

CADENAS FORMALES DE CUIDADO

UN ESQUEMA PARA DESCRIBIR LA CREACIÓN Y
TRANSFERENCIA DE BIENES Y SERVICIOS POR PARTE DE
ENTIDADES DEL TERCER SECTOR.

Jorge Ramírez Plascencia
Universidad de Guadalajara

Recibido 22/09/2014
Aceptado 29/10/2014

Resumen: El presente trabajo aborda el fenómeno del cuidado desde una de sus expresiones específica y formal, a saber, las acciones gratuitas o casi gratuitas que se emprenden para ayudar a terceros en el marco de organizaciones de la sociedad civil. Pretende identificar y describir lo que llama cadenas formales de cuidado, concepto heurístico acuñado para entender el proceso de conexión entre agentes, estructuras y mecanismos que da como resultado la provisión de cuidados gratuitos o casi gratuitos. Basado en la aproximación de Pranab Chatterjee sobre el bienestar, se busca con la descripción de este proceso superar la visión individualizante y psicologista que prevalece a menudo sobre este tipo de acciones de cuidado.

Palabras Clave: cuidado, cadenas formales, tercer sector, voluntariado, Chatterjee.

Abstract: This paper is about one specific and formal expressions of care phenomenon, namely the free actions that are undertaken to help others in the context of civil society organizations. It aims to identify and describe what it is use to call the formal chains of caring, an heuristic concept coined in order to understand the connection process between agents, structures and mechanisms resulting in nearly free or free care provision. Based on the approximation of Pranab Chatterjee on welfare, what it was pursued with the description of this process, it is to overcome the individualized and psychological view that often prevails about this kind of care actions.

Keywords: care, formal chains, third sector, voluntary, Chatterjee

Para citar este artículo: Ramírez, J. (2014). Cadenas formales de cuidado. Un esquema para describir la creación y transferencia de bienes y servicios por parte de entidades del tercer sector. *Iberoamérica Social: revista-red de estudios sociales (III)*, 93 -104. Recuperado de <http://iberoamericasocial.com/cadenas-formales-de-cuidado-un-esquema-para-describir-la-creacion-y-transferencia-de-bienes-y-servicios-por-parte-de-entidades-del-tercer-sector>

Introducción

El “cuidado” aparece en las ciencias sociales con un contenido polisémico. Comprende lo tradicionalmente concebido como trabajo doméstico y su redimensionamiento global (Hoschchild, 2001); los cuidados dentro del hogar, el cuestionado rol de la mujer en esas labores y sus implicaciones para las políticas públicas (Szinovacz y Davey, 2008; Mandell, 2010; Glenn, 2010; Tobío, 2012); la praxis de la enfermería y otras profesiones orientadas hacia la salud (De la Cuesta, 2009; Talley & Crew, 2012), así como la implicación del cuerpo en las prácticas del cuidado y sus múltiples modos de expresión (Twigg, 2000; Twigg et al., 2011). Esta polisemia es provechosa y le da al término una capacidad heurística e integradora que no posee ninguna de estas vías de investigación por cuenta propia. En aras de esta fecundidad analítica, conviene considerar dentro del concepto de cuidado las variadas prácticas de atención que realizan gratuitamente ciertas personas en ayuda de terceros. Conocidos genéricamente como voluntarios, representan una parte medular de los esfuerzos cívicos por crear estructuras y acciones de cuidado al margen del mercado y del estado (Musick y Wilson, 2008). El propósito de este trabajo es analizar este tipo de cuidado, que ocurre de modo más formal, público e institucionalizado.

Muchas veces las acciones de ayuda a terceros ocurre a través de un proceso informal por el cual el donante transfiere gratuitamente bienes o presta servicios directamente al beneficiario, de manera individual, más o menos ocasional y circunstancial. Otras veces, sin embargo, asume la forma de un proceso complejo y relativamente constante que liga a voluntarios con beneficiados a través de una serie de etapas, procedimientos e intermediarios. Este proceso formal se acentúa cada vez más conforme las ayudas se hacen más globales e intervienen muchos más agentes y mecanismos (véase Cagney y Ross, 2013). Nuestro objetivo en este trabajo es tratar de identificar y describir los componentes de este proceso más extendido y formal. Al avanzar en esta dirección, se hace una crítica inmanente a la idea del sentido común que enmarca la provisión gratuita o cuasi-gratuita de ciertos bienes como un proceso individualizado y fortuito. Por el contrario, queremos indicar la cada vez mayor prevalencia de procesos institucionalizados y complejos donde se sostiene buena parte de la capacidad cívica de promover el cuidado. Nos ha parecido afortunado entenderlo como un proceso de encadenamiento, similar a los que son necesarios para la marcha de empresas comerciales o ramas y sectores enteros de la economía. No parece haber en la literatura sobre el sector no lucrativo una noción parecida. Aún en los estudios realizados desde una perspectiva económica no se ha hecho el intento, hasta donde sabemos, de comprender el proceso de formación de cadenas formales de cuidado, si vale llamarlas así, de modo semejante a como se estudia la formación de cadenas productivas.

