado como la especialización de un sistema de clasificación de las experiencias económicas al interior de la organización, el cual se expresa socialmente como *hacer negocio*. Este *hacer negocio* indica la existencia de un mandato cultural que resulta de un repertorio limitado de estructuras estructurantes de acción pero que son eficientes en la asignación de sentidos, permitiendo que los miembros de la organización económica participen como expertos en el obrar económico. Por ejemplo, cuando ellos comprometidamente construyen los ritmos de la demanda y la fijación de los precios del mercado poblacional.

Indudablemente, el desempeño de este ámbito de la cultura de la organización económica incide en los otros sistemas de clasificación. por ejemplo, en la percepción sobre la identidad grupal de los que "*hacen negocio*", se vuelve importante la ubicación como informales e ilegales, mientras son dejadas en latencia las formas de estar en el espacio público que provienen de la ubicación como *dueña de casa*, *vecino* o consumidor.

Desde aquí es posible sostener una relación entre el *hacer negocio* y lo que emerge en la gestión de los recursos sociales de la organización económica, debido a que cuando *hacer negocio* se presenta como la idea central que gobierna la visión de mundo de los miembros de la organización, acontece una formalización de los canales de comunicación por medio de los cuales se declaran las normas que deben cumplir los cargos distribuidos, los cuales son útiles en la resolución de conflictos, y se identifica la existencia de encuentros donde se educan los nuevos miembros en los oficios y en el estado de las redes de intercambio recíproco que se dan en el sector informal de la economía que, según Lomnitz,(46) constituyen una suerte de *stock* de relaciones reales o potenciales, heredadas o acumuladas, ordenada como mapa cognitivo en la mente de las personas de acuerdo a lo que socialmente se define como distancia social o confianza.

Finalmente, toda actividad económica gestionada en condiciones de pobreza urbana cuya trayectoria muestra la diversificación y especialización de su cultura está en la antesala de su participación económica organizada, debido a que su cultura conduce a sus trabajadores a mejorar la producción y comercialización ya no sólo mediante la adecuación entre sus recursos materiales disponibles y los sentidos de acción, sino que ahora observan que la mejor situación implica modificar las reglas jurídicas de la economía formal para incluir en ella, su visión de lo económico.

Notas

- (1) Mauss, Marcel, "*Sociología y antropología*". Madrid. Tecnos, 1979, pp. 254-255; Bourdieu, Pierre "*Argelia 60. Estructuras económicas y estructuras temporales*", Buenos Aires, siglo XXI, 2006, p. 56.
- (2) Donovan, Patricio; Bravo, Guido, y González, Raúl. "*Économie populaire, sociale y solidaire au chili*" (1980-2003), in le sud et le nord dans la mondialisation, quelles alternatives, le renouvellement des modeles de développement, p.u.q et karthala; 138-159, 2004, pp. 150-157.

