



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

División de Estudios de Posgrado
de la Facultad de Economía

"Vasco de Quiroga"

Maestría en Ciencias en Gestión Estratégica del
Desarrollo

*"EL capital social como elemento del desarrollo en
Capula, Michoacán"*

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN CIENCIAS EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL DESARROLLO

Presenta:

L. E. Mario Alfonso Pérez Fernández

Director de Tesis:

Dr. Jorge Martínez Aparicio

Morelia, Michoacán, México

Junio 2007



Índice

Introducción.

Capítulo I. Capital social.

- 1.1. Objetivo de la investigación.**
- 1.2. Metodología.**
- 1.3. El Capital Social**
- 1.4. La inconsistencia de capital social.**
- 1.5. Capital social de lazos fuertes.**
- 1.6. Capital social de lazos débiles.**
- 1.7. Dimensiones del capital social.**
- 1.8. Como investigarlo.**

Conclusiones del capítulo.

Capítulo II.

2. Dimensiones del Capital social.

- 2.1. Dimensión individual.**
 - 2.1.1. Tipos de familias.**
- 2.2. Gastos y precios.**
- 2.3. Dimensión sectorial.**
 - 2.3.1. Unión libre de Artesanos.**
- 2.4. Organizaciones de apoyo.**
 - 2.4.1. Casa de las Artesanías.**
 - 2.4.2. Unión estatal de artesanos michoacanos.**
 - 2.4.3. Secretaría de Turismo.**
 - 2.4.4. Universidades.**
- 2.5. Dimensión colectiva.**
 - 2.5.1. Contexto.**
 - 2.5.2. Cargos religiosos.**
 - 2.5.3. Faenas y juntas de pueblo.**
 - 2.5.4. Fiesta patronal.**
 - 2.5.5. Migración.**

Conclusión del capítulo.

Capítulo III.

3. Propuesta.

3.1. Dimensión individual.

3.2. Dimensión sectorial.

3.3. Dimensión colectiva.

Comentario Final.

Anexos.

Índice de Cuadros y Esquemas.

Esquema 1. Lazos fuertes.

Esquema 2. Lazos débiles.

Esquema 3. Dimensión individual.

Esquema 4. Dimensión sectorial.

Esquema 5. Dimensión colectiva.

Esquema 6. Relación dimensión-investigación: primer caso.

Esquema 7. Relación dimensión-investigación: segundo caso.

Esquema 8. Tipos de lazo de capital social.

Esquema 9. Confianza.

Cuadro A. Dimensión individual.

Cuadro B. Precios.

Cuadro C. Precios.

Cuadro D. Dimensión sectorial.

Introducción

En los últimos años es notorio el estancamiento económico y social en diferentes comunidades del estado de Michoacán, en especial las habitadas por indígenas y caracterizadas por la producción agrícola –artesanal; no obstante, ante las evidencias de esta problemática, las autoridades correspondientes no generan actividad (ni investigación) dirigida a la solución, análisis o comprensión del rezago económico que cruzan éstas comunidades. De esta visión surge la interrogante, si éstas comunidades tienen acceso a diversos apoyos financieros, tecnológicos y de otra índole (ferias locales estatales y nacionales), ¿Por qué un gran número de talleres artesanales continúan en rezago y la comunidad pareciera que en lugar de beneficiarse con la existencia de una actividad en común, donde pudieran surgir redes de apoyo e intercambio, no sucede?

El propósito principal de la tesis es Describir y analizar el factor que impide el desarrollo de relaciones de confianza, asociación y cooperación en la comunidad de Capula mediante, las relaciones sociales e interpersonales como canal de expresión, donde el capital social existente en la Tenencia se refleja, al igual que en el flujo de información productiva entre los artesanos de la zona, ~~es el propósito principal de la tesis.~~

La construcción del capital social depende de las relaciones sociales preexistentes. La materia prima para construir capital social existe en todas las sociedades del mundo, con las particularidades propias de cada cultura. Todas las personas lo aplican en sus estrategias y en la satisfacción de las necesidades económicas, sociales y afectivas. En todas las sociedades existe la habilidad de trabajar en equipo, la ayuda mutua basada en una identidad compartida y la capacidad de articular organizaciones para el logro de ciertas metas comunes a la colectividad y a los grupos sociales involucrados. Pero también existen, en un mismo medio social, normas culturales informales que responden a lógicas y modos diversos y hasta contradictorios con un impulso

asociativo. Esto es sobre todo palpable en naciones muy segmentadas económica y socialmente. (Fuente?)

Para fortalecer el capital social de sectores excluidos y transformarlos en actores sociales válidos [son válidos desde ya, será con presencia importante?], es necesario que el Estado tome un rol mucho más proactivo, incubando a las organizaciones embriónicas en sus primeros años, presindiendo y orientando el proceso con valores comunitarios como confianza, solidaridad, asociatividad, los cuales sugieren integrarse en la educación básica de la comunidad. En este sentido, es importante que la población registre en su proyecto una visión colectiva (Rofman, 2003: 178).

Pueden evidenciarse tres aspectos básicos que Kliksberg (1999: 97) señala en la construcción de capital social: el primero abarca las estrategias basadas en la movilización de formas de capital no tradicional, no captados por los abordajes productivos usuales; como la puesta en acción de fuerzas latentes en los grupos sociales, que inciden en la capacidad de crear soluciones. Un segundo rasgo es la adopción de un diseño organizacional, totalmente no tradicional, como conformador de un hábitat adecuado para la movilización del capital social y cultura, para la obtención de eficiencia; un tercer elemento es la existencia de valores, decisivo para resolver dificultades derivadas del camino innovativo y no tradicional, sirven de orientación continua, motivan el comportamiento, y transmiten la visión de metas finales donde se dirigen esfuerzos; visión inspiradora (Kliksberg, 1999: 97).

Finalmente algunas de las propuestas (¿que haces tu Mario?) para abordar el capital social en la localidad de Capula, se dirigen en diversas dimensiones: primera, las relaciones individuales, es decir las relaciones de lazos fuertes, capital social de unión, cara a cara o familiares; segundo, las relaciones entre grupos, o familias locales son el sector más vulnerable, debido a la frágil confianza para asociarse en actividades productivas y la relación con los poderes públicos finalmente las relaciones colectivas (ya sea individual o grupal) en el sentido de la identidad.

Se han identificado (Fuente?) (Gita, 1998: 127) dos estrategias para desarrollar el capital social de un grupo. La primera es la estrategia de empoderamiento, que consiste en acciones tendientes a aumentar la capacidad de movilización del grupo mediante la transformación del liderazgo existente en el grupo.

Empoderamiento:

- Es el proceso de adquisición de poder, tanto para controlar los recursos externos como para acrecentar la autoconfianza y capacidad interna.
- Aunque los agentes externos de los cambios pueden catalizar el proceso o crear un medio ambiente de apoyo, finalmente son las personas quienes se "empoderan" a sí mismas.
- El empoderamiento genuino puede no ser un proceso neutral, por lo que aquellos que se comprometen en él deben estar preparados para enfrentar los disturbios sociales.
- El empoderamiento no es un juego que suma cero, aunque pueda haber ganadores y perdedores en ciertos sentidos.
- A menudo, los procesos grupales son críticos para el logro del empoderamiento, pero la transformación personal de los individuos es también esencial.

El empoderamiento no es sinónimo de descentralización o de participación, ni tampoco de participación "desde la base hacia arriba", sino un concepto mucho más poderoso.

El segundo, responde a una estrategia de asociatividad, es decir, de acciones orientadas a expandir o fortalecer la trama o alcance de las redes en que participan los miembros del grupo, lo que potencia la cooperación con otros grupos mediante nuevos enlaces de sus redes (Durston, 2001 en CEPAL, 2002: 140), ya que son mecanismos bastante flexibles y muchas veces poco formales por los cuales los recursos necesarios a la actividad en entredicho: recursos económicos, materiales, informacionales, humanos. Las redes tienen la ventaja de atravesar las fronteras de lo público y lo privado, las instituciones, las empresas o las universidades, las asociaciones o grupos voluntarios (Arvanitis, 1996: 41).

Es necesario tomar en cuenta algunas carencias conceptuales que muestran los enfoques del capital social – antes de plantear cualquier esfuerzo-, señalar el insuficiente análisis de su articulación con otros conceptos como las desigualdades de poder y, en especial, las de género, el clientelismo, y la existencia de un capital social negativo, que puede retrasar o anular los efectos positivos de programas y proyectos sociales. Asimismo, dada su amplia diversidad conceptual, la definición de indicadores comunes y su medición sigue siendo una tarea pendiente (CEPAL, 2002: 147).

Capítulo I. Capital social.

1.1. Objetivo de la investigación

El principal objeto de nuestra investigación es describir y analizar uno de los factores que limitan el desarrollo económico de la comunidad de Capula, que ~~Para nosotros uno de los factores que restringe la producción de condiciones de desarrollo,~~ es el débil capital social existente en la Tenencia. El aporte que ~~hacemos al término de la investigación~~ es:

- a) Mostrar la relación del capital social con el Desarrollo de la comunidad.
- b) Proponer un mapa descriptivo de las relaciones ínter comunales de los productores artesanales e instituciones públicas.
- c) Y finalmente algunas propuestas para construir y fortalecer el capital social en la comunidad.

La investigación muestra un acercamiento a la realidad socio-económica, de la estructura y sus potencialidades (principalmente del sector artesanal) en Capula, como referente para otras investigaciones futuras y sugerencias para el desarrollo. Para el logro del objetivo utilizamos la siguiente estrategia de investigación:

1. Investigación de campo; entrevistas con personajes relacionados directamente con la vida de Capula: Jefe de Tenencia, Hugo Salas (casa de las artesanías), artesanos, párroco y habitantes ,armando las preguntas conforme a los indicadores claves : como la confianza, la asociación y cooperación, con la intención de tener el punto de vista de los diferentes tipos de artesanos y personalidades relacionadas con el sector artesanal, en general, conocer las formas de relacionarse entre los integrantes de éste sector.
2. Elaboración indicadores clave para recabar información en encuesta, con ayuda de documentos recabados a lo largo de la investigación: resultando claves en la descripción del capital social, más no en la vida artesanal de la comunidad, en parte a la falta de bibliografías que hablen sobre Capula (sólo existe un libro).
3. Aplicación de entrevistas personales en el lugar de trabajo de cada artesano o funcionario, aplicadas a una muestra aleatoria representativa. (Anexo 1 y 3).
4. Elaboración de bitácora, que contenga algunas actividades, como tipos de eventos: ferias, tianguis, concursos, fiestas, faenas. Y documentos realizados por el investigador en relación al tema.
5. Investigación bibliográfica; referente a lo escrito acerca del desarrollo económico, el capital social, estudios de caso, la comunidad, historia y estudios descriptivos del sector artesanal, con la finalidad de armar el punto de partida y construir la hipótesis de nuestra tesis
6. Sistematización y análisis de la información.
7. Elaboración del documento propuesto para revisión y corrección, por parte de los lectores.
8. Incorporación de sugerencias.
9. Resultados de la investigación.

1.2. Metodología

El sector artesanal en Capula está compuesto por 284 familias¹, tomando una muestra aleatoria de 26 artesanos, 4 Encargados del orden, El jefe de Tenencia y Hugo Salas (funcionario de Casart); aplicamos entrevista personal, por la falta de literatura referente al tema de investigación en la comunidad. La investigación bibliográfica para respaldar los términos teóricos y prácticos.

Para interpretar la confianza la relacionamos con el grado de integración del individuo o familia, ésta ha sido generada a través de anteriores interacciones (Yáñez, 1999: 6), es decir mientras aumente la frecuencia de interacción entre individuos al momento de tener alguna necesidad, podremos decir que existe confianza; la asociación incumbe a la pertenencia o no, en grupos y asociaciones, y finalmente la cooperación se caracteriza por la existencia de relaciones de reciprocidad en la interacción social (idem). Ver anexo 2.

Para la presentación del trabajo de investigación, se ordenó los resultados obtenidos de las estrategias implementadas en tres capítulos: en el primero exponemos el marco conceptual con el cual le damos forma al concepto, tipos de capital social y los indicadores que nos llevan a caracterizar ésta estructura, es decir, crear el marco teórico que caracterice el capital social existente en la localidad de Capula, Michoacán.

El segundo capítulo explica la práctica (o en el contexto real) dónde y cómo se manifiestan el capital social, tales dimensiones las encontramos, como ya se ha dicho, en las relaciones entre artesanos con su sector y otros sectores, actividades de la localidad y las conclusiones generales del contexto capital social en Capula, concluyendo con un tercer capítulo como propuestas, sugerencias y observaciones para la construcción de éste capital en la comunidad, esperando contribuya en la generación de desarrollo económico en la localidad.

1.3. Capital social

¹ Cortés Montiel, Graciela y Yadira Arriaga Vargas (2006): Base de datos del censo artesanal de Capula. Facultad de Economía Vasco de Quiroga y Casa de las Artesanías de Michoacán. (Coordinador de la investigación: Dr. Andrés Solari Vicente). (Sin editar).

El capital social, como concepto pone en debate un conjunto de temas invisibles por las políticas y teorías dominantes. Sugiere que la dimensión social de la existencia humana puede ser tan importante como las dimensiones económicas; que lo social subyace a cualquier otra acción económica o política (es decir, que todo está integrado); y que lo social constituye una dimensión de la calidad de vida tan importante como la económica.