Hablar de cadenas de cuidado puede invitar a la metáfora. Hoschchild (2001) escribió hace algún tiempo sobre las “cadenas globales de cuidado” (*global care chains*) para referirse al trabajo de mujeres migrantes que cuidan niños en países industrializados mientras sus propios hijos son atendidos por otras mujeres en sus lugares de origen. El uso que queremos darle a la expresión “cadenas formales de cuidado” es más literal. La idea de cadenas de cuidado, equiparables a las cadenas de valor o cadenas productivas, no es sólo indicar que la provisión de ciertas formas de cuidado suele requerir de uno u otro modo la acumulación de varios insumos y la participación regulada de varios agentes. Queremos, sobre todo, describir cómo esta acumulación depende de unidades claramente distinguibles y

cómo, eventualmente, se convierte en un proceso ordenado y sostenido en el tiempo. Sería interesante comprender las condiciones que hacen exitosos a estos encadenamientos, de manera equivalente a como se intenta hacer en la literatura económica a propósito de las ventajas competitivas de las empresas o sectores de la producción. Este propósito rebasa el más modesto que intentamos aquí: contar con un concepto descriptivo que haga visible un conjunto de factores que, con fines analíticos, pueden interpretarse como un proceso secuencial y dotado con ciertas propiedades dinámicas.

El trabajo se compone de tres partes. En la primera hacemos una revisión somera de las ideas de Michael Porter sobre la cadena de valor. También revisamos aquí la noción de cadena productiva, noción equivalente a la anterior. En la segunda, examinamos brevemente el sistema de transferencias de bienestar que propone Chatterjee. Concluimos haciendo una caracterización de las cadenas formales de cuidado con las ideas previamente expuestas.

Cadena de valor o productiva

La literatura sobre el tercer sector no parece interesarse en analizar la secuencia completa que sigue la transferencia de bienes y servicios de cuidado provenientes de iniciativas civiles. No sucede así en el sector lucrativo, orientado a la ganancia. En los trabajos de administración y economía de las empresas se ha concedido cierta importancia a la formación de encadenamientos.

Una referencia clásica es Porter (1991) quien creó --o al menos formalizó-- el concepto de cadena de valor (*value chain*). Una cadena de valor es un conjunto de actividades que añaden valor a un producto o servicio. El valor se mide por el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por el producto o servicio ofrecido. Las empresas son rentables si este precio supera los costos totales de producir dicho producto o servicio. La ventaja comparativa de una empresa, por su parte, surge cuando las empresas son capaces de ofrecer el mismo valor pero a más bajo costo que sus competidoras o creando un valor diferenciado.

Porter divide las actividades de la cadena de valor en primarias y de apoyo. Las primarias se refieren a todo el proceso productivo: desde la logística de entrada de insumos hasta los servicios posventa. Las actividades de apoyo, por su parte, comprenden a su vez la infraestructura de la empresa, la gestión de recursos humanos, el desarrollo de tecnologías y los aprovisionamientos. Estas actividades se visualizan como componentes que atañen solamente al proceso interno de una empresa. La imagen de la cadena de valor, sin embargo, podría ampliarse para considerar las interacciones de las empresas con otros tipos de cadenas: la de los proveedores, de los distribuidores y la del comprador. A todos estos encadenamientos Porter propone llamarlos *sistema de valor* (1991, p. 75). Llamarle sistema, en su opinión, no sólo sirve para indicar un conjunto de unidades más o menos coherente, sino para resaltar su interdependencia: el cambio en alguna de las unidades traerá cambios en las restantes. Sirve también para indicar la importancia de los *enlaces* entre ellos. Los enlaces son claves para incrementar la ventaja competitiva de una cadena

(o rama productiva) si se gestionan de una manera que incremente el valor y acreciente la rentabilidad de la empresa.