- (3) Bennett m. Berger, apud., Castells, 2002, p. 122.
- (4) Gutkind, apud., Castells, 2002, p. 123.
- (5) Véase Sarví G. (1994:101-193), en relación a relaciones de parentesco y su distribución y distinción en las tareas del *cirujero*.
- (6) Mauss. *Sociología* ...op. cit, p. 252.
- (7) Perret, Benet y Roustang, Guy, "*La economía contra la sociedad. Crisis de integración social y cultural*". Fondo de cultura económica. Santiago, 2000, p. 269.
- (8) Schütz, Alfred, "*La construcción significativa del mundo social*". Buenos Aires. Editorial Paidós, 1993, p. 54.
- (9) Toledo, Hugo, "*La epistemología según Feyerabend*", en Osorio, f. (compilador) *Epistemología de las ciencias sociales. Breve manual*, Santiago, universidad católica Silva Henríquez. pp: 203 – 252, 2007, p. 208.
- (10) Bourdieu, 1997, p. 56.
- (11) Hiernaux, apud, Suárez, 2005, p. 29.
- (12) Sarabia, 2005, p. 69.
- (13) Bajoit, Guy "*Todo cambia. Análisis sociológico del cambio social y cultural en las sociedades contemporáneas*". Santiago. Lom, 2003, pp. 101-122.
- (14) Bourdieu, Pierre "*Argelia 60.*, op. cit., p. 120.
- (15) *Ibid.*, p. 109.
- (16) *Ibid.*, pp. 85-86.
- (17) En este sentido y dedicándose a tratar la transformación del tiempo social, Barbero (s/f) comenta: "*La nueva temporalidad constituye ante todo un cambio en la referencia: del tiempo vivido al tiempo-medida, de una percepción del tiempo como memoria de una colectividad a una valoración del tiempo abstracta, como cantidad de dinero. Y convertido en moneda el tiempo ya no pasa, se gasta. Y deja abolida su tradicional definición ocupacional, aquella que medía el tiempo por la duración de una tarea como la cocción del pan o el recitado de un credo. La transición al capitalismo industrial no es sólo a un nuevo sistema de poder y de relaciones de propiedad, lo es a una nueva cultura como totalidad, es decir como percepción y experiencia de la cotidianidad, de sus ritmos, de su organización. La nueva percepción del tiempo convierte las fiestas en una "pérdida" de tiempo, en un derroche inaceptable para la nueva productividad mercantilista. De ahí que el tiempo pase a ser objeto precioso y objeto de disciplina y control que hay que inculcar a los niños desde la escuela primaria, y que el reloj de pared y el monitor en la fábrica se encargan de ejercer. Los nuevos hábitos respecto al tiempo serán vehiculados por una multiplicidad de dispositivos desde la división del trabajo a los relojes, y las multas y los estímulos salariales. De ahí que el secreto de esa nueva temporalidad haya que buscarlos en la nueva moralidad, la del trabajo.*" (Barbero, s/f/e)
- (18) Bourdieu, Pierre "*Argelia 60.*, op. cit., pp. 121-122.
- (19) Forni, Floreal y Roldán, Laura "*Integración social y regulación de mercado. Una experiencia de la economía social en Argentina: la cooperativa "el hogar obrero" (1905-1991)*", en *Caminos solidarios de la economía Argentina. Redes innovadoras para la integración*. Buenos Aires. Ediciones Ciccus, 2004, p. 83.
- (20) *Ibid.*, p. 84.
- (21) Axelrod, Robert "*La complejidad de la cooperación. Modelos de cooperación y colaboración basados en los agentes*". Buenos Aires. Ediciones del fondo de cultura económica, 2003, pp. 110-125.
- (22) Forni y Roldán, op. cit., p. 129.
- (23) Luckmann, Thomas, "*Conocimiento y sociedad. Ensayos sobre acción, religión y comunicación*". Madrid, Trotta, 2008, pp. 203-206.
- (24) Schütz, Alfred. Op. cit, pp. 120-150.
- (25) Hardy, Clarissa, (b) "*Hambre + dignidad = olla común*". Santiago. Pet. 1985, p. 27.
- (26) (Revendedora, en Gómez, 2003:68)
- (27) Hardy, Clarissa. (a) "*Estrategias organizadas de subsistencia. Los sectores populares frente a sus necesidades en Chile.*" Santiago. pet. 1985, p. 27.
- (28) Salazar, Gabriel, "*Ser niño "huacho" en la historia de Chile (siglo XXI)*". Santiago. Lom, 2006, p. 111.
- (29) Hardy (b), op. cit., p. 27
- (30) En esos términos, el algoritmo genético de Axelrod (2003:30) presenta un

conjunto de ubicaciones típicas según el resultado de la relación observada, especialmente cuando se incorporan las metanormas. Indudablemente, el orden de estas relaciones varía según la rutina de los encuentros o podría manifestarse constante luego de varias mutaciones de la cultura y/o generación de agentes. Sin embargo, tanto en las situaciones de variación como en las de institucionalización de las normas de cooperación, se aprecia que hay un elemento moral que las sustenta.

