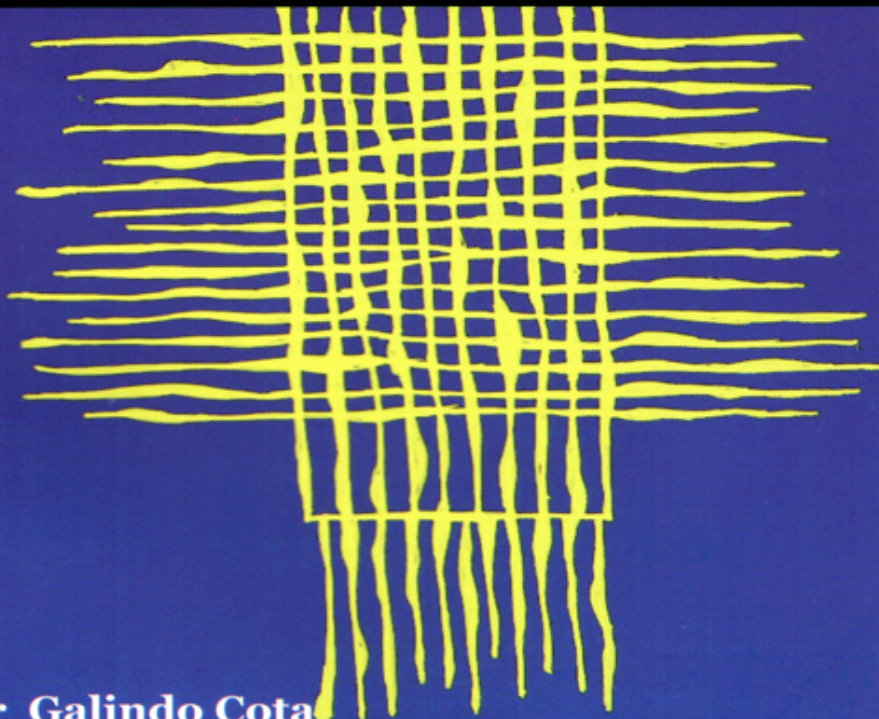


**LA NEGOCIACIÓN EN LA PSICOLOGÍA SOCIAL
NUEVOS CAMPOS, NUEVOS CONCEPTOS**

Graciela Aurora Mota Botello

**La negociación en la
psicología social**

Nuevos campos, nuevos conceptos



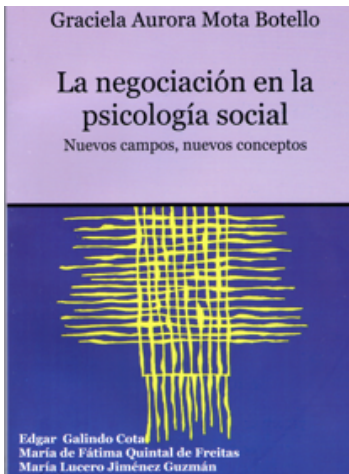
**Edgar Galindo Cota
María de Fátima Quintal de Freitas
María Lucero Jiménez Guzmán
Maritza Montero Rivas
Nuria Codina Mata**

GRACIELA AURORA MOTA BOTELLO

COORDINADORA



Presentación del libro: *La negociación en la psicología social*



CONTENIDO

Autores	127
Reseña por Edgar Baltazar Landeros	130
Comentarios por Fernando Vázquez	132

AUTORES



Presentación del libro: *La negociación en la psicología social*

Graciela Aurora Mota Botello



Maestra en Psicología Social y Doctora en Filosofía por la UNAM, donde labora como Investigadora Titular del Posgrado de la Facultad de Psicología. Actualmente encabeza el programa Patrimonio Cívico-Cultural y Combate a la Pobreza en la UNAM. También es coordinadora del proyecto de investigación “¿En dónde se encuentra el espíritu del lugar? Estudio de caso en el Centro

Histórico de la Ciudad de Panamá, y con licencia del México” y el “Seminario Departamento de Psicología de Interdisciplinario de Educación la Universidade Lusófona de para la Paz, Sustentabilidad y Humanidades y Tecnologías de Patrimonio Cívico-Cultural”. Lisboa, donde fue Director del Actual editora de la revista Centro de Estudios de Patrimonio, Economía Cultural Psicología Política. y Educación para la Paz (MEC-EDUPAZ), UNAM.