El capital social se realiza y manifiesta por medio de relaciones sociales, la noción de capital en el sentido económico. Puede ser activado para generar mayor riqueza, entendida esta como bienestar y éxito en los emprendimientos de los individuos, grupos o sociedades, teniendo en cuenta que dicho recurso no es solo material y tangible, sino contiene importantes componentes socioemocionales, como por ejemplo, autoestima, el reconocimiento y el ejercicio de influencia, autonomía, poder y control (Arriagada, 2005: 99).

La CEPAL afirma la existencia del capital social en las relaciones sociales, describiéndolo como el contenido de relaciones sociales y de instituciones, como los usos, hábitos, costumbres o normas por los que se rigen las relaciones sociales y económicas entre los miembros del grupo. Se argumenta que enfatizan beneficios colectivos que se desprenden de su existencia (Ayala, 1999: 20).

Las instituciones sociales influyen en la vida social de distintas maneras. Sin ellas seríamos incapaces de disfrutar la mayoría de los beneficios que se obtienen al actuar en concierto con nosotros. Ellas estructuran la vida social, del mismo modo que producen beneficios sociales, como un resultado que se deriva de la cooperación, la coordinación y el comercio. Ellas permiten realizar interacciones complejas, proveyendo de información para resolver problemas de incertidumbre y estabilizar las expectativas estratégicas de los agentes. Pero las instituciones sociales también influyen en la distribución de beneficios que ellas ayudan a producir y por ello también son un conflicto (Knight, en Ayala, 1999: 25).

Una adecuada institucionalidad constituye otro de los factores importantes para estimular el desarrollo, lo que interesa realmente en el examen de la institucionalidad regional, no es elaborar un simple listado de instituciones públicas y privadas sino que, evaluar en qué medida las instituciones existentes son flexibles, veloces, inteligentes y virtuales. La flexibilidad se requiere a fin de ajustar las instituciones a la cambiante realidad del medio, la velocidad es ahora indispensable para entrar en y salir de acuerdos y redes, y para aprovechar oportunidades en un entorno que a su vez cambia en una velocidad sorprendente; la inteligencia institucional se refiere principalmente a la capacidad de aprender y de establecer relaciones con otras instituciones, y la virtualidad es una condición para desarrollar operaciones ad hoc frente a determinadas y específicas situaciones (Boisier, 1999: 54).

Algunos autores integran en el capital social sentimientos de solidaridad de una persona o un grupo por otra persona o grupo. Esos sentimientos pueden abarcar la admiración, el interés, la preocupación, la empatía, la consideración, el respeto, el sentido de obligación, o la confianza respecto de otra persona o grupo. (Atria, 2003: 76). La confianza es consecuencia de la repetición de interacciones con otras personas que de acuerdo a la experiencia responderán con un acto de generosidad, fortaleciendo así un vínculo que combina la aceptación del riesgo con un sentimiento de afecto o identidad ampliada. La reciprocidad ha sido concebida como el principio rector de una lógica de interacción ajena a la lógica del mercado, que supone intercambios basados en obsequios. La cooperación es la acción complementaria orientada al logro de objetivos compartidos de una actividad en común (CEPAL, 2002: 112). Estos conceptos teóricos los convertiremos en indicadores, los cuales nos ayudarán a caracterizar el capital social de la comunidad.

En la ciencia económica, Edgeworth fue el primer economista en postular una función de utilidad específica que incorporaba la solidaridad. Propuso que los agentes maximizaran su propia utilidad sumándola a la utilidad de otra persona, ponderada en función de un coeficiente de solidaridad (Eisenman, 2003: 2), referente básico en la investigación, ya que es la

base de nuestra hipótesis, generar beneficios económicos a partir de principios como la solidaridad.

En este sentido, se constituye un capital que proporciona mayores beneficios a quienes establecen este tipo de relaciones y que puede ser acumulado. Es también un recurso o una vía de acceso a recursos que, en combinación con otros factores, permite obtener beneficios a quienes lo poseen, facilitando la acción y la cooperación para beneficio mutuo, es decir, el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene un acervo abundante de capital social, permite reducir los costos de transacción originados en el riesgo que representa el desconocimiento de los agentes económicos entre sí, facilitan las relaciones entre los agentes, no sólo las transacciones simples del mercado, sino también los grandes proyectos (Durston, 2002: 6).

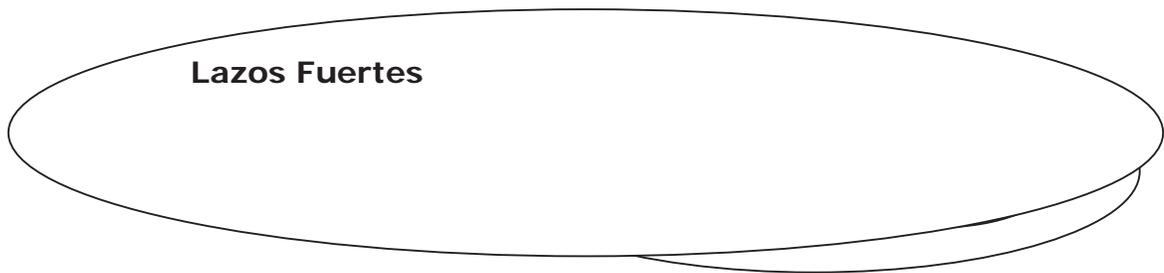
El capital social puede entenderse como la capacidad efectiva de movilizar productivamente, y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso sus miembros. (CEPAL, 2002: 120).

1.4. La inconsistencia de capital social.

La falta o inconsistencia de capital social, puede conducir a una atmósfera de desconfianza e individualismo dificultando la concertación de acciones de cooperación y asociación para alcanzar beneficios comunes, éste enfoque nos ayudará en la elaboración de la tesis, ya que la falta de consistencia de capital social del sector artesanal en Capula, Michoacán, caracteriza las Relaciones interpersonales del sector, prevaleciendo intereses individuales, la acción mutua es limitada a una breve reciprocidad y a la ausencia de una actividad de grupo permanente y coordinado que implique la propiedad compartida y el beneficio mutuo. El patrón predominante es la falta de cooperación fuera del hogar; sin embargo existen tipos o formas distintas de capital social según las características de las relaciones sociales que lo generan, se ha planteado la diferencia entre el capital social derivado de lazos fuertes y el capital social originado en lazos débiles. Los lazos fuertes

son relaciones sociales informales, cara a cara, recurrentes en la vida cotidiana y cargadas de afectividad. Los lazos débiles, por su parte, son los que conectan a las personas, familias o grupos con otros fuera o más allá del grupo unido por lazos fuertes. Mientras los lazos fuertes constituyen refugio y apoyo ante condiciones difíciles, forman a la persona y están en el origen de emprendimientos del grupo para mejorar sus condiciones de vida, los lazos débiles conectan con otros que muchas veces tienen una experiencia e historia distintas, y recursos diferentes a los del grupo, que combinados con los de este conforman un capital social (Arraigada, 2005: 103).

1.5. Capital social de lazos Fuertes



Esquema 1. Elaboración propia basada en información en Jaramillo, 2003: 11.

En esta línea, el Banco Mundial distingue entre capital social de unión (*bonding*), que equivale a lazos fuertes (André y Rego, 2003: 120). El capital social de unión se constituye dentro los lazos fuertes (Ver esquema 1.), puede facilitar el acceso a recursos en la localidad y probablemente de una manera más rápida (para responder a momentos de emergencia y crisis, siempre y cuando la crisis no afecte también a los otros miembros de estas redes locales).

Probablemente es el tipo de capital social que más sentido de pertenencia ofrece, pero, por otra parte, es la forma de capital social que presenta más lados oscuro. En efecto, tiene más compromisos, más controles sociales, más demandas de reciprocidad. Entonces, cuando se incorpora en relaciones de poder diferencial dentro de la misma comunidad, puede incluir formas de intercambio desigual y de dominación cotidiana. El capital social

de unión sirve para la sobre vivencia —idiomáticamente, en inglés, es un capital social que permite a la persona *to get by* (ir pasando) - ofrece acceso a formas de reciprocidad, al apoyo en momentos de crisis, a posibilidades de compartir recursos (por ejemplo, en bancos comunales). Pero es poco probable que este capital social permita una acumulación significativa de otros activos, ya que las posibilidades de acumulación son limitadas por el patrimonio total de activos en una localidad (Jaramillo, 2003: 12). De acuerdo a la base de datos del censo artesanal de Capula², observamos que los talleres artesanales de la localidad, se conforma principalmente en el parentesco, en acciones bilaterales tanto del hombre como la mujer, ya que cada familia hace su propia alfarería, compra y prepara separadamente sus alimentos.

1.6. Capital social de lazos débiles



Esquema 2. Elaboración propia basada en información en Jaramillo, 2003: 11.

El capital social de puente, se refiere a nexos que vinculan a personas y grupos similares, pero en distintas ubicaciones geográficas. Los lazos son menos intensos que los de unión, pero van más allá de ser meramente puntuales puesto que persisten en el tiempo, incluyendo federaciones de juntas vecinales, de comunidades de campesinos, de madres solteras, y

² Cortés Montiel, Graciela y Yadira Arriaga Vargas (2006): Base de datos del censo artesanal de Capula. Facultad de Economía "Vasco de Quiroga", UMSNH y CASART (Coordinador de la investigación: Dr. Andrés Solari Vicente). Morelia, sin editar.

otros (Jaramillo, 2003: 11) como las familias extensas, no comparten el mismo espacio y tal vez no son vecinos, pero sus raíces de sangre conforman el fundamento de posibles etapas de un mismo desarrollo.

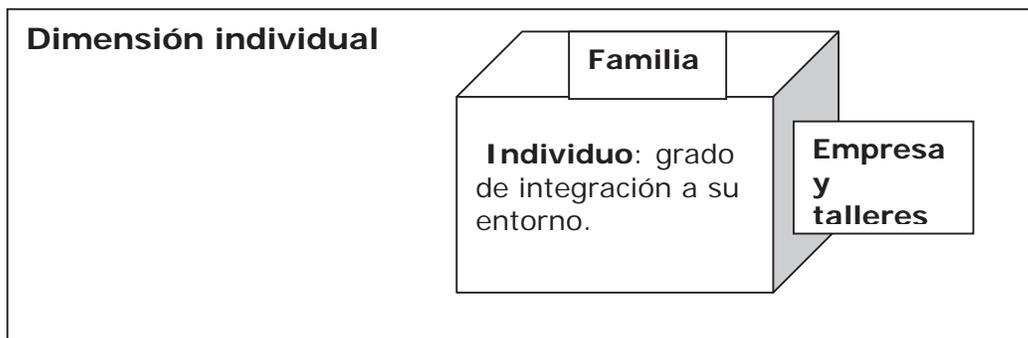
El Capital social de escalera, se refiere a nexos que crean relaciones entre grupos y personas de distinta identidad y distintos grados de poder sociopolítico. Existe, por ejemplo, en relaciones medianamente consolidadas entre personas/comunidades y agencias públicas o no gubernamentales externas. Son relaciones que facilitan el acceso a esferas políticas, a los recursos manejados por agencias externas, al apoyo de estas agencias en momentos de crisis o amenaza, entre otros (Ver esquema 2.).

Estas formas de capital social (puente y escalera) ofrecen acceso a tipos de activos y niveles de avance en la satisfacción de ciertos objetivos de vida que el capital social de unión nunca brinda. Es solo por medio de la organización federada o confederada —es decir, del capital social de puente— que se puede presionar para producir cambios en las políticas y reglas que determinan la distribución de los activos; y solo a través de este nivel de organización es posible influir en las agencias que controlan la oferta de activos (por ejemplo, direcciones provinciales o nacionales de educación, gobiernos locales, y otros). De igual manera, únicamente por la vía del capital social de escalera se puede lograr acceso a ciertos tipos de recursos públicos y externos, nacionales o internacionales; y es solo mediante el capital social de escalera o de puente que se puede obtener acceso a los espacios políticos administrativos donde se determina el diseño de las políticas sociales, ofrecen la posibilidad de acceder a recursos que existen fuera de la localidad o de las estructuras sociales locales, recursos de otro tipo y potencialmente de otro nivel. Por consiguiente, brindan la posibilidad de acumulación de activos. Volviendo a la terminología idiomática inglesa, son un capital social que permite avanzar.

Los tres tipos de capital social - unión, puente y escalera- pueden, cada uno, facilitar el acceso a otros activos y la satisfacción de ciertos objetivos de vida. Además, pareciera que tienen distintas capacidades y presentan

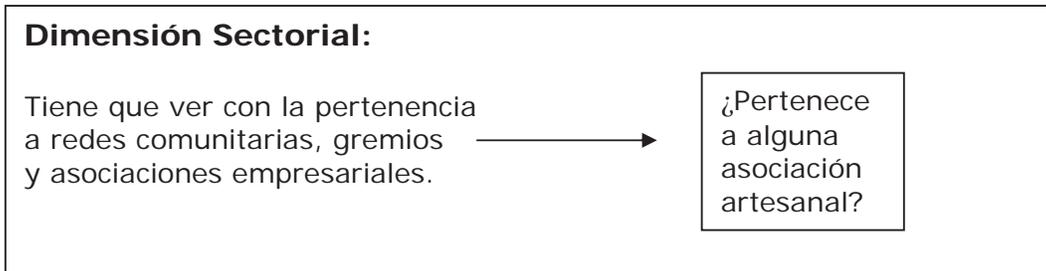
diferentes limitaciones. Las formas de puente y escalera son menos seguras, en el sentido que el actor no puede estar seguro de que el otro actor respetará el compromiso de la relación, y por lo tanto no puede asegurarse de que estas formas de capital social darán acceso a otros recursos. En consecuencia, la decisión del actor de invertir en estas formas de capital social siempre es ambigua. Por lo tanto, dichas formas siempre son más frágiles. Esta fragilidad se evidencia en la debilidad de las federaciones y confederaciones populares; en la tendencia común hacia la desarticulación de los movimientos sociales; en las tendencias hacia la captura externa o interna de estas organizaciones; en los problemas de participación masiva en tales organizaciones; y en la propensión de la mayoría de las personas a identificarse mucho más con las organizaciones y los lazos locales —y por lo tanto, a privilegiar las inversiones en estos lazos más que con las federaciones.

