

PROGRAMA CURRICULAR DEL CURSO DE PASANTIA EN ESPAÑA

DESARROLLO ECONOMICO TERRITORIAL

**Sistemas regionales innovación, Agencias de fomento al desarrollo
productivo, el empleo y emprendimiento local**

MÓDULO 1 B

CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO TERRITORIAL

FERNANDO BARREIRO CAVESTANY



Barcelona - España

Introducción

Es evidente que las diferencias en renta per cápita entre países, regiones o ciudades no puede ser explicada solamente por la distribución de recursos productivos (tecnología, naturaleza, capital humano...). Los territorios también difieren en cuanto a sus instituciones y a otras formas de capital social disponibles. Así, en muchos casos, países de baja renta no pueden conseguir beneficios de sus inversiones o del comercio, debido a la falta de instituciones que aseguren el cumplimiento de los contratos o porque los derechos de propiedad no están asegurados a largo plazo.

Tal como va explicar **Robert Putnam** (1994), refiriéndose a las diferencias entre el sur y el norte de Italia, algunas regiones como Emilia-Romagna o la Toscana, tienen muchas organizaciones comunitarias activas. En estas regiones los ciudadanos se comprometen con los asuntos públicos. Confían unos en los otros y respetan la ley. En estas comunidades los líderes son razonablemente honestos y están comprometidos con la equidad. Las redes sociales y políticas se organizan de forma horizontal, sin jerarquías. Estas “comunidades cívicas” valoran la solidaridad, la participación cívica y la honestidad y, por tanto, en estas regiones la democracia funciona.

En el otro extremo, existen “regiones incívicas” como Calabria y Sicilia, donde la ciudadanía es débil y el compromiso con las asociaciones culturales y sociales, muy bajo. Para los habitantes, los asuntos públicos es “el negocio de otros” –i notabili- , de los patrones, de los políticos, es decir, de otros. Muchos ciudadanos piensan que las leyes están para no cumplirlas. En este contexto, el gobierno representativo es menos eficiente que cuando existe una comunidad cívica.

Las comunidades cívicas no llegaron a ser cívicas simplemente porque eran ricas. La historia sugiere lo contrario. Llegaron a ser ricas porque eran cívicas. El capital social expresado en normas y redes de compromiso cívico, parece ser la precondition para el desarrollo económico y para un gobierno eficaz. Una sociedad que se basa en la reciprocidad generalizada es mucho más eficiente que una que se basa en la desconfianza y en la falta de solidaridad. La confianza lubrica la vida social y es, por lo tanto, un recurso de primera importancia para el desarrollo de los territorios.

PARTE I. CONCEPTUALIZACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

1. Definiciones

La definición formal es que el capital social son las normas y las redes que permiten a la gente actuar de manera colectiva. El capital social son las instituciones, el conjunto de relaciones, actitudes y valores que determinan las interacciones entre las personas y que suponen, a la vez, una red social que produce utilidades y beneficios para las personas que participan.

Aquellas comunidades que cuentan con un abanico amplio y diverso de relaciones sociales y de asociaciones cívicas, se encuentran en mejor situación para resolver sus problemas o para satisfacer sus necesidades. Cabe preguntarse entonces, ¿que es lo que motiva a la gente a actuar en común y a involucrarse en relaciones denominadas “capital social”?

En la definición introductoria no se hace tanto referencia a las consecuencias como a las fuentes de capital social. Mediante estos elementos, normas y redes, los actores y grupos influyen y/o acceden al poder y a sus recursos, formulan y toman decisiones.

James Coleman define al capital social como la habilidad de las personas para trabajar juntos en grupos o en organizaciones. La cooperación se define como una norma voluntaria de cumplimiento por parte de las mismas personas. Así, es contraria a la cooperación no voluntaria, forzada por una tercera parte. La habilidad de cooperar de manera voluntaria depende, al mismo tiempo, del grado en que las comunidades comparten normas y valores, y de su capacidad para subordinar los intereses individuales a los del grupo. La confianza es uno de los principales componentes de las normas y valores que definen el capital social.

Asimismo, podemos definir al capital social como el conjunto de recursos actuales y potenciales ligados a la pertenencia a un grupo, que permite que cada miembro del grupo se beneficie del retorno producido por el capital colectivo. El capital social de una persona está constituido por sus relaciones con otras personas y por las otras personas y relaciones que esta persona puede encontrar a través de aquellas con las que está directamente relacionada.

Por lo tanto, el capital social se posee de manera compartida, por las partes de una relación, sin que los individuos puedan tener un derecho de propiedad sobre él. Por ello, tiene que ver con los recursos dentro de las estructuras y procesos de intercambio social y no con los recursos del individuo.

Para muchos autores, el capital social no se limita a la presencia de contactos en una red determinada. Se trata de las interacciones positivas que se producen entre los individuos dentro de la red lo que permite la formación de capital social. En este marco, factores como la confianza y la reciprocidad son el núcleo del capital social. **Robert Putnam** lo define como “las normas generales de reciprocidad”: yo hago esto por tí con la perspectiva de que en cualquier otro momento y lugar, tú u otro, retornarán el favor.