Edgar A. Galindo Cota

Doctor en Psicología (Ph.D.) por la Freie Universität Berlin y Diplomado por el Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, fue miembro del personal docente de la carrera de Psicología en el Campus Iztacala de la UNAM. Autor de 5 libros y artículos sobre psicología, educación y ciencias políticas, actualmente está inscrito a la Embajada de México en

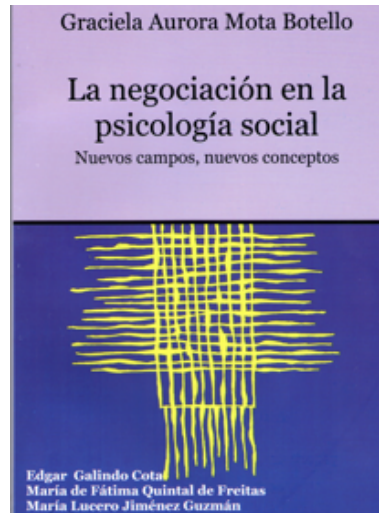


María de Fátima Quintal de Freitas



Maestra y Doctora en Psicología Social por la Pontificia Universidad Católica de San Paulo, Brasil, es actualmente Profesora del Programa de Maestría y Doctorado en Educación y Psicología de la Universidad Federal de Paraná. Coordinadora y fundadora del Núcleo de Psicología Comunitaria, Educación y Salud del Programa de Posgrado en Educación de la Universidad Federal del Paraná, desde 1990 coordina el Grupo de Trabajo de Psicología Comunitaria en la Asociación Nacional de Investigación y Posgrado en

Psicología de Brasil. Es también Fundadora del Grupo de Investigaciones en Psicología Social Comunitaria y Movimientos Sociales.



María Lucero Jiménez Guzmán

Doctora en Sociología por la UNAM y Posdoctorado en Estudios de Género en UCES de Buenos Aires, Argentina. Académica fundadora del CRIM- UNAM, docente y tutora en el Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales, actualmente imparte el Seminario para doctorantes

sobre Género, Desarrollo y Derechos Humanos. Responsable de la coordinación general del proyecto internacional y multidisciplinario sobre “Jóvenes y Trabajo”, es también Coordinadora general del proyecto de investigación “Crisis de masculinidad y crisis laboral, los casos de México y Argentina”, comparte la coordinación del proyecto en Argentina con la Dra. Mabel Burin.

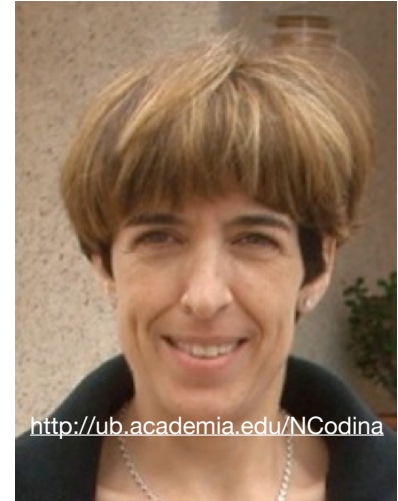


Maritza Montero Rivas

Doctora en Sociología por la Universidad de Paris, École des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Francia (1982). Ex directora del Postgrado de la Facultad de Humanidades y Educación, Universidad Central de Venezuela (1986-1989) y Co-Fundadora de la Maestría en Psicología Social así como del Doctorado en Psicología, donde fue Coordinadora del mismo hasta Diciembre de 2006.

Distinguida con varios premios internacionales, destacando el reconocimiento Nacional de Ciencias, para Ciencias Sociales y Humanidades, en el

año 2000 (Venezuela). Autora, coautora y coordinadora de veintidós libros y números especiales de revistas científicas. Es asesora y evaluadora de diversos organismos internacionales y extranjeros. Miembro activo de Consejos Editoriales de publicaciones científicas internacionales y nacionales. Pionera de la psicología política latinoamericana, pertenece a las sociedades más especializadas en los temas de acción e investigación comunitaria, ciencias sociales y psicología política, entre otras. Es miembro del Comité editorial de la Revista MEC-EDUPAZ.