1.7. Dimensiones del capital social



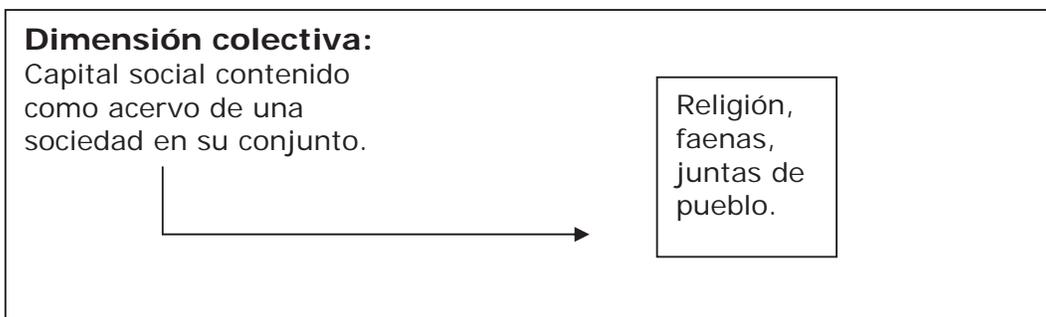
Esquema 3.Elaboración propia basada en información en Jaramillo, 2003: 10.

Cabe señalar el contexto dimensionado en que se observan los tipos de capital social; (así que estos tipos de capital social los encontraremos en todas las dimensiones) una individual (Ver esquema 3.), es decir, el grado de integración a su entorno a partir de las relaciones más cercanas de una persona, familia o empresa.



Esquema 4.Elaboración propia basada en información en Jaramillo, 2003: 10.

Otra dimensión sectorial, relacionada con la acción de personas, familias o empresas en su sector o entorno ampliado, su interrelación y relación con los poderes públicos. Tiene que ver con la pertenencia a redes comunitarias, gremios y asociaciones (Ver esquema 4.).



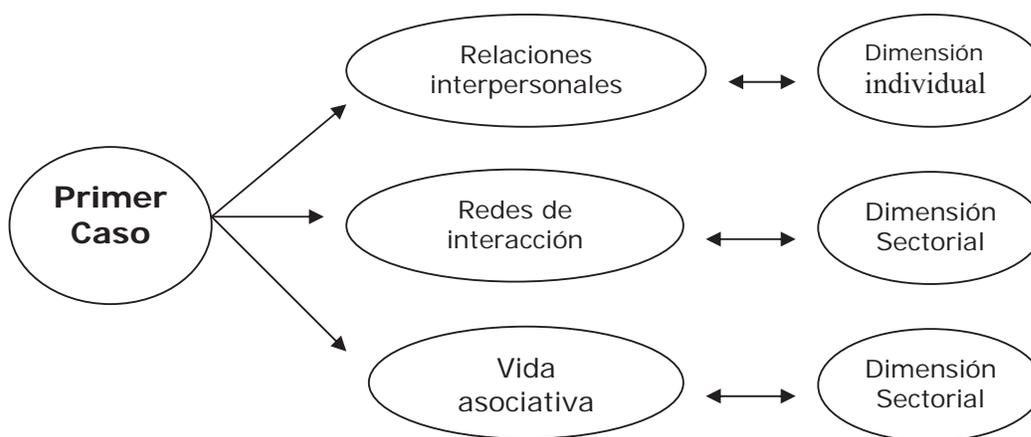
Esquema 5.Elaboración propia basada en información en Jaramillo, 2003: 10.

Finalmente la dimensión colectiva o nacional, el capital social contenido como un acervo de una sociedad en su conjunto. En estas dimensiones la literatura contemporánea en general reconoce al capital social su carácter de "capital" en el sentido que su utilización genera beneficios individuales y colectivos (Jaramillo, 2003: 10) ver esquema 5.

1.8. Cómo Investigarlo

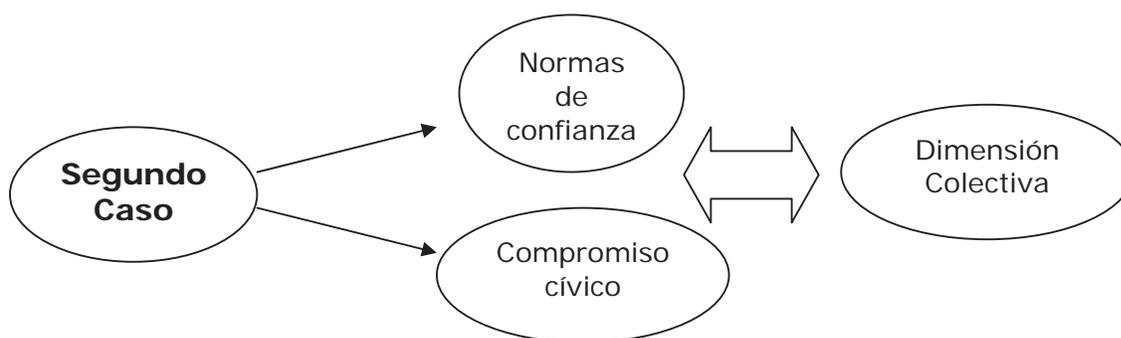
Jaramillo (2003) sugiere dos dimensiones: El primer caso, se refiere a relaciones interpersonales, redes de interacción y vida asociativa, y las relaciones con agentes externos. En el segundo caso, se refiere a las normas de confianza y compromiso cívico; (Jaramillo, 2003: 10).

Relación Dimensión e investigación: Primer caso.



Esquema 6. Elaboración propia con datos de Jaramillo, 2003: 10.

Relación Dimensión e investigación: Segundo caso.



Esquema 7. Elaboración propia con datos de Jaramillo, 2003: 10.

Los esquemas 6 y 7 muestran sugerencias de Jaramillo, 2003. Para investigarlos, los últimos globos del lado derecho indican la relación con las dimensiones ya antes descritas en los tipos de capital social, estos esquemas

muestran la forma de relacionar la forma de investigar el capital social y sus dimensiones. NOTA, los casos se refieren a una forma simple de diferenciar las dimensiones con contextos.

Otros autores como Cornejo (en Atria, 2003: 51) destacan el trabajo de Bazán y Schmitz, quienes para el caso de la investigación entre las relaciones de cooperación ínter empresarial proponen siete categorías: 1) El origen, nos indica si ésta ha sido creado por relaciones sociales en las cuales los agentes están históricamente comprometidos, como son los lazos familiares o los étnicos. O si el capital social ha sido construido con propósitos específicos, lo que requiere un esfuerzo de inversión y organización por parte de algunos de los actores económicos. La segunda categoría indica el alcance del capital social, es decir, si existe en toda la sociedad o sólo en un determinado grupo. La tercera categoría nos señala la extensión, distinguiendo entre cooperación bilateral a nivel de dos miembros de la comunidad y cooperación multilateral a nivel de varios o todos los miembros de la comunidad. La cuarta se refiere a la institucionalidad del capital social, puede tomar dos formas: la informal, caracterizada por las relaciones diarias, frecuentemente asociadas a la cooperación bilateral; y la formal, caracterizada por formas más institucionalizadas de relaciones tanto en asociaciones sociales como en asociaciones empresariales. La quinta categoría trata sobre el balance entre el poder y el status de las relaciones entre los agentes, el cual puede ser simétrico o asimétrico. La sexta distinción es el fortalecimiento, se presentan dos posibilidades. La primera de ellas se da cuando el capital social se fortalece a través de sensaciones internas, como el sentimiento de culpabilidad o el sentido moral. La otra posibilidad se presenta cuando el capital social se fortalece a través de sensaciones externas, tales como la amenaza de marginalización de la comunidad por su comportamiento poco colaborador. Finalmente es posible hacer la distinción entre lazos sociales tradicionales y modernos. El capital social puede surgir como resultado de relaciones familiares o étnicas, o como resultado de relaciones que se establecen en la actividad profesional o en las asociaciones políticas.

Por otro lado, investigadores como Pieters 2003 (en Jaramillo, 2003: 225) han utilizado variables de sociabilidad entre vecinos (calidad y cantidad de

relaciones) y relaciones entre familiares, para definir las relaciones interpersonales. El número y madurez de organizaciones comunitarias existentes, características de la red y número de miembros, en función de interacción/vida asociativa. Y en tercer lugar, mide las relaciones con agentes, por medio de la información y acceso a programas sociales, gubernamentales (nacionales, regionales o locales). Calidad de las relaciones interpersonales e interinstitucionales con funcionarios públicos, articulación entre organizaciones de base, ONGs, municipio, gobierno regional, etc. Información que ayuda a construir ¿Qué preguntar y a quién preguntar? Identificando puntos clave en el contexto real (sector artesanal) que finalmente generan la descripción del capital social.

Para alcanzar el objetivo de nuestra investigación y hacer más clara la interpretación de la información caracterizaremos el capital social en varias dimensiones: una individual, es decir el grado de integración a su entorno a partir de las relaciones más cercana de una persona, familia o empresa; una dimensión sectorial, es decir, la acción de personas, familias o empresas en su sector o entorno ampliado, su interrelación y su relación con los poderes públicos. Esto tiene que ver con la pertenencia a redes a comunitarias, gremios, asociaciones empresariales, etc. Finalmente, está la dimensión colectiva o nacional, es decir el capital social entendido como un acervo de una sociedad en su conjunto (Jaramillo, F. 2003: 11). Ver anexo 2. Mostrando el tipo de lazo del que proviene el capital social. (Ver esquema 8) que explica de que lazo de capital social provienen los tipos del mismo.

Tipo de lazo de capital social

Lazos Fuertes	Lazos Débiles
----------------------	----------------------

<p>Capital social de Unión:</p> <p>Grado de Integración</p>	De puente	De escalera
	<p>Interrelación: pertenencia a gremios, asociaciones, redes comunitarias.</p>	<p>Relación con los poderes Públicos.</p>

Esquema 8. Elaboración propia con datos de Jaramillo, 2003:11)

De estas variables, la información tanto cualitativa como cuantitativa abarca un plano multidireccional, en el sentido del tipo de relaciones entre individuos con individuos, individuos con grupos, grupos con grupos (a nivel localidad y exterior) el tipo de lazo, el contexto relacional y el tipo de capital social. La variable confianza entra en el grado de integración, la asociación y cooperación se liga con la existencia y pertenencia a grupos y redes comunitarias. Anexo entrevista y cuadro de relación.

Conclusión del Capítulo

El capital social es un elemento intangible, basado en la confianza, asociación y cooperación, tiene la misma importancia de otros elementos materiales o tangibles, adjuntos en los procesos de desarrollo local, es la base que sustenta las relaciones socio-económicas y redes a largo plazo, se compone por elementos que han sido valores fundamentales en el desarrollo histórico de la humanidad, disminuye costos entre agentes y actores sociales, en condiciones optimas crea un ambiente de confianza y solidaridad, generando así las condiciones básicas para el despegue de procesos que conducen al desarrollo de las comunidades, regiones o naciones, de ahí entender dónde, cómo, cuándo y porqué se manifiesta este fenómeno social; observando las tipologías y las dimensiones llegaremos a construir un diagnostico –tal y como lo hace un medico con el paciente- del cual partiremos para posibilitar información necesaria en la toma de decisiones, expresada en las juntas de pueblo y reuniones de las

asociaciones artesanales; Y propuestas de apoyo al sector artesanal aprovechando las instituciones ya existentes.

Capítulo II. ¿Título?

En éste capítulo mostraremos los principales elementos prácticos y estudios de caso que nos ayudan a describir el capital social existente en Capula, los cuales sistematizamos en las tres dimensiones una individual, es decir el grado de integración a su entorno a partir de las relaciones más cercana de una persona, familia o empresa; una dimensión sectorial, es decir, la acción de personas, familias o empresas en su sector o entorno ampliado, su interrelación y su relación con los poderes públicos. Esto tiene que ver con la pertenencia a redes a comunitarias, gremios, asociaciones empresariales, etc. La dimensión colectiva o nacional, es decir el capital social entendido como un acervo de una sociedad en su conjunto (Jaramillo, F. 2003: 11). Ver anexo 2. Finalmente los tipos de capital social, ya sea de unión, puente o escalera, derivados de lazos fuertes o débiles, descritas en el capítulo anterior.

2.1. Dimensión Individual

La dimensión individual muestra – como lo indica el esquema 9, grado de integración de la persona, familia y empresa; en nuestro caso la principal institución encontrada en la zona de Capula es la familia, la relación más fuerte que siente el individuo es con parientes consanguíneos, tal y como muestran los resultados de la encuesta en la pregunta número 22 y 23 de la encuesta ¿en cuál institución confía más? Y ¿en cuál institución confía menos? donde jerarquizan la confianza en las instituciones, ocupando en general el primer lugar la familia.



Sería bueno que explicaras cómo se integra el cuadro y los significados que tiene, claro que se suponen pero habría que ver cómo lo entienden los autores.