En otra clase de literatura, más propia de la economía del desarrollo, se ha usado un concepto análogo al de cadena de valor. Se le conoce como cadena productiva (*production chain*). Una breve revisión de la literatura nos lleva a pensar que no es una cosa distinta de la que Michael Porter llama cadena de valor. Se usa simplemente como “una etiqueta genérica para una estructura de actividades insumo-producto que añaden valor, comenzando con materias primas y terminando con productos terminados” (Gereffi et al. 2001, p. 3). Los analistas de la administración empresarial parecen preferir el concepto de cadena de aprovisionamiento (*supply chains*). No parece tampoco distinto. En una publicación se le define como “el flujo de una familia de productos dentro de una red de aprovisionamiento, la cual comprende toda la familia de productos significantes en la red, con referencia a una empresa focal”. Y añade: “a una cadena de aprovisionamiento va desde los proveedores y sus propios proveedores a través de fabricantes y distribuidores para satisfacer a consumidores finales y obtener valor para sus compañías” (Sadler, 2007, p. 252). Sin embargo, como también sucede en Porter, lo interesante no es el concepto, que no pasa de ser efectivamente una etiqueta para designar un proceso productivo, sino las conexiones que suceden entre ellas. A este respecto, un estudio empírico sobre los eslabones productivos formados entre seis países europeos de Dietzenbacher y Romero (2007), demuestra que tanto la fuerza de los vínculos entre las unidades productivas como la distancia son relevantes para comprender la secuencia y el tiempo de propagación de un efecto determinado en una de las unidades interconectadas.

La pregunta natural que surge es por la utilidad de las ideas que han desarrollado economistas o administradores en torno a las cadenas de valor o productivas para un sector que no se rige por el lucro. Una limitación evidente para hacer una aplicación directa de esta clase de ideas es la dificultad de medir el valor de los productos y servicios que aquí se ofrecen. El valor, como lo define Porter y como ya lo apuntamos arriba, se mide por el precio que el consumidor está dispuesto a pagar. En el caso de los bienes generados por organizaciones no lucrativas el precio no existe o, si existe, es meramente simbólico y quizás no refleje ni siquiera los costos de producirlo. Las unidades productivas también son distintas, en la medida en que no están regidas por el lucro. La imposibilidad de apropiarse de manera privada de las utilidades netas (algo que definiría a las organizaciones no lucrativas en opinión de Hansmann, 1980) complica también una modelización similar a la que hacen los economistas para tratar las empresas comerciales. No obstante estas limitaciones, la revisión somera que hemos hecho nos permite observar dos aspectos interesantes a tener presentes para los encadenamientos propios de las organizaciones no lucrativas. La primera, y más básica, es la necesidad de visualizar el proceso entero que va de la provisión de ciertos recursos por parte de múltiples agentes a la recepción por parte de los beneficiarios. La segunda es examinar las propiedades sistémicas que forman estas unidades y sus enlaces, que implicarían efectos de causalidad lineal y circular como parte de las interacciones entre ellas.

El bienestar social como un sistema de transferencias

En un estudio de Chatterjee (1996) se ofrece una definición del bienestar social que es susceptible de transformarse en un esquema útil para identificar los componentes de las cadenas de valor altruistas o de bienestar. El bienestar social lo define como

Un sistema de transferencias a través del cual asignaciones de bienes y servicios son hechas a individuos y grupos a través de una unidad de organización social dada, tal como la familia, la iglesia, el sindicato, el estado o el grupo corporativo, bajo un conjunto de reglas y con un conjunto de roles recíprocos (1996, p. 4, énfasis en el original).

Como se puede observar, esta definición enuncia cuatro componentes: un sistema de transferencias, asignaciones, unidades de organización social y reglas. Describamos brevemente cada uno de estos componentes. Chatterjee no ofrece una definición del sistema de transferencias, sino una clasificación de los tipos y subtipos que comprendería.