**Nuria Codina Mata**

Doctora en Psicología por la Universidad de Barcelona, donde es Profesora Titular en Psicología Social. Ha sido profesora visitante en las universidades Paul Valery de Montpellier (Francia), Universidade Estadual de Campinas, Pontificia Universidade Católica de Rio Grande do Sul, Pontificia Universidade Católica de São Paulo (Brasil) y Universidad Nacional Autónoma de México. Miembro y coordinadora del Grupo de Investigación Consolidado PsicoSAO (2009 SRG 210). Miembro de la Red de investigadores OcioGune y del Grupo de Innovación Docente en Psicología Social (2009 GID-UB/15).

Reseña del libro: Mota Botello, Graciela A. (coord.) *La negociación en la Psicología Social. Nuevos campos, nuevos conceptos.* CAEIP, México, 2011

Edgar Baltazar Landeros

En un mundo marcado por el conflicto, apostar por la neutralización del mismo es una imposibilidad, ora un síntoma autoritario. En cambio, la opción democrática en la apuesta por un mejor mundo posible, puede tomar al conflicto como el motor que impulsa el despliegue de habilidades deliberativas y de responsabilización de los ciudadanos. Es precisamente el conflicto, un campo de posibilidad para la aparición de la negociación como ejercicio democratizante.

Así vista, la negociación no es un proceso ingenuo, sino una práctica compleja, que articula diversos niveles y escenarios de interlocución entre poderes. La negociación no busca negar el desacuerdo, sino dirimirlo tras su develamiento. Ésta aparece, en términos de Maritza Montero (prologuista del libro), cuando “dos o más partes desean un mismo

de la negociación desde la Psicología Social.

En la articulación del mundo y el lenguaje, desde la perspectiva de la coordinadora del libro, se tejen escenificaciones multidimensionales para la negociación. Escenarios conversacionales de la sociedad, donde los unos comparten un mundo con los otros. Es decir, un mundo civilizado es inviable sin negociación. En los propios términos de Graciela Mota, “*todos los caminos conducen a la civilidad –y- toda civilidad desemboca en el otro*” (p. 38).

El encuentro con el otro es político, no en el sentido de las negociaciones de las encerronas institucionales, sino de las negociaciones cotidianas que, en los términos de Fátima Quintal, emergen ante conflictos y redes de tensiones. La misma autora,

Edgar Galindo sintetiza muy bien el eje conductor de los artículos del libro al reconocer que “*no es posible eliminar los conflictos de la vida humana, sino que más bien es necesario procurar su resolución pacífica y constructiva*” (p. 22). Esa solución, a la luz de esta obra, no es posible sin la coadyuvancia de las potencialidades ciudadanas.

Así se explora en las dos partes que componen el texto. La primera se ocupa de exponer las premisas psicosociales básicas para la comprensión de la negociación como constructo pertinente y multiforme, mientras la segunda, presenta campos novedosos para la aplicación

ante tal escenario de incertidumbre, se pregunta si aún existe algo por lo que valga la pena morir (p. 62). Así, el compromiso ciudadano por causas compartidas hace necesaria la conformación de redes más cooperativas, colectivas y solidarias en la vida cotidiana. La invitación de Quintal es en realidad la de vivir por algo, con responsabilidad por las acciones personales y compromiso con las redes de convivencia. De esta manera, la negociación es un insumo ineludible para la democracia cotidiana.

Ahora bien, la contribución de Lucero Jiménez es una llamada de atención para, si bien reconocer la importancia de las condiciones de cotidianidad, no omitir la relevancia de las condiciones estructurales. Ejemplifica esto con el casos de los procesos de negociación en las relaciones de género y sus transformaciones derivadas de los cambios estructurales en materia de empleo. En otros términos, Jiménez nos enfatiza

que la negociación en la vida cotidiana es fundamental, pero esta no anula la aún significativa negociación en las esferas macrosociales.

Es el artículo de Nuria Codina, ya en la parte de los nuevos campos psicosociales de aplicación de la negociación, el que articula las condiciones estructurales con las cotidianas. Codina considera los determinantes estructurales del tiempo libre pero también el proceso de negociación con uno mismo que implica el uso de aquél. En el tiempo libre existe pues una negociación con el yo y con el entorno, entre los intereses personales y sociales. Aparece aquí nuevamente el escenario de posibilidad de ciudadanos responsables tanto con la sociedad como consigo mismos.