Confianza			
Institución	Frecuencia		
	1o.	2o.	3o.
Familia	100%	0%	0%
Comunidad	0%	60%	0%
Gobierno	0%	0%	100%
Iglesia	0%	40%	0%

Esquema 9. Elaboración propia con información proporcionada en entrevistas preguntas 22 y 23.

La familia es un elemento básico en la descripción del capital social en la comunidad **de Capula o estás hablando en general como parece??**, en el pueblo no existe institución o grupos corporativos como los clanes o las castas, más grande que el grupo residencial familiar, también llamados “grupos locales de ascendencia”, es decir, pequeñas redes de parientes y vecinos que comparten una creencia en un ancestro común (Wolf, 1966 en Durston, 1999: 90).

Factores similares del proceso de formación de capital social en Chiquimula, Guatemala, ayudan a explicar en retrospectiva por qué fue posible construir capital social, el primero de estos factores fue la presencia de los grupos locales de ascendencia, repositorios de reciprocidad (Durston, 1999: 107). Por otro lado éste estilo de relación social se caracteriza por una preocupación primaria: los intereses individuales; la acción mutua se limita a una breve reciprocidad y la ausencia de una actividad de grupo o sectorial permanente y coordinado que implique la propiedad compartida y el beneficio mutuo, generando un diferente grado de integración entre las diferentes personas, familias y empresas.

El cuadro 1, explica en la dimensión individual, el contexto relacional, es decir, el lugar donde fluye la relación interpersonal, el lazo que caracteriza la relación y finalmente el tipo de capital social. Observamos que el lazo más fuerte es el de unión y este se encuentra entre personas de la misma familia nuclear, es decir, individuos que comparten los mismos lazos consanguíneos directos en la unidad familiar, mientras la relación familia-familia y familia-empresa se muestra en una categoría de lazo débil,

generando un capital social de puente. Los artesanos describen estas relaciones entre taller y taller (familia-familia) como “conflictivas”, y con un alto grado de desconfianza al momento de trabajar en equipo... ya que “uno no sabe si el otro va a responder o no...”³

Dimensión	Contexto Relacional	Tipo de Lazo	Capital Social
Individual	Familia	Fuerte	Unión
Familia – Familia	284 talleres	Débil	Puente
Familia – Empresa	Débil	Débil	Puente

Cuadro A. Elaboración propia basada en datos de:

Cortés Montiel, Graciela y Yadira Arriaga Vargas (2006): Base de datos del censo artesanal de Capula. Facultad de Economía Vasco de Quiroga y Casa de las Artesanías de Michoacán. (Coordinador de la investigación: Dr. Andrés Solari Vicente). Morelia, sin editar. **¿De donde viene esta nota?**

2.1.1. Tipos de familias

Resultado de la muestra, encontramos que existen diferencias entre las familias entrevistadas, en cuanto a la ubicación de los talleres (lugar de exposición y venta del producto), pertenencia a asociaciones, edades, si son productores o intermediarios y la relación al interior de la familia respecto al interés y cooperación en la actividad artesanal; la tabla encierra las principales características encontradas en cada familia.

Nombre del cuadro

Tipo de familia	Características
Familia que no pertenece a una asociación y es introductora. (XX%)	Principalmente compran mercancía a otros artesanos, ya que gozan de una ubicación privilegiada en la comunidad (calle principal). No se interesan por pertenecer a asociaciones ya que su función ha mutado a comerciante. Muestra relación débil entre los miembros al interior y al exterior.

³ Información proporcionada por el Artesano. Montañés, O. Artesano entrevista sobre capital social en la comunidad de Capula, Michoacán. 2006).

	Adultos mayores.
Familia que pertenece a una asociación y es introductora.	<p>Compran mercancía a otros artesanos. Pertenecen a una asociación puede ser uneamich o libre, sólo como parte de un requisito.</p> <p>Adultos mayores.</p> <p>No participan en asuntos del sector artesanal.</p> <p>Asisten a ferias y ventas foráneas en uneamich.</p> <p>Por parte de los artesanos libres son introductoras las artesanas de edad mayor entre los 60 y 80 años, especialmente cuentan con el apoyo de sus parientes consanguíneos, reforzando diariamente esta relación al compartir todas las tareas, desde domesticas hasta las de manutención de la casa.</p>
Familia que pertenece a una asociación y es artesana.	<p>Una de las principales características de las familias artesanas que pertenecen a la unión libre, es que sus talleres no tiene una buena ubicación comercial, no están ni a orilla de carretera y en la calle principal del la Tenencia.</p> <p>Las edades de los artesanos varían desde los 28 años hasta los 80. Sin embargo es claro que los artesanos de mayor edad ya no pueden producir su propia alfarería y se convierten en introductores.</p> <p>Los artesanos de la asociación libre, compran mercancía si tienen un pedido grande.</p> <p>Las familias entrevistadas pertenecientes a la uneamich, se ubican en la calle principal, lo que es una ventaja comercial, sólo un artesano entrevistado tenia 35 años y 3 hijos, los otros nueve rebasaban los 50 años, una recibe ayuda de su hija en la venta de la artesanía, las restantes no reciben ayuda de los miembros de la familia.</p>
Familia que no pertenece a una asociación y es artesana.	<p>En general son los artesanos que se ubican en la orilla de la carretera.</p> <p>Son artesanos que utilizan técnicas de cerámica y otros que se dedican a la producción de piezas decorativas.</p> <p>Muestran aun más individualidad respecto a la toma de decisiones en comparación con los otros artesanos asociados, los ingresos son comparativamente mayores, y las piezas son más caras y duraderas que las tradicionales.</p>

Artesano y agricultor.	<p>El artesano agricultor es “una especie en peligro de extinción”, en la muestra encontramos uno del total, éste siembra para autoconsumo y en temporal. No pertenece a asociaciones ya que invierte la mitad de su tiempo en la siembra y la otra mitad en la elaboración de artesanías.</p> <p>Su familia no participa en el proceso de producción artesanal (a excepción de la esposa), ya que las nuevas generaciones ven como mejor alternativa conseguir un salario quincenal o semanal trabajando en la construcción o en Morelia.</p> <p>Esta familia se caracteriza por la relación débil entre los miembros al interior, resultado de la falta de interés en la producción artesanal (y agrícola) por parte de las nuevas generaciones.</p>
------------------------	--

Elaboración propia basada en información recabada de entrevistas a artesanos (2006).

Finalmente encontramos que las familias que se dedican a la compra y venta de artesanías, gozando con una ubicación céntrica en la comunidad, muestran un débil capital social al interior de la familia, en parte por que los descendientes directos no se interesan del trabajo de los padres y prefieren tener un salario seguro; Por otra parte este tipo de familia es la que percibe un ingreso más alto a comparación de las familias de artesanos que no cuentan con locales ubicados en el centro de la comunidad, éste fenómeno económico facilita la migración de los hijos de artesanos a otras ciudades u otras actividades productivas, olvidando la raíz.

Por otro lado pareciera que vivir lejos del centro ayuda a fortalecer el capital social, debido al trabajo que aportan a sus padres: como ayudar a transportar la mercancía, poner el puesto y recoger; estas actividades originan interés de los hijos en la actividad artesanal fortaleciendo el grado de integración familiar y por lo tanto el capital social al interior.

2.2. Gastos y precios

La siguiente tabla muestra los principales gastos que realizan artesanos y los precios promedio de las piezas, en lo referente a la producción de artículos de utilería.

Precio de insumo	Precio promedio
25 pesos cada costal de barro.	Casuela 12 pesos.
30 pesos cada costal de barro.	Olla 10 pesos y cinco.
70 pesos cada carga de leña.	Olla 15 pesos.
1,000 pesos camioneta 1 tonelada.	Olla 30 pesos.
1,200 pesos camioneta tonelada.	Maceta 25 pesos.
	Porta velas 20 pesos.

Cuadro B. Elaboración propia basada en información recabada de entrevistas a artesanos (2006).

Una hornada por cada cuatro cargas de 70 pesos y queman cada quince días. Los principales gastos se realizan: en insumos, con 560 pesos promedio al mes; alimento, ropa, calzado, varía entre 1,000 y 1,500 pesos m\\$. promedio mensual entre las familias entrevistadas. No pagan renta.

Por otro lado los artesanos productores de catrinas y/o vajillas de cerámica, nos proporcionaron la siguiente información:

Artículo	Precio
Catrina	Según tamaño desde 40 pesos hasta 1, 500 pesos m\\$.
Vajillas de cerámica	Según tamaño y estilo desde 250 pesos hasta 3, 000 pesos m\\$.

Cuadro C. Elaboración propia basada en información recabada de entrevistas a artesanos (2006).

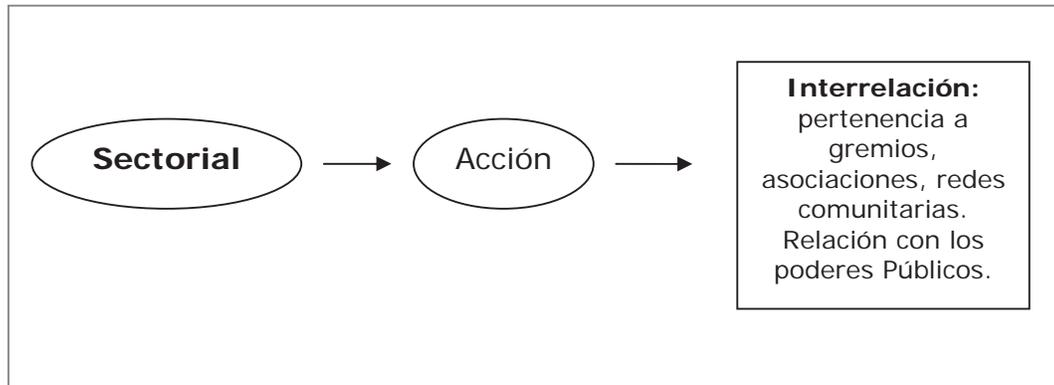
El gasto que realizan los artesanos productores de artículos decorativos o artísticos son similares al realizado por artesanos productores de utilería; la diferencia se marca entre los artesanos que producen cerámica, estos pueden vender hasta 20,000 pesos m\\$. en temporada alta. Además de tener otros nichos de mercado.

Finalmente es notorio el incremento de las ventas para todos los artesanos de la región, los días santos, la semana del día de muertos y las fiestas decembrinas, aumentando entre 100% - 200%. Cabe señalar que al aumentar la venta posibilita el intercambio de técnicas y mercancías con la finalidad de servir mejor al cliente y satisfacer la demanda, ya que rompe con la monotonía y empuja nuevas formas de organizar el proceso de producción.

2.3. Dimensión sectorial

Esta dimensión muestra la pertenencia a gremios, ¿quién pertenece a gremios, asociaciones y redes comunitarias? Y ¿cómo es la relación con los poderes públicos a nivel grupal? **Gráfico 2.**

Gráfico 2: Esquema de la dimensión sectorial del capital social.



Esquema 10. Elaboración propia basado en datos de Jaramillo, 2003: 13.

Según los datos obtenidos respecto a la investigación, en relación al sector artesanal de Capula, encontramos la existencia de la asociación de artesanos libres, la asociación de artesanos del estado (ésta liderada por la casa de la artesanía); redes comunitarias tales como las juntas de pueblo, faenas y la organización para la fiesta del santo patrón. En este sentido las instituciones públicas que abren cualquier tipo de relación con el sector artesanal: la jefatura de tenencia, el municipio, el gobierno del estado, CASART, Instituto de antropología e historia y universidades públicas como la Universidad Michoacán de San Nicolás de Hidalgo y la Universidad Autónoma Metropolitana. Finalmente por parte de instituciones privadas solamente encontramos la Universidad Latina de América. Estas instituciones como lo explicamos en el capítulo anterior, “son las reglas del juego de una sociedad, que dan forma a la interacción humana” (Boisier, 1999: 55), éstas pueden generar ambientes propicios para el desarrollo y construcción de capital social.

2.3.1. Unión de Artesanos Libres

El grupo de artesanos "libres", nace en 2006, es una organización informal, formada por el Jefe de Tenencia, Eudoxio Martínez, en un esfuerzo por organizar a los vendedores de la plaza, se compone de 53⁴ alfareros que no tienen la posibilidad de viajar a otros municipios a ofrecer sus productos y no quieren vender a un intermediario por la baja paga que éste ofrece. Es una organización joven, aun están en proceso de formación sus reglas y acuerdos; tiene una mesa directiva, constituida por un presidente, secretario y tesorero. Las reuniones se realizan cada quince días en la plaza principal (lugar de venta) y la toma de acuerdos y decisiones es condensada con los artesanos presentes.⁵ Estos aclaran duda y expresan inquietudes a cerca de su estancia como comerciantes en la plaza y otras actividades, como las fiestas religiosas (¿dónde se ubicarán?), días de fiesta nacional, días santos; Cuotas -para pagar o no-, o para bancas.

Debido a que es una organización bastante joven, no cuentan con información financiera o un reglamento, sólo con las listas de asistencia de las juntas (muestra aproximadamente un 90% de asistencia); un aproximado de venta de los artesanos afiliados es de 7,000 pesos, ya que no van todos los artesanos a vender cada semana, varia, van entre 25 y 30 cada fin sábado y domingo.

La edad de los / las alfareros varia entre los 35 y 80 años, el número de integrantes de la familia varia desde dos hijos hasta nueve, los hijos mayores ayudan a sus padres a llevar la mercancía a vender, además de acompañarles en la venta, sin embargo el 100% de los artesanos entrevistados afirman que sus hijos tienen otra actividad y sólo les ayudan los fines de semana, hijos entre 18 y 29 años, los menores de 5 años aun se acompañan con sus padres.