El capital social es el contenido de ciertas relaciones sociales: las actitudes de confianza y las conductas de reciprocidad y cooperación, que hacen posible mayores beneficios que los que se podrían alcanzar sin estos activos. En su dimensión individual toma la forma de redes personales que permiten vincularse con los otros a través de intercambios sociales, contactos y favores, pero en el sentido colectivo, se refiere a la institucionalización de las relaciones de cooperación y ayuda recíproca en el marco de organizaciones, empresas, comunidades locales i grupos que conforman la sociedad civil.

El capital social se refiere a las capacidades de las personas de una sociedad determinada para:

- ❑ Subordinar los intereses individuales a los de los grupos mayores
- ❑ Trabajar juntos por objetivos comunes o en beneficio mutuo
- ❑ Asociarse
- ❑ Compartir valores y normas y formar grupos y organizaciones estables

Estas capacidades consisten en interacciones sociales y particulares que, entre otras cosas, promueven el reconocimiento mutuo, la confianza, la reciprocidad, la solidaridad y la cooperación.

No es suficiente, sin embargo, con la existencia de relaciones de asociación. Es necesario que éstas conformen interacciones de sociabilidad suficientemente estable y duradera para poder así generar normas e instituciones que consoliden y reproduzcan los valores y actitudes correspondientes. Hay que decir, además, que este proceso es un proceso social y no personal.

En efecto, es necesario que los valores y actitudes de confianza, reciprocidad y cooperación no sean solamente virtudes personales ya que por sí solas no aseguran el capital social en tanto que factor de desarrollo social. El capital social, por lo tanto, se refiere a virtudes sociales, a virtudes insertadas en las colectividades humanas.

2. Fuentes y componentes del capital social

Los elementos que componen el capital social son **las normas de confianza y de reciprocidad y las redes que facilitan la cooperación para el beneficio mutuo**. El capital social no es en sí mismo la acción colectiva, sino las normas y sanciones de

confianza y de reciprocidad existentes en redes sociales, que explican los dilemas de la acción colectiva. Dicho de otra manera, es la materia prima de la acción colectiva. Facilita la acción colectiva en la medida que reduce los costos exigidos para cooperar. Con la presencia de confianza, reciprocidad y redes, es más probable que tenga lugar la acción colectiva.

Si A hace alguna cosa por B y confía en que B actuará con reciprocidad en el futuro, esta situación crea una expectativa en A y una obligación en B. Esta obligación puede ser concebida como un crédito a disposición de A. Si A dispusiera de muchos créditos en función del número de personas relacionadas con él, se produce una analogía directa con el capital financiero. Todos estos créditos disponibles constituyen un gran volumen de crédito que A podría utilizar efectivamente en caso de necesidad, con la condición, evidentemente, que la confianza no se deteriore y que las deudas no fueran pagadas a A.

El nivel de confianza significa que las ayudas serán retornadas y ello depende del grado de obligaciones de reciprocidad existentes en el entorno social. Hay diferencias en las estructuras sociales en cuanto a esta situación. Hay diferencias en cuanto a la necesidad de ayuda que tienen las personas, en función de las otras fuentes de ayudas existentes, por ejemplo el grado de cobertura de la ayuda del estado del bienestar, o en la tendencia cultural de dar y demandar ayuda. Sea cual sea la fuente, los individuos, dentro de una estructura social con elevados niveles de obligaciones, disponen de más capital social. La densidad de obligaciones significa, en todo caso, que las utilidades de los recursos existentes en una estructura social determinada, estará disponibles cuando las personas las necesiten.

El capital social, según **F. Fukuyama**, es la capacidad que se genera por la presencia dominante de confianza en una sociedad. Puede expresarse dentro de grupos muy pequeños o reducidos, como la familia, o en grupos más extensos, como la nación.

3. Pero..., ¿qué es una norma?

Las normas sociales generan un control social informal que hace innecesarias las acciones legales e institucionalizadas. Generalmente, no están escritas pero son entendidas por todos, tanto para determinar qué patrones de comportamiento se esperan en un contexto social determinado, como para definir cuales formas de comportamiento son socialmente valoradas y aprobadas.

Una norma prescriptiva dentro de una colectividad constituye un componente central del capital social en el sentido de que una persona deberá subordinar su interés individual al interés colectivo. Una norma de este tipo se refuerza por el soporte social, el status, el honor o cualquier otro valor. En algunos casos, las normas son interiorizadas, en otros, son forzadas por factores externos que sancionan a los que no las cumplen. Pero, ya sea que las normas estén garantizadas por sanciones internas o

externas, resultan claves para resolver el problema de la producción de bienes públicos.

Es perfectamente posible formar grupos que funcionen sin capital social, mediante diversos mecanismos de cooperación como los contratos, las jerarquías, las constituciones, las normas legales, etc. Pero las normas informales reducen mucho aquello que los economistas denominan costos de transacción, es decir, los costos de controlar, contratar y adjudicar contratos formales y obligar a su cumplimiento.