Sistema de transferencias. En el sistema de transferencias, se pueden distinguir dos tipos: las transferencias y los intercambios. Chatterjee (1996, pp. 4-6) quiere resaltar con esta distinción las transferencias unidireccionales y las que son de doble vía. Las primeras pueden ser a su vez de dos tipos: transferencia por fuente y transferencia por centricidad. Las primeras pueden ser de tres clases: regresivas, progresivas y neutrales. Son progresivas cuando el proveedor es un grupo o persona pudiente y el receptor un grupo o persona con medios modestos. Es regresiva cuando sucede de modo inverso y es neutral cuando las transferencias se dan en grupos o personas de igual status o condición económica. Las transferencias por centricidad, por su parte, podrían ser de dos tipos: céntrica y no céntrica. La diferencia entre ambas depende de si existe o no un agente central en una situación de transferencia. La idea es que hay una transferencia céntrica cuando es operada por el gobierno; y sería no céntrica cuando intervienen contribuciones privadas y voluntarias dirigidas a los receptores (Chatterjee, 1996, p. 58). En cuanto a las transferencias de doble vía, o intercambios, deben distinguirse las que son intercambios de mercado, reguladas por la ley de la oferta y la demanda, y las que son intercambios personales, debidas a normas sociales y lazos emocionales.

Asignaciones. Chatterjee (1996, pp. 6-8) propone distinguir entre asignaciones en efectivo o en especie y entre asignaciones directas o indirectas. Las asignaciones en efectivo pueden ser a través de cheques, dinero, créditos fiscales o deducciones fiscales. Las que son en especie implica realizar la transferencia por medio de la prestación de servicios, sea que se empleen a personas para o se creen organizaciones para tal propósito. Lo directo o indirecto de las asignaciones depende esencialmente de esta distinción, de manera que las asignaciones en efectivo son consideradas asignaciones directas, mientras las que son en especie se califican de asignaciones indirectas. El autor introduce más especificaciones, que no viene el caso detallar, señalando que las asignaciones pueden ser comprensivas o diversificadas, universales o particulares.

Unidades de organización social. Las transferencias requieren frecuentemente organizaciones sociales para funcionar, las cuales establecen reglas de membresía. El autor considera a la familia, las iglesias, la comunidad y el estado como unidades que articulan las transferencias. Habría que ver a cada una de estas unidades como líneas de provisión discernibles por su grado de proximidad con los receptores: la familia constituyendo la primera línea y el estado la última (véase Chatterjee, 1996, pp. 8-10).

Un conjunto de reglas. El sistema de transferencias está regulado por un conjunto de reglas. Estas reglas indicarían las características que deberían poseer los transferentes y receptores de una transferencia para asumir tal rol. Se extenderían a cinco dominios: la membresía del receptor; la condición de vulnerabilidad; el status de merecimiento (*deserving status*) del receptor; la asignación como un derecho o una dádiva; y el proceso por el cual alguien llega a convertirse en una agente transferente (Chatterjee, 1996, pp. 10-12).

Es suficiente esta descripción. Se habrá advertido que el esquema que propone Chatterjee pretende dar cuenta de toda clase de transferencias orientadas al bienestar que ocurren al interior de una sociedad. Una pretensión tan amplia no es nuestro propósito. Nuestro interés es identificar un tipo de transferencia entre las que describe este autor que sea propia del tercer sector. Se habrá advertido también que la propuesta de Chatterjee no está diseñada para indicar un proceso secuencial. El habla expresamente de un sistema de transferencias. Aludir a un sistema, sin embargo, parece no tener el significado más teórico que le asigna Porter al referirse al sistema de valor. Como vimos, Porter quiere indicar con esto que no sólo las unidades que componen la cadena cuentan, sino también que el cambio en cualquiera de ellos tiene efectos sobre todo el conjunto. Probablemente esta presunción está implícita en la idea de Chatterjee. En todo caso, aún si se debe comprender su esquema como un sistema de partes interactuantes, y no de una cadena, es fácil convertirlo en una noción de este tipo. Las transferencias orientados al cuidado se podrían caracterizar, entonces, principalmente como una transferencia unidireccional de tipo progresivo, no céntrico, de asignaciones mayormente en especie e indirectas que se canalizan mediante unidades organizativas civiles, de tipo no lucrativas y con base en una discriminación del estatus de vulnerabilidad o merecimiento de los receptores. Trataremos de desarrollar en la siguiente sección este recorte que se puede inferir del esquema de Chatterjee.

Cadenas formales de cuidado

Antes de usar las ideas previamente discutidas, vale la pena detenernos un momento en revisar un par de trabajos sobre el tercer sector y su papel en la promoción del bienestar que aluden a las nociones discutidas arriba. Esta revisión servirá de contraste para una mejor apreciación del valor heurístico y analítico del esquema de Chatterjee.