Los alfareros no cuentan con local donde exhibir sus mercancías y viven en colonias de la periferia.

Entre ellos se prestan moldes y se cooperan para limpiar el espacio donde

⁴ Información recabada en entrevista al Jefe de Tenencia Eudoxio Martínez, Capula (2006).

⁵ Información recabada en entrevista al Jefe de Tenencia Eudoxio Martínez, Capula (2006).

trabajan⁶, lo que indica posible crecimiento de capital social, apoyan económicamente en la decoración del su lugar de trabajo, comentaba "Don José⁷: que algunas de las bancas que iban a estrenar en la fiesta ellos habían hecho donativos (cooperación voluntaria) para mejorar su lugar de trabajo" (así ya tienen una banca donde sentarse); este capital social ayuda a fortalecer los niveles de confianza, reputación y cooperación en una comunidad. Emerge de las relaciones diarias que las personas tienen en diversas agrupaciones (Yáñez, E. 1999: 18), muestra la posibilidad de acrecentar el capital social para lograr mejores beneficios entre los artesanos.

Finalmente, Arturo Villegas Medina, Presidente de esta asociación, comenta que: "tiene la voluntad de apoyarse en organizaciones de apoyo que estén interesadas en mejorar las condiciones de producción de los artesanos libres".

2.4. Organizaciones de apoyo

Tienen que ver con los costos de transacción, el compartir los mismos códigos culturales, así como el mismo sistema jurídico, y un conjunto de relaciones sociales propicias al surgimiento del cruce cultural cooperación / competencia. Algunos de los organismos que definen el mapa son: los organismos de gobierno, las direcciones de los servicios públicos, las universidades, las asociaciones, las principales organizaciones no gubernamentales y los municipios.

2.4.1. Casa de las artesanías

Las funciones de Casa de las artesanías del estado de Michoacán de Ocampo, se remiten a formular y aplicar el programa estatal de fomento artesanal; elaborar y operar el registro de artesanos, en general todas aquellas actividades necesarias para el rescate, preservación, fomento, desarrollo, mejoramiento y promoción de la actividad artesanal en la

⁶ Información proporcionada por el Presidente del grupo de artesanos libres: Arturo Villegas Medina, en entrevista, Capula, Michoacán (2006).

⁷ Catarino, J. Artesano entrevistado en Capula, Michoacán (2006).

entidad, promover entre las organizaciones y los artesanos, en lo particular, el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales susceptibles de ser utilizados como materias primas para la elaboración de artesanías, tiene la capacidad normativa de solicitar el apoyo de las dependencias, entidades competentes y ayuntamientos, a fin de crear una cultura ecológica en el sector, fomentando la utilización de insumos artesanales alternos en las zonas en que, de conformidad con los criterios ecológicos, disposiciones administrativas, normas oficiales y/o disposiciones jurídicas aplicables, ya no sea posible la explotación de recursos naturales.

Entre las acciones más importantes encontramos, que según la Ley de fomento artesanal del estado de Michoacán de Ocampo edición 2000, decreta que la institución proporcione asesoría, capacitación y apoyo logístico necesario para montar los espacios de exhibición y venta de artesanías, asimismo gestionará lo propio, en caso, ante los ayuntamientos y demás autoridades correspondientes.

La elaboración de ferias y concursos artesanales en el estado, cumplen con la exhibición y venta de artesanías (ver página de la casa de las artesanías) sin embargo es solo una parte de los artesanos Capulenses los que se encuentran asociados a la Institución (85 familias artesanas. Ver entrevista Laureano Martínez y Raúl Fuentes anexo 4.), los beneficios en general para el sector artesanal son fragmentados y fomenta rivalidades entre los artesanos asociados y los "libres"; al igual que los asociados ya que no todos tienen la posibilidad de integrarse a los eventos que realiza la Casa de las artesanías.

La relación existente con sector artesanal no asociado y la institución esta caracterizada como una relación de escalera en la categoría de lazos débiles, ya que sólo beneficia a un sector reducido de los artesanos, fomentando la desconfianza respecto a las acciones realizadas.⁸ (Ver respuestas pregunta 22 y 23 anexo 4).

Por otro lado el intento de CASART por formar cooperativas ha culminado sólo en esfuerzos, debido a la falta de beneficios duraderos, resultado de la

⁸ Pérez, J. 2006. Artesano entrevistado en la comunidad de Capula, Michoacán.

falta de vigilancia y persistencia. La renuncia de los alfareros a compartir con otros el dominio de sus propias actividades económicas o de contribuir con trabajo gratis para beneficio de otros, y la envidiosa exclusión de algunos de los beneficios prometidos, genero la ruptura de algunos intentos. (Ver entrevista Raúl Fuentes, anexo 4).

Posteriores intentos del gobierno para organizar cooperativas de alfareros a finales de los años ochentas, nunca llegaron a ponerse en marcha por las mismas razones y por la desconfianza en los motivos desinteresados del gobierno.⁹

2.4.2. Unión Estatal de Artesanos Michoacanos

A pesar de que un Capulense forma parte de la mesa directiva de esta asociación (Asociación Michoacán de Artesanos), predominan las costumbres de reconocimiento individual, generando condiciones estáticas en las organizaciones, se perpetúan las mismas actividades en fomento de la artesanía o del sector, ferias, tianguis, concursos, viajes a otras plazas, dejando de lado la búsqueda de nuevas formas de organización al interior del sector artesanal, no se busca crear diligencias que asuman la responsabilidad de fomentar la cooperación y asociación entre los alfareros, pareciera que el mundo es estático.

En este sentido los esfuerzos han sido pocos, como la creación del mercado comunal al igual que el taller comunal (ver entrevista Raúl Fuentes anexo 4.), paralelamente fracasaron, los alfareros no conciben un taller que está en las afueras del centro de su comunidad y mucho menos si tiene su tienda en la calle principal, otra razón es el trabajo que realiza, es en casa y existen diversas dificultades en trasladar sus herramientas e insumos al taller comunal, donde existe la desconfianza de perderlas o desgastarlas de mala manera, además no van a hacer fila para quemar sus piezas u otra si no cumple con tal número de piezas no hay quema, finalmente la comodidad de trabajar en tu propia casa no se compara con un taller

⁹ Artesano entrevistado en la comunidad de Capula, Michoacán, 2006.

comunal.¹⁰

2.4.3. Secretaría de Turismo.

La secretaría de turismo es una dependencia del gobierno del estado, que tiene como visión, convertir a Michoacán en una entidad líder en materia de desarrollo turístico y hacer de esta actividad una exitosa empresa, que contribuya significativamente al producto Interno Bruto del estado; a la generación de divisas y a la creación de empleos, con pleno respeto a nuestros valores y a nuestra identidad cultural, así como a la preservación de nuestros recursos naturales y de nuestro entorno.

Para lograr la Visión es necesaria la conjugación de esfuerzos entre todos los sectores y actores involucrados en el desarrollo del turismo michoacano y los tres órdenes de gobierno. Con base en este propósito, se ha definido la siguiente Misión:

Hacer del Turismo una industria competitiva a nivel nacional e internacional a través de un proceso articulado de planeación, organización y coordinación, que nos permita contar con productos y servicios turísticos de calidad, que se traduzca en crecimiento económico, desarrollo social y bienestar para todos los michoacanos (Ver información especial).

En este sentido la comunidad de Capula no participa con su sector artesanal, aparece como pueblo tradicional en la región Morelia, no exhibe la secretaría de Turismo al artesano (ni sus técnicas o artesanías), como atractivo –ver página en internet-, lo que evidencia la ausencia de relaciones entre este sector y la dependencia.

¹⁰ Secretario general de la asociación estatal de artesanos, entrevista realizada 2006.

2.4.4. Universidades

Las universidades han hecho intentos por ayudar en las técnicas de diseño y elaboración de nuevos procesos de producción, así como en la utilización de nuevos materiales, al respecto sabemos de experiencias como la de la UAM,¹¹ que junto un grupo de artesanos y les dio algunos tips de diseño, sin embargo quien quiere acercarse a este tipo de cursos lo hace quien no sigue con la misma técnica, no hay un incentivo que apoye la asistencia de un número considerable de artesanos (Ver informe de la casa de las artesanías 2004).

El Instituto Nacional de Antropología e Historia, trabaja en equipo cuando existen actividades como la anterior expuesta, también trabajo en la elaboración de una "Memoria Histórica de Capula", (Tapia, 2001). Sin embargo no genera ni describe un análisis centrado en el sector artesanal, muestra la comunidad de manera "romántica" sin conflicto ni punto a debate.

Finalmente el cuadro 4. Sintetiza la dimensión sectorial, muestra el contexto relacional, el tipo de lazo y capital social.

D. Sectorial	Contexto Relacional	Tipo de Lazo	Capital Social
Asociaciones	Libre y UNEAMICH	Débiles	Puente
Redes comunitarias	Faenas, Fiestas, Juntas	Débiles	Puente
Organizaciones	CASART, Turismo	Débiles	Escalera
De apoyo.	UMSNH.UAM, Latina de América.	Débiles	Puente
Instituciones Privadas	-----	-----	-----

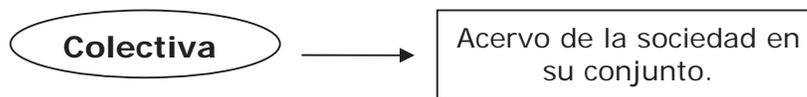
Cuadro D. Elaboración propia basada en información proporcionada en las entrevistas realizadas a artesanos Capulenses, 2006.

A manera de conclusión, podemos decir que las organizaciones de apoyo

¹¹ Salas, H. 2006 entrevista en CASART.

son poco flexibles ya que no caminan junto del cambio social, poco veloces porque no generan nuevas formas de agrupación, de entrar y salir de redes aprovechando acuerdos o su entorno; derivado de éstas observaciones queda finalmente decir que pierden la capacidad de aprender y de establecer nodos con otras instituciones, por lo tanto no se hace un fuerte "común" para desarrollar operaciones que sean adecuadas a situaciones específicas y configurar ordenamientos estratégicos.

2.5. Dimensión colectiva.



Esquema 10. Elaboración propia basado en datos de Jaramillo 2003: 10.

2.5.1. Contexto

La tenencia de Capula se localiza al poniente del municipio de Morelia, en un pequeño valle a 20 kilómetros sobre la carretera federal no.15 comunicada por un entronque carretero pavimentado de 1,400 mts. Es integrada por la localidad El Correo, Iratzio, Buenavista, San Bernabé, Joyitas y La Luz. (TAPIA: 2001,41). El vulcanismo, agente en el proceso de formación de la superficie terrestre, caracteriza ésta zona, donde se encuentra el volcán inactivo "Melón", la mayor parte de la superficie de la tenencia es pedregosa predominando los mal países, impidiendo una actividad agrícola de buenas mejores condiciones, las tierras charandas, tepetates y barro, éste ultimo utilizado para la elaboración de utensilios de alfarería. Esta producción alfarera se ha convertido (históricamente) en una rama económica local con fuerte potencial.

Capula tiene 4,558 habitantes de los cuales 2,176 son varones y 2,382 mujeres (Censo de población y vivienda INEGI, 2000); se produce alfarería en un 27.6% de las unidades residenciales. Esta localidad fue comunidad predominantemente tarasca hasta mediados del siglo XVIII; actualmente la

comunidad es prácticamente monolingüe de habla castellana con la excepción de 6 habitantes hablantes de lengua indígena. La población católica es de 3,998 y existe un párroco residente. Todavía quedan rasgos de cierto sincretismo con la religión tarasca prehispánica que se manifiesta en la jerarquía de cargos religiosos, en detalles del ritual y en las danzas de la fiesta del Santo Patrono, aunque predominan las creencias y las prácticas católicas ortodoxas.

La población económicamente activa es de 1,556 personas, en contraparte de las económicamente no activas de 1,792 personas, distribuidas de la siguiente forma: población ocupada en el sector primario 121; población ocupada en el sector secundario 1,006 y población ocupada en el sector terciario 384 (INEGI 2000).

La economía de éste pueblo se basa principalmente en las artesanías y la agricultura, sin embargo, la producción agrícola no es suficiente para satisfacer el consumo interno, vigorizan su gasto con la inserción al proceso productivo artesanal, en cualquiera de sus etapas.

La mayoría de las tierras es propiedad privada, comprada, vendida o heredada; sobreviviendo en un 20% tierras cultivables en ejidos cooperativos o parcelas comunales. El implemento común es el arado egipcio de madera, con puntas de fierro, tirado por una yunta de bueyes; son pocos los campesinos que poseen ésta herramienta de cultivo, por lo que un gran porcentaje alquilan el servicio.

El cultivo principal es el maíz (temporal) seguido por el frijol y el trigo; en la casa se almacena el maíz y el frijol que se consumirá o se venderá al menudeo, durante el año; otra opción es la venta a intermediarios y camioneros que lo revenden a los tenderos o a molinos en Pátzcuaro o Morelia. Otros productos que se cultivan en traspatio son: la calabaza, chayote, chile, tuna, col, habas, alfalfa y otros forrajes.

También se cultiva fruta en los patios; duraznos, zapote blanco, chirimoyas, higos, aguacates, limones, chabacanos y capulines, entre los frutos silvestres la tuna y el nopal. Los campesinos que no cuentan con tierras propias, toman en aparcería la tierra de otros o reciben renta o parte de la cosecha de sus propias parcelas que siembran a medias con el dueño de la

yunta; emigran temporalmente, pescan, hacen carbón y juntan leña; comercian o trabajan de carpinteros, albañiles o panaderos.