El libro cierra con una novedosa propuesta de tránsito cotidiano entre lo privado y lo público. Graciela Mota propone así una politización como proceso vivo de construcción cotidiana de una ciudadanía en

tránsito permanente por los espacios conversacionales de la sociedad: íntimo, privado, semipúblico-semiprivado, público, civil y parlamentario. Se es ciudadano en todas esas condiciones de posibilidad, dentro de las cuales, se manifiestan estilos diferenciados de negociación.

Ante todo, éste libro no es convencional, es innovador y provocador.

Innova en la multidimensionalidad de un concepto observado en su naturaleza fractal y provoca a la acción responsable.

Es un texto que conjunta el rigor con el compromiso; y su aportación consiste en que nos presenta a la negociación tanto como concepto y como acción.

Comentarios al libro *La Negociación en la Psicología Social: Nuevos campos y nuevos conceptos*, editado por la Dra. Graciela Mota Botello (2011)

Fernando Vázquez



Fernando Vázquez

En el ambiente social es común observar desigualdades en la manera en que las personas e instituciones tienen acceso a los satisfactores cotidianos. Las formas específicas de interacción entre las personas revelan alguna clase de conflicto sobre la distribución al acceso a las oportunidades. Al nivel de la interacción social, esta condición se expresa por medio de relaciones de poder entre personas e instituciones, suscritas a lo largo de una variedad de esferas que tienen distintas implicaciones. La negociación cotidiana, entendida como una familia de procesos de construcción social de la autosuficiencia y la innovación en el espacio de la convivencia ciudadana, amerita su estudio y reflexión que permita entender el sentido de las transformaciones en una variedad de entornos de gran importancia.

La psicología social de la negociación, es un amplio campo de conocimiento contemporáneo que permite abordar algunas de las aristas de mayor interés sobre la naturaleza del conflicto social, aproximarnos a su comprensión, al análisis de sus consecuencias en la vida cotidiana, y a su transformación.

En el libro LA NEGOCIACIÓN EN LA PSICOLOGÍA SOCIAL. NUEVOS CAMPOS, NUEVOS CONCEPTOS, coordinado por la Dra. Graciela Mota, somos testigos de una preocupación por ganar claridad en un conjunto de procesos que definen nuestra capacidad o incapacidad de convivencia en un mundo signado por la precariedad del trato humano y la desigualdad.

Prólogo. Maritza Montero, UC de Venezuela

Plantea, como condición básica de la interacción humana, las diferencias en poder, donde el papel de la N es lograr un equilibrio que muchas veces puede pensarse como inestable. En su concepto, la Dra. Montero describe la doble naturaleza de la N como la capacidad de *“realizar tratos que puedan beneficiar a las partes, evitando males mayores”* (p.6), creando, en el espacio social, formas inéditas de valor, diálogo y balance del poder. En el mejor resultado, el acuerdo eficiente muestra logros tales como rapidez,

claridad y estabilidad en las relaciones.

Sin embargo, la autora señala también las partes menos positivas de la N, que suelen llevar a la sospecha y a rechazar su empleo como instrumento de bienestar colectivo. Este es el caso de entender a la N como una manipulación de los intereses legítimos, cuando la N es delegada en líderes poco confiables, que pueden dar lugar a tratos contraproducentes, por impericia o corrupción.

Desde este punto de vista, renunciar a un resultado negociado, puede conducir a una alternativa que preserve el *status quo*, aún con el riesgo de terminar en un conflicto destructivo.

Pero esta renuncia a una N indirecta, llama la atención sobre el papel de la confianza y credibilidad de los agentes, como es el caso de la negociación tácita de los gobiernos como delegados del interés ciudadano.

¿En qué medida las acciones de gobierno responden consistentemente a los intereses de los ciudadanos? Entendida como creencia y disposición, la confianza en la N del interés colectivo es un caso, pero tal vez más interesante, en el contexto del comportamiento electoral, pronto seremos testigos del largo trayecto de volver a confiar en el gobierno y en un contrato social convincente para los votantes.