Uno de ellos promete en su título usar la noción de cadena de valor. Se trata de un trabajo aparecido en un ámbito cercano al de nuestro interés (véase Schabbel, 2007). Su aplicación es en la esfera de la asistencia al desarrollo que brindan las naciones opulentas a países pobres. El libro trata de comprender cómo se generan estas ayudas, qué

secuencia siguen y, sobre todo, qué impacto tienen en lograr sus objetivos. La noción de cadena de valor aparece aquí, aunque solamente con un propósito indicativo, no descriptivo ni teórico, para señalar de modo general este proceso. Este uso no evita que el autor proponga un esquema general de las unidades y enlaces que sigue la ayuda al desarrollo. Propone tres eslabones principales: donantes, transacciones internacionales y receptores. En su opinión, cada una de estas unidades se corresponde con tres momentos específicos: la provisión, la asignación y la utilización final. En el primero cabría analizar a los actores/instituciones, el volumen de la ayuda, los instrumentos y la coordinación; en el segundo, las políticas de asignación y las estrategias subyacentes para reducir la pobreza; y en el tercero, las políticas locales de transferencia y los impactos macroeconómicos. Habría, pues, en este esquema tres unidades básicas: donantes, transacciones y receptores. Un esquema triádico también aparece en un artículo sobre el papel de las organizaciones no lucrativas en Estados Unidos (Hammack, 2005). Aquí, sin embargo, los tres elementos identificados son: donantes, intermediarios y beneficiarios. Los intermediarios son naturalmente las organizaciones del tercer sector. El papel de estas no es solamente servir de enlace entre unos y otros, por decir lo más evidente, sino que también “identifican a quienes necesitan asistencia y evalúan su elegibilidad y mérito” (p.183), algo que recuerda las reglas de asignación consideradas por Chatterjee.

A la luz de la discusión anterior y de estos trabajos ¿Cómo podríamos modelar los componentes del sector no lucrativo y su particular modo de encadenamiento? La figura 1 presenta un esquema básico que indica los componentes de esta cadena:

Figura 1. Componentes de las cadenas formales de cuidado



Como se puede observar, el esquema trata de vincular elementos descritos anteriormente. Se integraría por cinco componentes fundamentales: donantes, asignaciones, unidad de intermediación, receptores y reglas de asignación. Describamos brevemente cada uno de ellos.

Donantes y/ o Voluntarios.- Es evidente que el principio de la cadena se conforma por los que cumplen la función de provisión. Son los donantes de tiempo o dinero. Estos donantes pueden ser tanto individuos y corporaciones, como donantes públicos y privados. Los voluntarios, desde luego, ocupan un lugar central en el esquema. Su rele-

vancia no se debe solo al valor económico que puede adquirir su trabajo, sino a las funciones de cuidado que procuran en el sector asistencial. Este aspecto es decisivo en la medida en que el voluntariado desempeña funciones expresivas, además o por encima de las instrumentales, basadas en un trabajo emocional singular (Ramírez, 2013).

La presencia de donantes individuales y los voluntarios no debe hacernos olvidar el peso que tienen las corporaciones privadas y públicas en la canalización de recursos de todo tipo a las organizaciones. En el caso de las corporaciones públicas, que podemos designar genéricamente como gubernamentales, ha sido documentado el enorme papel que desempeñan en el sostenimiento de los sectores no lucrativos en casi todas las naciones (véase Salamon et al. 1999)¹. No menos decisivo es el papel de las corporaciones privadas. El papel creciente que han tenido las fundaciones en la última década, como potentes vehículos para acopiar y transferir recursos, ha sido calificado como el cambio más grande en la escena filantrópica (Havens et al. 2006).

Si bien en abstracto se puede pensar que las acciones de donar están distribuidas uniformemente en la sociedad, lo cierto es que tienden a ser realizadas con mayor probabilidad por personas con ciertas características. Décadas de investigación sobre el perfil de los donantes de dinero, indica que suelen ser personas con mayor ingreso y riqueza, alto nivel educativo, mayor participación religiosa, casados y mayor edad (hasta los 65 años, cuando empieza a declinar) (Havens et al. 2006). En el caso de los donantes de tiempo, quienes desarrollan directamente las labores de cuidado, otros estudios han mostrado que se trata de personas en posesión de un alto capital social (Wilson y Musick, 1998; Putnam, 2000).