La propiedad de la tierra es, en este sentido, la forma más apreciada de seguridad económica y prestigio. (Durston, 1992:153).

Finalmente, el cien por ciento de los entrevistados piensan que Capula no está organizada y que se necesita un agente exterior que ayude a organizar. (Ver anexo 1 y 4. Pregunta 10. ¿Capula está organizada? Y 12. ¿Qué podría ayudar a que la comunidad se organice mejor?).

2.5.2. Cargos Religiosos

Los cargos religiosos son parte clave en la organización de la comunidad, la fe procesada en Capula por su santo patrón se ve reflejada en fiestas comunales, donde la mayoría de los habitantes adquieren una tarea por desempeñar, es pues el párroco quien dirige esta forma de organización; vayamos a la historia, Tata Vasco fue el primer organizador del sector artesanal y de diversas actividades en el pueblo, según fueron pasando diversos sacerdotes esta forma de organización se fue modificando, hasta llegar a los años setentas donde el párroco Javier Solís (Tapia, 2001: 263) que llegó el día sábado 21 de Noviembre de 1970, y celebró su primera misa ese mismo día a las 6 de la tarde; comenzaba -tal y como lo narra el autor- para el pueblo de Capula una nueva era de progreso.

En esta época de expropiaron las casas de señores Duarte y Juárez, con la finalidad de hacer un mercado de artesanías, se hizo el tendido de red de agua etc. Se celebra el 3 de octubre de 1972 el primer concurso de artesanía con el nombre de "Feria de la Olla y la Cazuela", también en este tiempo fue construido el taller artesanal y se abrió una brecha al Poniente del pueblo para entroncarlo con la carretera México-Nogales, con esta comunicación se pretendía que el turismo tuviera acceso por el oriente y saliera por el occidente y viceversa. Se invitó al hijo del maestro Epifanio Espinosa, se trajeron los moldes para fabricar juegos de té y vajillas; más tarde se formó una cooperativa de cerámica de alta temperatura y construyeron los primeros hornos refractarios que hacen el quemado de barro a base de gas, con todas estas secciones se asentaba dando paso al florecimiento de la artesanía (Tapia, 2001: 263).

La pregunta 11. ¿Qué piensa que ha ayudado a que las personas de Capula se organicen? Muestran que la ayuda de los párrocos –según resultados entrevistas- ha socorrido la organización de la comunidad y del sector artesanal, (ver anexo 4).

2.5.3. Faenas y Juntas del Pueblo

Las faenas son actividades que a nivel comunal se llevan acabo, estas pueden ser como limpieza de la plaza, del centro de salud, el arreglo de la iglesia en las fiestas, entre otras. Se llevan acabo cada semana, en estas faenas participa toda la comunidad y se reparten labores, al igual que en las juntas del pueblo, son mensuales, se tratan asuntos de importancia para la comunidad y se toman decisiones en las que todo habitante participa.¹² Esta actividad es de vital importancia ya que genera interacción entre los habitantes, creando un ambiente de cooperación, manteniendo la unidad del pueblo ante el exterior, para establecer las relaciones con las agencias gubernamentales y para determinar como votará en las elecciones generales (Jaramillo, 2003: 17).

La comunidad se divide en ocho subdivisiones residenciales o barrios, cada uno con su propio santo patrón. Los barrios están agrupados en las dos mitades residenciales del pueblo y cada mitad y cada barrio se encarga de cierta tarea en las fiestas y de hacer una colecta entre todos los miembros para los gastos generales de la comunidad. Al mismo tiempo los barrios son cunas de división y rivalidades en la comunidad y, a nivel inferior, hay pleitos entre grupos familiares por cuestiones de prestigio, de daños o de insultos, pero ante el mundo exterior y en cuestiones que afectan a la comunidad entera, se presenta un frente unido (Tapia, 2001: 41).

¹² Información proporcionada por el Jefe de Tenencia en entrevista realizada en la Tenencia de Capula, Michoacán. 2006.

La investigación indica, en la pregunta número trece ¿Qué acciones o tareas realiza en beneficio de su comunidad? Muestra que el 100 % de los entrevistados participan en las faenas y juntas de pueblo, ya sea como participantes o con la cooperación monetaria voluntaria (ver anexo cuatro, respuestas número trece).

2.5.4 Fiesta patronal

El pueblo de Capula celebra la fiesta más importante en la comunidad el 25 de Julio, en honor de su Santo Patrono Señor Santiago Apóstol. Esta festividad la cual organizan los propios pobladores se comete de la siguiente manera: organizan dos cuadrillas, la de los moros y la de los soldados comandados por un capitán, un alférez y doce cargueros que a la vez también son danzantes. Existe el mantenedor que es el que lleva el mayor gasto de la fiesta y manda hacer un estandarte de lámina con su nombre y fecha del año que es mantenedor (Tapia, 2001: 295) Esta fiesta muestra una relación de puente entre la comunidad, ya que se trabaja con un objetivo único, generando una organización comunal para alcanzar la meta final que es la fiesta patronal; en relación a este evento se puede observar la cooperación y asociación de toda la comunidad, creando dentro de lazos débiles una relación intermedia que generalmente son punto de partida para la construcción del capital social.

Nuestra investigación afirmó, en la pregunta número trece ¿Qué acciones o tareas realiza en beneficio de su comunidad? Muestra que el 100 % de los entrevistados participan en las fiestas religiosas, ya sea como participantes o con la cooperación monetaria voluntaria (ver anexo cuatro, respuestas número trece).

2.5.5. Migración

Los beneficios limitados de la agricultura y la alfarería contribuyen a la multiplicidad y movilidad de la fuerza de trabajo; las ocupaciones anteriores son frecuentemente viajes a EU y los grandes centros urbanos del país; en relación a los campesinos no agricultores, se ven obligados a cambiar conforme las condiciones del mercado y con frecuencia cambian la actividad

si encuentran los conocimientos técnicos; ésta adaptabilidad se refleja en el florecimiento de la artesanía que ocurrió al decaer la agricultura, en la especialización artesanal y, recientemente en el desarrollo de nuevos tipos de artesanías para el mercado turístico (ver anexo 4. entrevista al artesano Laureano Martínez).

Conclusión

Las dimensiones individual, sectorial y colectiva, muestran grandes diferencias respecto al análisis realizado en esta investigación.

A nivel individual encontramos que las relaciones más fuertes son las que se dan entre individuo e individuo, las cuales se realizan a nivel familiar, no obstante estas relaciones se distinguen por ser fuertes o débiles, según sea el caso. El primer caso, la relación fuerte, se manifiesta al momento de compartir y confiar en las personas de la misma familia, acudir a un mismo círculo de personas al momento de una necesidad, trabajan en el mismo taller y la relación es padre e hijo, existe en donde relacionarse (taller). El segundo caso, también se refiere a relaciones padres e hijos, pero con la diferencia de que no hay donde reforzar esta confianza, no están en el mismo taller o casa, no trabajan los hijos con los padres o los hijos tienen otra actividad debilitando la relación.

A nivel sectorial encontramos dos asociaciones artesanales en la comunidad, una es la asociación de artesanos libres, que cuenta con 53 artesanos; y los artesanos afiliados a la casa de las artesanías, que aproximadamente asocia en la comunidad a 80 artesanos. De un total de 284 artesanos; deja ver que 151 artesanos no asisten a ningún tipo de asociación artesanal. Más de la mitad. Por lo que el sector artesanal –podemos decir- muestra una debilidad notoria respecto a la formación de asociaciones formales, que fortalezcan y ayuden a mejorar el proceso de producción e intercambio de experiencia.

Y, finalmente a nivel colectivo, el resultado de la investigación refleja que la

participación en faenas, juntas del pueblo y fiestas religiosas, es significativamente aceptable, además de ser el que mayor participación muestra en sus actividades.

Lo que significa que a nivel comunidad existe una identificación en las actividades colectivas, cosa que no sucede con el sector artesanal.

Es necesario, fortalecer el capital social existente en la dimensión sectorial, apoyados en las relaciones y estructuras organizativas ya existentes como son la familia y la identificación con lo colectivo.

Capítulo III ¿título?

Introducción

En todos los grupos locales pequeños, en todas partes, hay normas y prácticas de reciprocidad. La cooperación y la rendición de cuentas de quienes desempeñan funciones directivas forman parte de la mayoría de las culturas, como consecuencia de una selección a varios niveles; la iteración de prácticas adecuadas suele traducirse en cooperación. Las culturas presentan repertorios cambiantes con contenidos contradictorios, que al momento del cambio sistémico puede provenir de la cultura o de la estructura social. La eliminación o reducción de la represión posibilita el resurgimiento del capital social, ya que los sistemas complejos no tienden al equilibrio, sino que cambian constantemente a través de una "coevolución" de las estrategias de diversos actores. La confianza, la cooperación, la identidad compartida y la reciprocidad creadas en la comunidad pueden reproducirse entre los dirigentes, a fin de "trasladar" el capital social de pequeñas comunidades al plano microrregional.

Actualmente existen metodologías y técnicas de desarrollo de capital social que permiten crearlo a voluntad, en lugar de esperar a que surja como un subproducto de otras actividades o como un fenómeno espontáneo.

(Durston, 1999: 112).

3. Propuesta

3.1. Dimensión individual

Resultado de la investigación el capital social de unión (individuo-individuo), esta en un margen, digamos, no causa efecto negativo en el buen desarrollo de la actividad artesanal.

Encontramos que hay diferencia entre las familias, algunas cuentan con un lazo más fuerte al interior que otras, en este sentido es necesario fortalecer los lazos más débiles en estas familias ¿cómo?, la idea es fortalecer esta dimensión a partir de las organizaciones ya identificadas, no podemos hacer un programa casa por casa o familia por familia; es necesario iniciar con lo que ya está hecho, a partir del trabajo en equipo y el empoderamiento del plan (que se va a construir con los grupos ya existentes y otras organizaciones de apoyo), volcará los resultados y beneficios en todas las dimensiones analizadas del capital social. Sin embargo es importante la acción de informar claro e integrar a cada individuo, conformando células o equipos conductores de información al interior y exterior de las familias artesanas.

Nos concentraremos en la parte sectorial ya que por los resultados de nuestro trabajo, pensamos que es la parte fundamental para el fortalecimiento del capital social en Capula.

3.2. Dimensión sectorial

La tabla 1. Muestra el objetivo de la propuesta en la dimensión sectorial, taller-taller y con organizaciones de apoyo. La acción a seguir, los responsables, qué recurso puede utilizarse en la comunidad para llevar a cabo la acción. Qué resultado se espera o se debe de alcanzar y finalmente una ultima columna donde se muestran las observaciones o detalles a cuidar.

El plan debe ser resultado del pleno de la asociación y elaborado por los participantes, de esta forma se estimula la estrategia de empoderamiento.

Los tiempos de aplicación, son según el avance resultado de la participación.

Objetivo	Acción	Responsable	Recurso	Resultado	Observaciones
Fortalecer el capital social débil en el sector artesanal. Entre taller y taller. Y organizaciones de apoyo.	Convocar e informar al público en general y en especial los artesanos a reunión de información. Segunda etapa consolidar plan, comité, reglamento, reuniones quincenales, de información y avances. Como Tercera etapa reunión mensual y/o antes de cualquier evento de interés.	Asesor externo. Después de la primera etapa será el comité encargado.	Salón comunal, taller comunal, anuncios.	Informar a interesados Sobre la idea de ¿Cómo fortalecer al sector a partir de la idea del capital social? Plenaria-opinión. Delegar responsabilidades y responsables. Recabar información que sirva para generar un contexto, ¿cómo estamos, quiénes somos, qué queremos, con quién contamos, qué tenemos, a dónde podemos llegar? Distribuir equitativamente la información recabada analizada y procesada.	Asesor ya sea asignado por la universidad en algún acuerdo, o por alguna institución pública, ONG o personal interesado y/o Aprovechar grupos organizados. En toda la etapa es necesario acumular información como antecedentes. El resultado de cada reunión se dará ha conocer al publico en general por medio de boletines y medio de comunicación interno. Necesariamente en todas las etapas lo ideal es la presencia de representantes de organizaciones de

	<p>Cuarta etapa Creación del reglamento interno. Elaboración del plan.</p> <p>Quinta etapa Consolidar el inicio de la organización que ofrezca servicios de información productiva al sector.</p>			<p>Consolidar un plan. Echar a andar el plan.</p>	<p>apoyo y artesanos. Generar compromisos no verbales, donde se llegue a un acuerdo general; con la legalidad del reglamento interno generado por los mismos artesanos y las organizaciones de apoyo, que generen las condiciones de "obligación", el cumplir los acuerdos.</p>
--	---	--	--	---	---

Elaboración propia en base a información proporcionada por entrevistas a diferentes personalidades relacionados con el sector artesanal en Capula, 2006.

De esta forma los mecanismos operativos concretos de la organización Incluyen: reuniones; cuando se asiste con alguna frecuencia a reuniones de pobladores y se conversa con los 'fundadores' de la comunidad, o sus dirigentes, no resulta difícil advertir expresiones recurrentes de auto confianza colectiva, certidumbres sobre su disposición de un poder organizado, una cierta creencia en las capacidades de la comunidad para proponerse objetivos y unirse para su logro" (Kliksberg, 1999: 52). Para reforzar nuestra propuesta no hay que olvidar diez etapas (que ya van incluidas en la tabla anterior) que forman parte del proceso de diseño de un proyecto político regional:

1. Reconocimiento del entorno.
2. Reconocimiento del interno. La estructura de la región.
3. ¿Quiénes son los actores institucionales y personales?
4. La convocatoria. ¿Porqué y para qué reunirse?
5. La explicación de la situación actual.
6. Un escenario prospectivo que sea un "futurible posible".
7. ¿Quién hace que y cuando?
8. ¿Quién supervisa, controla y evalúa?
9. ¿Quién y como premia, sanciona y remueve?