- (31) Berger, Peter y Luckmann, Tomas *“La construcción social de la realidad”*. Amorrortu, 1980, p. 67.
- (32) Lomnitz, Lariza *“Cómo sobreviven los marginados”*. Buenos Aires, siglo XXI, 2003, pp. 189-203.
- (33) Ottone, Ernesto, *“Desarrollo y cultura. Una visión crítica de la modernidad en América Latina y el Caribe”*, en estudios básicos de derechos humanos vi. San José, instituto interamericano de derechos humanos, 1996.
- (34) Barbero (s/f: 4), basándose en las conclusiones de los estudios hechos por Ure, Thompson y Foucault, ubica la construcción de la marginalidad no sólo en la proletarianización de la fuerza de trabajo del campesino transformado en obrero, sino que también en la dominación de sus hitos de arraigo, los cuales le permiten dotar de contenido al tiempo social. Sin embargo, esta descripción que es apropiada para sociedades cuyo modelo de crecimiento económico se sustentó en la industria fordista, haciendo del trabajo asalariado la forma de cohesión social y donde el Estado figuró como administrador de dicha cohesión, no es pertinente para las sociedades populares que se conforman en las *“poblaciones”* de Huechuraba. Esto se comprende si, por un lado, observamos que los *allegados* y *sin casa* que lograron la *toma* de terrenos en contra del Estado, no vivieron experiencias significativas al interior del trabajo asalariado, tanto porque no existió una industria nacional o, en los casos en los cuales hubo, la calidad de su reproducción sociocultural no tuvo impacto en la reorganización de la cultura poblacional. Por otro lado, la experiencia significativa de la sociedad popular se encuentra en las vivencias del peon-gañán a inicios de la república de Chile y luego en las actividades de explotación humana y natural lograda por los enclaves mineros. Entonces, la marginalidad fue fijada para el caso Chileno desde la exclusión de todo aquel que no se ubicó en la cultura de las familias patricias, por ende, la marginalidad no emerge desde la proletarianización, sino que desde la negociación sociopolítica del *poblador*.
- (35) Durston, John *“¿Qué es el capital social comunitario?”*, serie políticas sociales CEPAL, división de desarrollo social, N° 38, 47-60. 2000, p. 43.
- (36) Grasa, Hernán. *“El evolucionismo: de Darwin a la sociología”*. Madrid. Cincel, 1986, p. 118.
- (37) Hirschman, 1986.
- (38) Bourdieu, 1985; Putnam, 1993; Woolcock, 1998; Kliksberg, Bernardo *“Diez falencias sobre los problemas sociales en América Latina”*, socialismo y participación, N° 89; 65-76., 2000; Durston, op. cit. y Dirven, Martine *“Complejos productivos, apertura y disolución de cadenas”*, apertura económica y desencadenamientos productivos – reflexiones sobre el complejo lácteo en América latina. Libro CEPAL n° 61, Santiago de Chile, 2001.
- (39) Lechner, Norbert. *“Desafíos de un desarrollo humano: individualización y capital social”*, instituciones y desarrollo, N° 7, (www. iigov.org). 2004
- (40) Forni y Roldán, op. cit., p. 84.
- (41) Ibid, pp. 106-124.
- (42) Baber, Barbara. *“the logic and limits of trust”*, New Jersey: Rutgers university press, 1983.
- (43) Wolf, Mauro, *“Sociologías de la vida cotidiana”*. Madrid. Cátedra, 1988, pp. 28-31.
- (44) Latour, Bruno, *“Nunca fuimos modernos. Ensayo de antropología simétrica”*. Buenos Aires, siglo XXI, 2007, pp. 60-89.
- (45) Giddens, Antonio *“modernidad y autoidentidad”*, en josetxo berianin (compilador) las consecuencias perversas de la modernidad. Madrid. Átropos, 1996, p. 44.
- (46) Lomnitz, Lariza *“Cómo sobreviven los marginados”*. Buenos Aires, siglo XXI, 2003, p. 117.

Recibido: 10 de agosto de 2008

Aprobado: 10 de octubre de 2008

Para citar este artículo

Gómez Núñez, Nicolás. "**Sociología de las organizaciones económicas de medios sociales urbanos pobres**" en *Cuadernos de H Ideas* [En línea], vol. 2, nº 2, diciembre 2008, consultado...; URL: <http://perio.unlp.edu.ar/ojs/index.php/cps/article/view/1373>