Finalmente, la Dra. Montero nos llama la atención sobre la distinción entre N para reducir la desigualdad, y la apariencia de N, sólo para mantener el estatus quo o incluso para agudizar las diferencias. De esta manera, en un pasaje de lo más valioso para el estudio del comportamiento colectivo, describe formas de N para *crear* un conflicto (dando visibilidad a las demandas de las minorías), y formas de N *aparente* (p.12), como alternativas a la reducción de las desigualdades.

Introducción. Edgar Galindo, U Lusófona de Humanidades y Tecnologías, Portugal

Reseña las contribuciones más significativas de los autores y su antecedente intelectual, basado en literatura de ambos lados del Atlántico. Uno de los pasajes más atractivos y desafiantes del autor, ocurre cuando en el contexto de analizar la contribución de la psicología social y la psicología política latinoamericana, sugiere abordar el conflicto y la N desde una postura política definida y militante, es decir actuante. Es claro que el investigador social es también un ciudadano.

Galindo presenta un útil y claro catálogo ordenador de formas y tipos de conflicto (p. 20 -22), y de niveles de interacción (p. 20).

Así mismo, este autor subraya el papel de los factores culturales en la génesis del conflicto, tales como la "*distancia cultural*", en este caso alude a la negociación no como herramienta, sino como

una forma emergente de comunicación, de conversación y diálogo en el espacio social.

Premisas dialógico-estructurales:

“Escenarios multidimensionales de la negociación: Mundo y Lenguaje”,

Graciela Mota. UNAM

Nos lleva por un camino erudito a ganar la comprensión de la N como esencia. La N no se define a partir de su función instrumental o su forma, sino como esencia de diálogo y construcción de un tiempo común. Así, negociar es elegir al diálogo y a las posibilidades de la palabra. Es un hacer que va adquiriendo su constitución como dimensión compartida. Al negociar, dice la Dra. Mota, las personas *“invaden, desean, expresan y acercan las posibilidades”* de ser o tener, *“aquello que aún no forma parte propia”* (p.29). La N es un ejercicio de imaginación.

Abonando al concepto de N como esencia, la idea de la N sólo como evento episódico y acuerdo, deja de lado la “permanencia de los involucrados”. El logro principal de la acción de negociar, es “el compromiso compartido”, la “construcción social de un espacio distinto” del trato humano, tal vez, la base de una estructuración del acuerdo social.

En este sentido, la N ha de servir para “estimular la capacidad de documentar con palabras, las zonas cotidianas no conversadas por la comunidad”, que en apariencia son refractarias al horizonte conversacional.

En su capítulo la Dra. Mota hace un esfuerzo por caracterizar los espacios conversacionales que promueven la democracia y la participación del ciudadano. En primer lugar destacamos el papel de la disposición a negociar como coordinación de los que nos une y lo que nos separa. Sin distorsiones, ni simplificaciones, a la manera de Elster de un yo múltiple que coordina intereses. Como dice la Dra. Mota, la disposición a N toma como base el descubrimiento del sentido de nuestras diferencias, sin deponer su valor y *“reconocerse, en un discurrir dialógico y conversacional, como otro”* (p.34).

Al negociar las personas crecen y son más al permitir imaginarse como otro, llegan a ser una unidad y figura diferente. Pero al mismo tiempo es una nueva figura paradójica pues conlleva la fragilidad de la consistencia entre los hechos y el acuerdo, que puede llegar a cuestionar la utilidad de una N.



Graciela A. Mota Botello

Esta fragilidad es inevitable, y queda más a expensas de la responsabilidad y cuidado de los involucrados. Como lo advierte la autora, respecto a los participantes, *“el converger en un espacio común no los hace equivalentes, ni simétricos”*. La paradoja de su veracidad y vigencia, hace a la N no un instrumento simple e inmediato al empleo; sino una posibilidad resultado de una comprensión previa de intereses (a veces contradictorios), de historias y perspectivas compartidas.

Entre otros pasajes asombrosos, por la riqueza de las implicaciones del abordaje conceptual propuesto por la Dra. Mota, sobresale su tratamiento de las legislaciones como marco negociado del compromiso social de los ciudadanos y sus defectos, o, su tratamiento del papel de los medios masivos como sustitutos imperfectos de la N ciudadana, de la naturaleza de la sociedad inmóvil, del origen del autoritarismo en la educación y del reto de estimular contextos de aprendizaje ciudadano basados

en el conflicto, aspirando a una mayor gobernabilidad civil. Necesitaríamos más espacio para ubicar, además, la importancia de la crítica que ella hace a las teorías psicosociales, de la toma de decisiones y la N, y del automatismo de las rutinas de la vida cotidiana compartida, como barrera para imprimir un sello propio a la experiencia.