10. Modernización del gobierno regional. (Boisier, 1999: 93).

3.3. Dimensión Colectiva

La propuesta viene después de trabajar en la dimensión sectorial, a partir de estos resultados podemos pensar en un proyecto o plan en común o para la comunidad, iniciando paralelamente la información en las juntas de pueblo que se realizan cada mes (al igual que el apartado anterior tenemos que iniciar preguntando a la comunidad que es lo que quiere, cómo, cuándo, dónde, quiénes lo van hacer, cómo, con ayuda de quién, los responsables, supuestos escenarios, etc). Es un proceso largo de empoderamiento, sin embargo con personas de la comunidad y el trabajo en equipo de agentes externos, se puede esperar buenos resultados.

Comentario final

La cuestión central en lo que concierne al fomento del desarrollo, radica precisamente en la interacción o articulación de una multiplicidad de actores sociales. Atrás quedaron los tiempos en que se concebía al "cambio social" como el resultado de la acción de un solo actor, por ello mismo privilegiado. Dentro de la estrategia el elemento central reside precisamente en el reconocimiento de un medio social caracterizado por la presencia de varios agentes que poseen cuotas de poder, de manera que toda propuesta debe considerarse como una entre varias, y materia por consiguiente de negociación. El Estado sigue apareciendo como el agente privilegiado, pero no como el único (Boisier, 1999).

Finalmente al elaborar una propuesta de construcción de capital social, es necesario caracterizar el capital social existente en la zona o área a investigar, de esta manera generamos un diagnóstico; punto de partida para la planeación del proceso y operación, ya que en cada estructura social los papeles que juegan los actores, agentes, ciudadanía e instituciones

están inmersos en una esfera particularizada en función de sus relaciones internas y externas, cultura, tradiciones e ilusiones.

El mejor capital social es el que indudablemente es intangible al nacer, pero que al crecer se convierte en tangible.

Bibliografía

Atria, R., Arraigada, I. Robinson, J., Siles, E., Schmid, A. y Whiteford, S. (2003). "Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma". CEPAL/Michigan State University. Santiago de Chile.

Arraigada, I. (2005). "Aprender de la experiencia, el capital social en la superación de la pobreza". CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago de Chile.

Ayala, J. (1999). "Instituciones y Economía una introducción al neoinstitucionalismo económico". Fondo de Cultura Económica. México.

CEPAL (2002). "Panorama social de América Latina 2001-2002". Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL-ONU. Santiago de Chile 2002.

Cortés Montiel, Graciela y Yadira Arriaga Vargas (2006): Base de datos del censo artesanal de Capula. Facultad de Economía Vasco de Quiroga y CASART. Director de la investigación Dr. Andrés Solari Vicente 2006.

Durtston, J. (2002). "El Capital social campesino en la gestión del desarrollo rural, Díadas, equipos, puentes, y escaleras. CEPAL. Santiago de Chile.

Durtston, J. (2003). Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe. CEPAL.

Durtston, J. (2006). "Capital social y cuestión participativa". Revista CEPAL 90. Diciembre 2006. Santiago de Chile.

Durtston, J. (1999). "Construyendo Capital social comunitario". En revista de la CEPAL 69. Santiago de Chile 1999.

Durston, W. (1992) "Organización social de los mercados campesinos en el centro de Michoacán". Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México.

Durtston, J. y López, E. (2006). Capital social y gestión participativa en la cuenca de Pátzcuaro. En revista de la CEPAL 90. Santiago de Chile.

Durtston, J. y Miranda, F. (2001). "Capital Social y Políticas públicas en Chile" Investigaciones recientes. Volumen II. En Políticas Sociales Serie 55. CEPAL-ECLAC. División de desarrollo Social. Santiago de Chile, 2001.

Eisenman, R. (2003). Capital Financiero, Capital Humano y Capital Social. La Prensa web., Panamá 11 de Abril 2003.

Gita S. (1998). "El empoderamiento como un enfoque a la pobreza", *Género y pobreza: nuevas dimensiones*, Irma Arriagada y Carmen Torres (comps.), Ediciones de las mujeres, N° 26, Santiago de Chile, Isis Internacional, 1998, p. 127.

Haldenwang, Christian Von. (2000). "La política de desarrollo económico local". **Desarrollo económico local y descentralización en América Latina : Análisis comparativo.** Proyecto regional de desarrollo económico local y descentralización . CEPAL/GTZ. Chile. Pp.21-45.

Jaramillo, F. (2003). "Capital social clave: para una agenda integral de desarrollo". Edit. Norma Color. Caracas, Venezuela.

Kliksberg, B. (1999). "El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo". Publicado en: Revista Venezolana de Gerencia. Año 4, No. 9. pp 11-47.

Kliksberg, B. (1999). Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. En revista CEPAL 69. Santiago de Chile.

Rofman, A. (2003). Los actores del desarrollo local. Notas teórico-metodológicas para el análisis del sistema de actores. Apuntes para el modulo del curso del postgrado Desarrollo local en áreas metropolitanas. Argentina.

XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Sistema de consulta de tabulados y base de datos. INEGI. México.

Yáñez, E. (1999). Capital social, pobreza y políticas públicas. Resultados preliminares. Toronto, Canada.

Woolcock, M (1999) "Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and Society*, N° 27, 1998; Norman Uphoff, "Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation", *Social Capital: A Multiperspective Approach*, Portha Dasgupta e Ismail Serageldin (comps.), Washington, D.C., Banco Mundial, 1999.

Información especial.

http://www.turismomichoacan.gob.mx/tdetalledestinos.php?id_destino=1&id_region=1

ANEXO 1.

Entrevista Artesano.

1. Edad.
2. Sexo.
3. Tipo de arte que produce.
4. Escolaridad.
5. Estado Civil.
6. Número de hijos.
7. ¿Se sientes aceptado por su comunidad? ¿Cómo se da cuenta?
8. ¿Qué comparte con las personas de Capula?
9. ¿Qué no comparte?
10. ¿Capula esta organizada?
11. ¿Qué piensa que ha ayudado a que las personas de Capula se organicen?
12. ¿Qué podría ayudar a que la comunidad se organice mejor?
13. ¿Qué acciones o tareas realiza en beneficio de su comunidad?
14. ¿Qué beneficios tiene al vivir en Capula?
15. ¿Siente algún compromiso con la comunidad?
16. ¿Dónde siente que su opinión cuenta más?
17. ¿Cómo se entera que es importante para la comunidad?
18. ¿Qué compromisos comunales hay en Capula y en cuáles participa?
19. ¿Cuándo y dónde se reúne para convivir o charlar?
20. ¿Pertenece alguna organización o grupo / Cuál?
21. Complete la frase: El futuro es_____.
22. Nombre tres instituciones en las que confíe.
23. Nombre tres instituciones en las que no confíe.
24. ¿Cuándo tiene un gran pedido y no alcanza a cubrir, invita a otro artesano?
25. ¿Presta producto o insumos?
26. ¿Presta su horno?
27. ¿Presta sus herramientas?
28. ¿A quienes?
29. ¿Comparte o trasmite sus técnicas?

La entrevista se aplicó a 30 artesanos personalmente, en cada taller artesanal, y en la plaza con los artesanos de la unión libre. De los cuales siete vendían mercancía utilitaria, cuatro pertenecían a la uneamich, siete a la unión libre de artesanos, cuatro producían catrinas, once eran mujeres, dos prestan las cosas entre vecinos, 14 fueron a la primaria, dos a la secundaria, y uno fue a la preparatoria.

Anexo 2.

Cuadro "Capital Social".

Muestra la relación de las variables con la dimensión de capital social donde se mide, el tipo de capital social y el número de pregunta de la encuesta con la que se obtuvo la información.

Cuadro Capital Social							
Variable	Dimensión		Contexto	Tipo de Lazo		Numero de pregunta	
			Relacional	Fuerte	Débil		Tipo de capital social
Confianza	Individual	Persona	Familia	x		Unión	7, 22,23.
		Familia				Unión	22
Asociación	Sectorial		Asociaciones		X	Puente	8, 9, 10,12, 19, 20, 24, 26.
Cooperación	Acción Rel-gob				X	Puente	13, 16,18, 27, 28, 30.
					X	Escalera	22,23.
	Colectiva		Faenas y Juntas.		X	Escalera	7,14, 15,17.

Elaboración propia.

Anexo 3.

Cuadro: "Confianza", muestra las respuestas más comunes de las preguntas 22 y 23.

Confianza			
Institución	Frecuencia		
	1o.	2o.	3o.
Familia	100%	0%	0%
Comunidad	0%	60%	0%
Gobierno	0%	0%	100%
Iglesia	0%	40%	0%

Elaboración propia con información proporcionada en entrevistas preguntas 22 y 23.

Anexo 4.

Respuestas de las entrevistas.

Las respuestas están capturadas según el número de pregunta del cuestionario del anexo 1.

Saúl Neri	Anónimo.
48 años. Hace artesanía utilitaria. Estudio la primaria. Casado. Hijos: 8. Sí, todos se llevan bien y nadie dice nada. Fiestas. Cada quien esta en su casa, no visitan. Sí. Porque nadie se mete con nadie. Que se organizaran para arreglar el pueblo. Ninguna. No asaltan, no trafico, podemos andar. Ninguna. Para las fiestas que organizan. No, se sienten para el pueblo, para su familia. No. Para convivir cuando es la fiesta el 25 de Julio. No. Bueno. Familia, Iglesia. Partidos políticos. Aquí porque son artos. No. Sí. Sí. Familia No. Costo promedio de producción pro pieza 5 pesos. Aquí compran barro molido, a 30 el costal, utilizan uno diario. Compran leña 1, 200 pesos m/n por camioneta doble rodados, utilizan una y media al mes.	33 años. Produce la pieza decorada y catrinas decorativas. Secundaria. Casado. Hijos: 2. Más o menos, te das cuenta en el saludo. Conocimiento. Las propiedades. No. Falta cultura en organización, la envidia, el que aquel tiene, hace que las organizaciones no funcionen, siempre habrá un cabrón que quiera agandayar. Una autoridad de otra parte (que uno nunca es profeta en su pueblo). Los jefes de tenencia son de aquí, algunos no saben de nada. Hace falta un líder comunitario más amplio. Da capacitación para uso de esmalte sin plomo en la alfarería. Respecto a la salud se vive bien, pero en la economía no te va muy bien. Mejore. En ningún lado, ¿a quién ay que dársela o qué? Todos somos importantes. Fiestas patronales. Sólo en la familia. Unión de artesanos. Unemich. Uno mismo. Familia. Todas. NO. No.

<p>Laureano Martínez.</p> <p>30 años. Pieza decorada. Secundaria. Casado. Hijos: 3. Sí, cuando me saludan. Técnicas. No. No. Pss. Más o menos. Autoridad. No. Tranquilo. Igual. No. Más importante la familia. Fiesta patronal. Familia. Todos. Familia. No. No. No. Técnicas. Vivimos al día, una persona llevo y ofreció exportar cinco mil dólares por gente. Hablaron a la casa de la artesanía y no regreso. Parece un fraude y crea desconfianza. Los jóvenes se van a trabajar a Morelia. Hay bodegas a menor precio, de intermediarios. Se quema cada quince días o una vez al mes.</p>	<p>Octavio Montañés Pérez.</p> <p>39 años. Hace artesanía rustica comercial. Secundaria. Casado. Hijos: 2. Sí, no me ven con malos ojos. Todo lo de la tradición. Que son cabezones. No dejan que fluya el progreso. Los bienes comunales sean mejor administrados. Si, alguien viene de fuera. Líderes manipulan. Líderes con visión. Ayuda para regularizar la escuela primaria. Tranquilidad. Ayudar al pueblo a cooperar. Jóvenes. Si y no. En las fiestas. Fuera de la tenencia, según el trabajo. No. De la chingada. Familia, comunidad. Gobierno.</p>
---	---

<p>Mujer anónima.</p> <p>34 años. Casada. Hace artesanía utilitaria.</p>	<p>José Manuel Romero García.</p> <p>50 años. Primaria. Utilitaria.</p>
---	--

<p>Hijo: 1. Si, todos nos conocemos. Casi no. Casi no. No. Hay unos que no apoyan que no cooperan. Cooperar. Faenas. Barrer. Trabajo. Ayudar, cooperar a lo que nos pidan. Aquí con la unión. Si, porque aquí nos juntamos y nos piden opinión. Clínica-pláticas. Templo – coopera. Atrio o clínica, cada mes y cada ocho días. Unión de artesanos libres. Bien. Familia, iglesia. Gobierno, partidos políticos y diputados y senadores.</p> <p>Familia. Si, a mi misma. Familiar. Familia.</p>	<p>Casado. Hijos: 3. Si, por las reuniones por las pláticas. Fiestas. Casi todo. No todos hay grupos. Cooperación para poner bancas. Quiere venir ayuntamiento a cobrar y no apoyan en nada. Algunas gentes se hacen responsables del crédito (grupos). Cooperación, fiestas, bancas, templo. Tranquilidad y aire puro. Cumplir con cuotas y apoyos. Familia. No mucho, algo en los apoyos o cooperación. Participar en comités del agua potable. Unión libre plaza principal. De la fregada, si seguimos quien sabe que pase el producto baja y el costo aumenta. Familia, iglesia, comunidad. Diputados y senadores, gobierno. Si. No. Familia. Compra leña y barro.</p>
--	--