Asignaciones.- Las asignaciones son otro elemento importante de la cadena. Podemos considerarlas de dos tipos: asignaciones de ingreso y asignaciones de salida. Las de ingreso es fácil mencionarlas. Se conforman por donativos de dinero y de tiempo, aunque también por la comercialización de bienes y servicios que hacen las propias organizaciones bajo esquemas de financiación cruzada (véase Weisbrod, 1998). Las de salida, por su parte, podrían caracterizarse por consistir principalmente de bienes y cuidados. Es posible suponer que el grado de complejidad de las unidades de intermediación, en cuanto a sus estructuras internas y formas de gestión, variará fuertemente en función de la complejidad de las asignaciones de salida. Por eso es importante tenerlas en consideración.

Unidades de intermediación.- Como vimos, en la propuesta de Chatterjee las unidades que cumplen un papel importante en el sistema de transferencias incluyen lo que podemos considerar grupos primarios (familias y comunidades). En el esquema que proponemos las unidades se reducen a las organizaciones del tercer sector. Esta reducción obedece a que nuestro deseo de capturar solamente una parte de los encadenamientos que producen acciones de cuidado, justamente aquellas que no están permeadas por relaciones de reciprocidad (como son los grupos familiares, de amigos y vecinos).

¹ Es cierto que las corporaciones públicas no constituyen donantes en sentido estricto: sus transferencias dependen de ingresos tributarios, de manera que el contribuyente es aquí el “donador” real.

No obstante, la propuesta de Chatterjee de situar a las iglesias como una parte importante de esas unidades es totalmente acertada. Datos empíricos comprueban esta centralidad que tienen las iglesias como receptoras de las donaciones. En Estados Unidos, las contribuciones económicas entregadas a la beneficencia se dirigen principalmente a organizaciones y actividades de tipo religioso. En los datos mostrados por Havens et al. (2006) que captura el total de ingresos vía donaciones individuales por tipo de organización, se observa que la religión recibe el 38 por ciento de las donaciones, la educación el 15 por ciento, las fundaciones el 12 por ciento, los servicios asistenciales (human services) el 10 por ciento y la salud el 9 por ciento. Esta predilección de los estadounidenses por favorecer al sector religioso parece incluso mayor que lo reflejado por estas cifras. En una medición de Independent Sector en 2002, se determinó que del monto total de las donaciones que realizan los hogares estadounidenses más de la mitad se destinan a la religión (54 por ciento). Le sigue los servicios asistenciales con el 8 por ciento, la educación con el 10 por ciento, el desarrollo de la juventud con el 6 por ciento, la salud con el 6 por ciento y el restante porcentaje (16 por ciento) repartido entre fines diversos (Havens et al., 2006). En México, de acuerdo a la investigación sobre acciones voluntarias que realizan sus habitantes (Butcher, 2008), se aprecia también una mayor predilección por las organizaciones de tipo religiosa como destinatarias de la ayuda. Según los resultados encontrados, el 29 por ciento de quienes dijeron contribuir periódicamente con trabajo en organizaciones lo hacían a favor de iglesias o grupos religiosos; el 21 por ciento reportó hacerlo a favor de grupos de vecinos, colonos o ejidos; el 16 por ciento en escuelas y asociaciones de padres; y el 10 por ciento en beneficio de instituciones de salud (incluida la Cruz Roja), por mencionar los resultados con los valores más altos (Butcher, 2008, p. 68).

Receptores o beneficiarios.- Los beneficiarios de las asignaciones de salida de las organizaciones no lucrativas no necesariamente son individuos. Muchas organizaciones prestan servicios y apoyos a otras organizaciones no lucrativas. Es el caso de las fundaciones. Por ello, hemos querido distinguir entre receptores individuales y corporativos.

Es difícil formarse una imagen nítida de los beneficiarios de las organizaciones no lucrativas considerando la diversidad de fines que persiguen. Las características de los beneficiarios parecen variar de acuerdo al tipo de servicio. Entre las pocas investigaciones que existen al respecto, se pueden citar los trabajos reunidos por Clotfelte (1992). Se tiene evidencia, por ejemplo, que en el ámbito sanitario y asistencial los receptores suelen ser personas de bajos ingresos (Salkever y Frank, 1992). En el caso de las organizaciones religiosas, se ha observado que una alta proporción de los ingresos son dirigidos a los propios miembros de las organizaciones en la medida en que se solventa con ellos los gastos de las propias iglesias. Sin embargo, una cantidad equivalente al 6 por ciento se destinaría a personas en situación de pobreza o vulnerabilidad (Biddle, 1992). En el ámbito educativo los beneficiarios de las organizaciones no lucrativas tienden a tener comparativamente mayor nivel de vida que los que asisten a escuelas públicas (Schwartz y Baum, 1992).