“Conflicto y redes de tensión cotidianas: ¿Qué estrategias psicosociales son construidas?”,

María de Fátima Quintal.
UF de Paraná, Brasil

Analiza las posibilidades de la movilización del ciudadano a la acción solidaria colectiva, preguntándose ¿Qué práctica psicosocial ayudaría a desarrollar acciones colectivas que lleven a una cultura democrática en las acciones cotidianas de las personas?

En su modelo las posibilidades de acción del ciudadano se encuentran ordenadas en un interesante mapa que va de la inacción, a la acción, cruzado por un eje de satisfacción –

insatisfacción, que distingue al ciudadano pasivo como espectador, sumiso o conforme hasta aquel que se encuentra en proceso de transformación.

“Procesos de negociación, relaciones de género, y sus transformaciones derivadas de cambios en aspectos económico-estructurales (el eje del empleo)”,

María Lucero Jiménez.

UNAM

Pone de relieve el contexto de una violencia dominante en los distintos ámbitos del quehacer humano, lo que llama violencia estructural, a la que se necesita resistir y trasgredir como elemento para la construcción de la ciudadanía y una mayor democratización.

Pero la carencia de recursos de negociación en los espacios íntimos y al basar éstos espacios más en estereotipos, prejuicios e iniquidades, hace que las prácticas en la relación entre géneros lleve a formas agudas de violencia y coerción. Rebasar las desigualdades en la relación entre géneros demanda del proceso de

autora, *“un individuo capaz de negociar ... implica que se sabe constructor de su realidad, no un ser pasivo, en estado de indefensión ante el mundo y las circunstancias. Se sabe con derechos y trata de contribuir a los cambios para lograr una sociedad que haga posible el ejercicio de tales derechos”* (p. 81).

Nuevos campos de aplicación. “Recreación, auto-conocimiento y tiempo libre: Una perspectiva de negociación con uno mismo”.
Nuria Codina, U de Barcelona, España.

Propone comprender las formas del uso y consumo del tiempo de las personas como

una de las bases de una sociedad que se aspire como la participativa y democrática. Para ello los ciudadanos han de mostrar actitudes y aptitudes de control de distribución del tiempo. Para la autora el tiempo es un bien que cada individuo “gasta” o distribuye de acuerdo a sus intereses y responsabilidades, en un entorno definido por restricciones dinámicas. Es evidente cómo las proporciones de ocio/trabajo cambian en sociedades con economías de subsistencia y de abundancia. A partir de este análisis la autora señala dos tendencias actuales de importancia, en la primera de “movimiento rápido”, las personas privilegian gastar mayor tiempo

de trabajo para aumentar el ingreso y aumentar el consumo, que por lógica éste último debe ser rápido. La segunda de “movimiento lento” el consumo es de calidad y sobre lo necesario, manteniendo constante o aún disminuyendo, el tiempo de trabajo y el ingreso, pero aumentando el goce. La Dra. Codina modela la forma en que las personas regulan la proporción ocio/trabajo, como resultado de acciones decididas en libertad (autocondicionadas) y las obligadas (heterocondicionadas). De acuerdo a este análisis el ejercicio activo de la forma deseada, en vez de impuesta externamente, puede fomentar las actividades democráticas. Por ejemplo, en intervenciones comunitarias, ella ha observado que un grado elevado de autocondicionamiento, incide de manera positiva en la relación persona-sociedad, la dinámica del sí mismo, el compromiso social y el placer para disponer de tiempo para uno mismo.

de trabajo para aumentar el ingreso y aumentar el consumo, que por lógica éste último debe ser rápido.

La segunda de “movimiento lento” el consumo es de calidad y sobre lo necesario, manteniendo constante o aún disminuyendo, el tiempo de trabajo y el ingreso, pero aumentando el goce.

La Dra. Codina modela la forma en que las personas regulan la proporción ocio/trabajo, como resultado de acciones decididas en libertad (autocondicionadas) y las obligadas (heterocondicionadas).