<p>José Arias Hernández.</p> <p>40 años. Produce barro barnizado, ollas, casuelas de diferentes tamaños.</p>	<p>María Laura Nerí Espinosa.</p> <p>32 años. Hace punteado. Primaria.</p>
--	---

<p>Secundaria. Casado. Hijos: 2. Si, la convivencia, lo tratan bien. Trabajo, técnicas moldes, modelos. Cosas personales. Si, hay una unión de artesanos. Porque vinieron de la casa de las artesanías y empezaron a participar y a reunirse. A que se sigan reuniendo para mejorar. Sólo cuando piden cooperación para arreglar el jardín. Que saben hacer la alfarería y no sabría hacer otro trabajo. Aquí en el Pueblo. Si, como cualquier ciudadano por la convivencia. No hay. En su casa de vez en cuando. No. Para vivir. Familia, comunidad, gobierno. Si a otros compañeros aunque no sean de la familia. Si. Si. Si. Si. A las personas que viven cerca. Si. Precio promedio piezas chicas 3 pesos y grandes 30 pesos m\n.</p>	<p>Casada. No. Si, le gusta su trabajo. No. No solo uno el del mercado de artesanías. No se organizan. Que se organicen para que salgan mejor las cosas: participaría. Nada. Que se vive de la loza o de la alfarería. Nada. Son los esposos los que van a las reuniones y no esta comunicada. Si, importante en la parte artesanal. No, participa. En las ferias. No. El bienestar. Familia, iglesia y comunidad. Uneamich. Si de los mismos familiares. Entre familia si; otras personas no. Si muy pocas veces. No. Si.</p>
--	--

<p>José Catarino López Piña. 44 años. Hace artesanía rustica y elaborada. Preparatoria.</p>	<p>Angélica Huape Carrillo. 40 años. Hace cazuelas, platos y ollas. Primaria.</p>
---	---

<p>Casado. Un hijo. Si, por la amistad que tiene. Amistad con las personas.</p> <p>Entre algunas personas. Cuando querían que pagaran impuestos cuando querían que pagaran impuestos de la loza y empezaron a organizarse. Que se organizaran más. Trabajar o comprar loza. Todo. Aquí vive, trabaja y hace su loza. Nada. En el pueblo. Lo normal; si porque lo conoce la gente. En la fiesta del pueblo, coopero con la cuota. En su casa cada quince días. Si, unión de artesanos de Michoacán. Incierto. Familia, iglesia, comunidad. A la familia. No se lo prestan. Entre familia si. No. Si entre familia. Promedio pieza 8 pesos m\n.</p>	<p>Soltera Si, la confianza. A la iglesia. Si. Si. Se organizaran para el trabajo. Nada.</p> <p>Vive aquí y aquí nació. Ninguno. No sale en ninguna parte. No, no la invitan a participar. Ninguna. Ninguna no la invitan. No. Familia. No llegan pedidos. No. No. No. No.</p>
---	--

<p>Juana Méndez.</p> <p>61 años. Hace artesanía utilera. Primaria.</p>	<p>Evelia Martínez Aguilar.</p> <p>49 años. Utilería. Primaria.</p>
---	--

<p>Casada. Hijos: 6. Si, si le hablan. Fiestas. Con algunos no compete. No. No ayudan. Un jefe bueno. Cuando piden coopero con trabajo. Estoy porque es mi pueblo. Es mi pueblo. Familia. No, para sus hijos, si. Para el pavimento. Ningún lado. No. Bien comer y dormir esta bien. Familia e iglesia. Partidos políticos. Solo. No. No.</p>	<p>Casada. Hijos: 6. Si, en el trato. Fiestas. Familia. No. Falta de comunicación. Conversar y ponerse de acuerdo. Faenas. Porque no hay contaminación como en la ciudad. No. Familia. Si, tomándome en cuenta. No. Salones de fiestas o la plaza cada ocho días. En el de la plaza, grupo de la plaza. Igual y mejor un poco. Familia, iglesia y comunidad. Diputados y senadores, partidos políticos y gobierno. Sólo plaza. Si, familia. No. No. Si, familia. Familia. Gente de fuera.</p>
--	--

<p>María de Jesús Martínez.</p> <p>35 años. Utilitario. Primaria.</p>	<p>Elva Pérez.</p> <p>60 años. Utilitario. Hijos: 5.</p>
--	---

<p>Casada. Un hijo. Si, en el trato con los vecinos. Entre vecinos nos prestamos las cosas como carretillas, palas, moldes. Casi todo. No. El jefe de tenencia, si el ayuda, nosotros ayudamos. Ayudando al jefe. Apoyando en lo necesario. Mi casa. No, que cada día este mejor. Aquí en la familia. Si, cuando hay que ayudar que puedan contar con uno. Van a pavimentar mi calle. Con familia. No. Esperanza. Familia, iglesia, comunidad. Partidos políticos, diputados y senadores. Si. Si. No. Si, a veces. Todos. Si. Promedio ollas 20 pesos y 5 pesos m\n. Compran leña de Quiroga.</p>	<p>Primaria. Casada. Si, sale uno y puede trabajar. Experiencias. Con los evangelistas. No. Entra un jefe y no trabaja ya así otro y otro y etc. Trabajan para otros. Un cambio de líder. Quieren una caseta de policías. Porque es muy tranquilo. No. No. Si porque estoy aquí desde niña. No. Aquí en la familia cada ocho días. No. Medio crítico. Iglesia y familia. Partidos políticos.</p> <p>Familia. Familia. No. No. Familia.</p>
---	---

<p>Arturo Villegas Medina.</p> <p>32 años. Utilitaria. Primaria.</p>	<p>Silviano Torres Cervantes.</p> <p>37 años. Ollas, cazuelas, macetas y floreros. Primaria.</p>
---	---

<p>Casado. Hijos: 1. Sí, no hay problemas. Amistad, en lo que se puede. Propiedad privada. No Pagos de agua, no pagan. Unión. Cooperación y trabajo. Estar aquí y ser honesto. Capula, familia. Sí, presidente de la unión de la plaza. Sacar ala gente adelante. Se organizan para iniciar a hacer los productos. Reunión cada quince días. Centro. Presidente de la unión libre de artesanos. Bien y en general bien. Familia. Gobierno. Sí. Sí. Sí. Sí. Sí. A todos. Compra leña y barro fuera.</p>	<p>Casado. Hijos: 6. Sí, porque forma parte de una unión de artesanos. Sí. La unión que se formo, los invitaron a vender sus ollas y ahí se formo. Que entre turismo, que se le de difusión. Faenas. Porque aquí se tiene la materia prima para realizar el producto y aquí he vivido. Quiero un Capula mejor y contribuiré para que esto se de. La unión de artesanos. Sí porque hacen reuniones y le dan preferencia a otros. Obras públicas. Cada mes. Unión de artesanos. Mejor. Familia, comunidad e iglesia. Hijos artesanos. No. Sí. No. No quieren aprender. Promedio 25 pesos.</p>
--	---

<p>Efrén Delgado Estrada. 65 años. Utilitario. Primaria.</p>	<p>María Carmen de la Cruz Avalos. 58 años. Casuelas y ollas. Primaria.</p>
---	--

<p>Casado. Hijos: 9. Si, convivencia. Amistad en el trabajo. Nada. Si. Por el bien de nosotros mismos. Trabajar. Ayudar en cualquier trabajo que se realice en la comunidad. Vivo a gusto. Ser mejor con las personas. Aquí en su comunidad. Si porque hace el bien y la gente lo ve. Apoyar a los juegos juveniles. Con la familia. No. Bien. Comunidad, iglesia y familia. No. Familia. No. Familia. Si. Familia. Toda materia prima se compra. Casuela 12 pesos y olla 10 y 15 pesos.</p>	<p>Casada. Hijos: 7. Si, no tiene problemas con nadie convive bien. Amistad. Odio u coraje no comparte. No sabe. No están bien organizados. No hay autoridad que los apoye. Una persona líder. Cooperar con lo que pueda para beneficio de todos. Que es libre. Esta comprometida con el pueblo y con su familia de hacer lo mejor que pueda. En su casa. Si, porque se toma en cuenta en la hora de hacer una actividad. De servir mejor a la comunidad. Cuando hay una fiesta. No. El bienestar de la familia. Familia. No. No. No. No. Si. Promedio 15 pesos por olla y tasas 3 pesos.</p>
---	---

<p>Evelia Villegas. 26 años. Decorativa. Primaria.</p>	<p>Josefina Medina Pérez. 57 años. Utilería. Primaria.</p>
---	---

<p>Casada. Hijo: 1. Si, se vende lo que elabora. Trabajo. Cosas personales. Si. Que todos se ayuden. Apoyarse entre todos para mejorar. Ninguna. Vive tranquilo y de su trabajo. Ser buen ciudadano. En su casa. Si. En ninguno. En casa. No. Sin violencia. Familia, iglesia. No. Familia. No. No. Si. A su suegra. Si.</p>	<p>Casada. Hijos 12. Si, convive bien con las amigas en casa. Trabajo. Si en 4 barrios. Los padres. Invitar a gente para organizarse para salir. Faenas. Por su trabajo. Seguir trabajando. Aquí en Capula donde todos se conocen. Uno sabe con quien cuenta y no se pelea con el pueblo. Cuotas de las fiestas. Fiestas. No. Convivencia con la familia, estar bien. Familia, iglesia, comunidad. No. A sus hijos. No. No. No. Leña una camioneta mil pesos. Una carga 70 pesos, una hornada 4 cargas, cada quince días. De diez a doce pesos por producto.</p>
--	--

Hugo Salas.

Comentarios:

Problema de competitividad no es de costos, la promoción se enfoca al diseño, que causa ventajas comerciales.

Ellos piensan en la competitividad por costos.

Respecto al mercado de venta: existen más componentes del valor y se restringen por la lejanía de los mercados de venta.

En general:

Falta técnica.

Poca identificación con un concepto del producto.

Pocos tienen buen desempeño.

Entran a mercados que no es su mercado.

El artesano:

Cultura cerrada, individual.

Cultura campesina.

Productor individual.

No conciben generar riqueza en grupo.

Organización:

No tienen estructuras.

No tienen responsabilidades.

Esferas de atribución.

No división del trabajo.

Todos son autoridad.

Los artesanos sobresalientes son los que cambian la forma de hacer artesanía, ejemplo quienes cambian a la producción de cerámica. Cambia técnica y tecnología.

Ver lo desconocido de su mismo proceso conocido.

Mala innovación.

Moldes con sobre explotación.

Acabado seguro.

Riesgo en la decoración.

Unión de artesanos en estatal tiene poca influencia.

Delegados en Capula, tienen mala fama entre los productores

Y se piensa que son aprovechados los puestos en las organizaciones para beneficio de unos cuantos.

Comentarios finales.

Política sostenida continúa.

El modelo de producción está agotado.

<p>Pocos compradores. Alto paternalismo. Los dirigentes tienen otros compromisos políticos.</p> <p>Falta liderazgo. Forma de trabajo individual. Malas experiencias de organización. No existe un acercamiento apropiado. Desconfianza. No existe un plan integral. Existen diferentes ritmos de trabajo entre los artesanos.</p>	
Sr. Saúl Tavera Barocio.	Artesano. No presentar comentarios.
Sr. Raúl Fuentes.	Artesano.
<p>Encargado del mercado de las artesanías en Capula. Tiene 12 años de encargado a pesar de que el puesto dura sólo tres años. Este mercado se formó hace 15 años. También hay cambio de secretario y tesorero cada 3 años. Traen piezas los que pertenecen a la uneamich. En el estado en la uneamich existen más de 1,700 artesanos en el estado. Artesanos capulenses pertenecientes a la uneamich aprox. 85. La gente sólo se apoya en la casa de la artesanía de vez en cuando (con las ferias o si hay algún apoyo). Reuniones mensuales. Hacen gestoría con Rafael Goiche.</p>	

Identificación de sujetos claves	
Sujeto	Información
Hugo Salas. (Casa de las Artesanías)	Planes y programas para la venta, producción y diseño de artículos artesanales; resultados de éstos y próximos proyectos; acercamiento al contexto "real" que se vive en la Tenencia.
Director de Turismo Municipal	Planes a realizar con las tenencias que rodean Morelia, inicialmente se construye un diagnóstico.
Eudoxio Martínez Neri. Jefe de Tenencia	Situación actual en la Tenencia: necesidades de infraestructura, de organización artesanal, el rol del Jefe de tenencia, la competencia, la relación con las instituciones (antes y hoy) en general una descripción de la atmósfera que se vive en la comunidad.

Feliciano Tapia Mendoza. Historiador	Una descripción social, económica, política, geográfica y cultural desde tiempos prehispánicos hasta nuestros días.
Artesano afiliado	Principales innovaciones aplicadas al proceso productivo, nichos de mercado, relación con otros artesanos e instituciones, proceso productivo.
Artesano libre	Proceso de producción, principales problemas en el proceso productivo, distributivo, de compra, competitivo y de innovación; la relación con otros artesanos y con las instituciones.
Encargados del Orden	Vínculo directo con las necesidades de los barrios o localidades aledañas a Capula; informantes de la "realidad" existente en cada barrio y de cada actor y agente (en cuestión de obra).