Reglas de asignación.- Las reglas de asignación son claves para la configuración de toda la cadena. Pensamos que dichas regulaciones comprenden tanto el ámbito referido a los donantes como el de los beneficiarios, algo insinuado en el planteamiento de Chatterjee. Las reglas de asignación son reglas de elegibilidad en ambas direcciones, tanto de las organizaciones con respecto a los donantes como de manera inversa. Esta doble dirección es posible suponerla también entre organizaciones y beneficiarios, aunque el margen de estos últimos puede ser reducido debido a su

condición de vulnerabilidad y a la existencia de dos o más proveedores elegibles. La elegibilidad está determinada por criterios valorativos y técnicos. Ambos son importantes para decidir a quién deben canalizarse las asignaciones, cuánto debe ser otorgado y durante cuánto tiempo.

No se debe subestimar estas reglas. En el caso del sector no lucrativo, pueden conducir a peculiaridades de operación que pueden tematizarse como fallas. En efecto, Salamon (1995) advirtió hace tiempo sobre la posibilidad de que las organizaciones que operan en este ámbito incurran en paternalismos y/o particularismos, los cuales podrían comprenderse como derivados de la aplicación de ciertas reglas de asignación. En observaciones de campo, se ha constatado cómo los dispensadores voluntarios de cuidado tienen ciertas preferencias por escenarios o personas receptoras de ayuda -- los que simbólicamente parecen representar mejor la “enfermedad” o la “necesidad”--, al margen de criterios más técnicos de operación (Ramírez, 2013, cap.VIII).

Conclusiones

La revisión de algunos aspectos de las cadenas de valor y productivas, así como de las ideas de Chatterjee sobre el bienestar como un sistema de transferencias, nos ha permitido avanzar en un concepto descriptivo sobre el tipo de agentes, componentes y enlaces que estructuran lo que hemos llamado *cadenas formales de cuidado*. Este concepto sirve para tratar de comprender integralmente el proceso que sigue la canalización de acciones de cuidado, proceso que casi siempre queda sobreentendido en la literatura sobre este tema o comprendido a partir de variables individuales y psicológicas. Nos permite visualizar el conjunto de eslabones que son necesarios para producir efectos visibles en la creación del bienestar proveniente de fuentes no lucrativas o, por el contrario, entender el fracaso de iniciativas con el mismo propósito. El punto es importante. A menudo la capacidad de una sociedad para generar acciones de cuidado no lucrativas se mide por la disposiciones agregadas para hacerlas por parte de sus miembros, según aparece, por ejemplo, en las encuestas mundiales de valores (Inglehart, 2003) y en otros estudios similares. En cambio, lo que el concepto que hemos construido busca es enfatizar que la producción de ciertos outputs en la esfera del cuidado altruista también involucra otras unidades y elementos de acción. La idea es paralela a la que propuso hace un tiempo Salamon (1995) de visualizar al sector no lucrativo menos como un conjunto de esfuerzos autónomos e independientes del gobierno y más como un asunto de asociación, vínculos, redes y puentes entre ambas esferas. De la misma manera, la idea de las cadenas formales de cuidado pretende llamar la atención sobre la conexión y sinergia entre diversos factores que producen, en última instancia, las expresiones de cuidado altruista.

Es indudable que el cuidado requiere un tipo de expresión y control de las emociones específico, como bien puso de manifiesto Hochschild para profesiones que implican un encuentro personal intenso. Sin embargo, nos equivocáramos si viéramos en este recorte analítico del fenómeno de cuidado la totalidad del proceso. Justamente el concepto de *cadenas formales de cuidado* busca indicar los aspectos de contexto que estructuran estas acciones.