De acuerdo a este análisis el ejercicio activo de la forma deseada, en vez de impuesta externamente, puede fomentar las actividades democráticas.

Por ejemplo, en intervenciones comunitarias, ella ha observado que un grado elevado de autocondicionamiento, incide de manera positiva en la relación persona-sociedad, la dinámica del sí mismo, el compromiso social y el placer para disponer de tiempo para uno mismo.

La apropiación del tiempo, por otro lado, describe una forma de valoración del tiempo dedicado a una actividad, a partir de las transformaciones materiales e inmateriales obtenidas, y la identificación simbólica con el yo, de las expectativas y resultados de la actividad.

“Negociación por espacios conversacionales de la sociedad: Dimensiones de la vida cotidiana”,

Graciela Mota. UNAM

Detalla los distintos ángulos y aspectos de la creación negociada de nuevos significados participativos sobre el sentido de la vida comunitaria y de la democracia.

Los procesos de la N como estructura eminente de la psicología política, enmarcan el tránsito que va de las demandas privadas a su forma pública.

Un aspecto central en la N ciudadana es entender la forma cómo se organiza el interés colectivo en los espacios de una tematización. Esta formulación de temas conforme una agenda implícita regula la aspiración de transformación de estructuras y deseos colectivos en relación a determinadas prácticas funcionales. Ligado a lo anterior la Dra. Mota, ocho modos de espacio conversacional que va de la negociación de intereses espacio íntimo, privado, semipúblico, semiprivado, público, civil y parlamentario (p. 115).

Esta taxonomía de espacios conversacionales nos da una idea de cómo avanzar en el estudio

de los procesos de N cotidiana, comparando y contrastando las consecuencias sociales de las distintas formas de acuerdo social.

Como se puede ver, el libro es rico en conceptos y marcos de referencia amplios y variados como son los aspectos de la negociación en el espacio social que intenta.

Si somos capaces de imaginar la diferencia de aprovechar nuestras posibilidades de cambio y fortalecimiento de nuestra aptitud como individuos y ciudadanos, es posible enfrentar los retos que a diario somos testigos, tales como la competencia entre los intereses de los actores actuales contra los de las generaciones siguientes en el uso de recursos naturales no renovables, y como señala Galindo, la protección contra la violencia de estructuras sociales que producen y perpetúan la pobreza, ignorancia, marginación y delincuencia, así como la alienación de la adicción al trabajo. Superar estos retos, no es del todo inaccesible, sino que es una aspiración legítima a nuestro alcance, a partir de aprender a negociar y poner en práctica, formas alternativas de convivir.

Con todo, los variados contextos presentados en el libro para ampliar las vías del diálogo y la conversación en los espacios sociales, y transformar así, lo nocivo de las prácticas desde el monólogo y la destrucción del lenguaje en nuestra formación ciudadana y la vida política, necesitan ir más allá de una formulación persuasiva.

De cara a los retos inmediatos es, crítico contar con mayor contrastación empírica de las bondades de las propuestas, encontrar sus límites y avances en contextos aplicados específicos.

En este sentido, es posible recuperar lo sabido en otros campos de la negociación como la estructuración de una agenda socialmente validada, la teoría de juegos conductual (que es una disciplina reciente más situada en los contextos del conflicto que supera la formulación matemática abstracta, y da lugar a concepciones concretas de equidad), identificar las barreras cognitivas pre-negociación y las derivadas de los dilemas sociales potenciales, una perspectiva de desarrollo humano para la democracia, entre otros posibles aspectos.

Desde luego la lectura del libro LA NEGOCIACIÓN EN LA PSICOLOGÍA SOCIAL. NUEVOS CAMPOS, NUEVOS CONCEPTOS, no es sólo recomendable sino indispensable para un acercamiento al tema plural, rico en matices, e innovador.

Por su importancia en el equilibrio social, la negociación debe ser comprendida con base en todo lo que sabemos que demanda un entorno tal.

Por tanto, es aconsejable, como lo hacen los autores, que la miremos de una manera menos ocasional, superficial, intuitiva y espontánea, sino como parte innovadora de la construcción social de los mecanismos de gestión, en particular, como parte del desarrollo de la capacidad comunitaria.