Referencias

- Biddle, Jeff E. (2006). *Religious organizations*. En: Clotfelter (2006)
- Butcher, Jacqueline (2008). *México solidario. Participación ciudadana y voluntariado*. Limusa. México.
- Cagney, Penelope y Ross, Bernard (2013). *Global fundraising: how the world changing rules of philanthropy*. Wiley. New York.
- Chatterjee, Pranab (1996). *Approaches to the welfare state*. NASW press. Washington.
- Clotfelter, Charles T. (1992). *Who benefits from the nonprofit sector?* The University of Chicago Press. Chicago.
- De la Cuesta, Carmen Benjumea (2009). *El cuidado familiar: una revisión crítica*” *Investigación y educación en enfermería*. Vol. XXVII, no. 1, marzo, 96-102
- Dietzenbacher, Erik y Romero, Isidoro (2007). *Production Chains in an Interregional Framework: identification by Means of Average Propagation Lengths*. *International Regional Science Review*, Vol. 30, No. 4, 362-383
- Gereffi, Gary; Humphrey, John; Kaplinsk, Raphael y Sturgeon, Timothy (2001). *Introduction: Globalisation, Value Chains and Development*. Institute of Development Studies, IDS Bulletin 32.3.
- Glenn, Evelyn Nakano (2010). *Forced to care: coercion and caregiving in America*. Harvard University Press. Cambridge.
- Hammack, David (2005). *Donors, intermediaries, and beneficiaries: the changing moral dynamics of American nonprofit organizations*. En: Smith David H. *Good intentions. Moral obstacles and opportunities*. Indiana University Press. Bloomington.
- Hansmann, Henry B. (1980). *The role of nonprofit enterprise*. *The Yale Law Journal*. Volumen 89, no. 5.
- Havens, John J.; Herlihy, Mary A.; Schervish, Paul G. *Charitable giving: how much, by whom, to what, and how?* (2006). En: Powell, Walter y Steinberg, Richard. *The nonprofit sector. A handbook research*. Yale University Press. New Haven.
- Hochschild, Anne Russel (2001). *Cadenas globales de afecto*. En Giddens, Anthony y Hutton, Will. *En el límite. La vida en el capitalismo global*. Tusquets. Barcelona.
- Inglehart, Ronald (2003). *Human values and social change. Findings from the value surveys*. Brill, Leiden.
- Layton, Michael D. (2006). *La generosidad en México: ¿quién da? ¿a qué?* *Discusión de los resultados de la Encuesta Nacional sobre Filantropía y Sociedad Civil*. Presentación realizada en el VIII Encuentro Iberoamericano del Tercer Sector en México.

Mandell, Betty Reid (2010). *The crisis of caregiving: social welfare policy in the United States*. Palgrave. New York.

Musick, Marc y Wilson, John (2008). *Volunteers. A social profile*. Indiana University Press. Bloomington.

Porter, Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Javier Vergara Editor. Buenos Aires.

Putnam, Robert D. (2002). *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad americana*. Galaxia Gutenberg- Círculo de lectores. Barcelona.

Ramírez, Jorge Plascencia (2013). *Organizaciones no lucrativas y voluntariado en México*. Guadalajara. Universidad de Guadalajara.

Sadler, Ian (2007). *Logistics and Supply Chain Integration*. Thousand Oaks: Sage.

Salamon, Lester M. (1995). *Partners in public service. Government-nonprofit relations in the modern welfare state*. The John Hopkins University Press. Baltimore.

Salkever, David S. y Frank, Richard (2006). *Health Services*. En: Clotfelter (2006).

Schabbel, Christina (2007). *The Value Chain of Foreign Aid*. Heidelberg: Physica-Verlag.

Schwartz, Saul y Baum, Sandy (2006). *Education*. En Clotfelter (2006).

Szinovacz, Maximilien y Davey, Adam (2008). *Caregiving contexts: cultural, familial, and societal implications*. Springer. New York.

Talley, Ronda C. y Crews, John (2012). *Multiple dimensions of caregiving and disability*. Springer New York.

Tobío, Constanza (2012). *Cuidado e identidad de género. De las madres que trabajan a los padres que cuidan*. Revista Internacional de Sociología. Vol. 70, no.2, mayo-agosto, 399-422.

Twigg, Julia (2000). *Bathing- the body and community care*. Routledge. New York.

Twigg, Julia; Wolkowitz, Carol; Cohen, Rachel Lara y Nettleron, Sarah (2011). *Body work in health and social care*. Wiley-Blackwell. Malden.

Weisbrod, Burton A. (1998). *To profit or not profit. The commercial transformation of the nonprofit sector*. Cambridge University Press. New York.

Wilson, John y Musick, Marc (1998). *The Contribution of Social Resources to Volunteering*. Social Science Quarterly (University of Texas Press), Dec, Vol. 79 Issue 4, 799-814.