Las personas pagan sus deudas a tiempo y obedecen las normas de tráfico, porque consideran que comportarse de esta manera es una obligación. Las normas interiorizadas que hacen posible estas conductas, son apropiables por otros como un recurso. Así, las normas establecidas que inhiben las actividades delictivas, hacen posible que las personas puedan pasear sin miedo por la noche por las calles.

3.1. Confianza

La confianza individual es una actitud (no es una emoción) basada en la expectativa del comportamiento de la otra persona que participa en una relación. La presencia o ausencia de confianza es producto no de una programación rígida de una cultura ancestral, sino de la repetición de interacciones con otras personas que demuestra, a través de la experiencia acumulada, que responderán en consecuencia a un acto de generosidad. Confiar implica una disposición a dar el control de bienes propios a otros.

Pero, en la medida que aumenta el valor de los bienes cedidos o compartidos, mayor es la tentación a la traición, es decir, al coste de oportunidad de continuar siendo confiable.

La confianza es la expectativa mutua, dentro de una comunidad, de comportamiento cooperativo, basado en normas compartidas. Las normas sociales pueden estar basadas en valores de justicia o religiosos, pero también pueden basarse en normas como, por ejemplo, standards profesionales y códigos de conducta. Las normas se crean y se transmiten a través de mecanismos culturales. La palabra cultura sugiere que las reglas éticas que la gente utiliza para vivir, se nutren a través de la repetición, la tradición y el ejemplo.

La idea clave es que en la sociedad existe un nivel de confianza mutua y que este nivel difiere de una sociedad a otra y a lo largo del tiempo. La confianza y el capital social se refuerzan mutuamente. El capital social, a menudo, genera relaciones de confianza, y la confianza generada, a su vez, producirá nuevo capital social.

La confianza existe debido a que las obligaciones se hacen cumplir, no a través del recurso a la fuerza o a la ley, sino mediante la fuerza de la comunidad.

No resulta fácil medir el nivel de confianza de manera directa. En todo caso, los costes

de transacción son elevados debido a la falta o debilidad de la confianza entre las personas. En otras palabras, los miembros de un grupo que confían unos en otros, pueden cumplir mejor sus objetivos que otro grupo donde falta la confianza entre sus miembros. En este sentido, se puede sugerir que el capital social es un nuevo factor de producción que ha de ser agregado a los conceptos tradicionales de capital. La confianza, de hecho, hace bajar los costes de transacción.

Nos podemos aproximar al concepto a través de la idea de “radio de confianza”. Es decir, el círculo de personas del entorno con normas cooperativas efectivas. Si el capital social de un grupo produce externalidades positivas, el radio de confianza podrá ser más amplio que el mismo grupo. Al contrario, es posible que el radio de confianza sea más pequeño que el conjunto de miembros del grupo, como es el caso de las grandes organizaciones, donde las normas cooperativas solamente existen entre el grupo directivo o entre el personal permanente.

3.2. Reciprocidad

El capital social es, antes que nada, la acumulación de obligaciones de acuerdo a la norma de reciprocidad. Las personas dan acceso a sus recursos con la expectativa que recibirán un pago en el futuro. La motivación de los donantes es un asunto complejo. Han de facilitar que sus recursos estén disponibles para los otros, sin un retorno inmediato.

Aunque la reciprocidad es una forma de intercambio, se diferencia de una transacción comercial y es más un intercambio repetido de favores sin compensación inmediata ni exacta (por tanto, difusa) donde cada expresión de ayuda reafirma y refuerza la confianza entre las personas involucradas. Se trata de contactos no explicitados entre dos personas, para ayudarse en caso de necesidad y para llevar a cabo actividades económicas de cierto riesgo, por ejemplo, en contextos donde la sanción de la ley es débil y donde se requiere además alguna seguridad personal de confianza en cuanto a la solidaridad de la otra persona.

La motivación de los donantes, en algunos casos, es instrumental. En otros, la expectativa de pago futuro no está basada en un conocimiento del receptor, sino en la integración de ambas partes en una estructura social común. En esta situación, el retorno no vendrá directamente del receptor sino de la colectividad en su conjunto, en forma de status, honor o aprobación. Así, la colectividad actúa como una garantía de que las deudas serán pagadas.

El capital social no implica el intercambio formal e inmediato del contrato formal, sino de una combinación de altruismo a corto plazo y de interés personal a largo plazo. El individuo da un servicio a otro o actúa en beneficio de otros con un costo personal pero con la expectativa que este servicio le será retornado en algún momento en el futuro en caso de necesidad. En una comunidad donde la reciprocidad es fuerte, las personas se preocupan por los intereses de los otros.

La teoría de juegos se plantea de la manera siguiente: como se llega por parte de los agentes racionales, aunque egoístas, a normas de cooperación que maximicen el bienestar del grupo, cuando estén a punto de abandonar la solución cooperativa y alcanzar resultados individuales más seguros?

La estrategia del toma y daca, por la cual un jugador retorna la cooperación con cooperación y la defección con defección, establece un proceso de aprendizaje donde cada jugador llega a reconocer que, a largo plazo, la estrategia de cooperación genera un rendimiento individual mayor que la estrategia de la defección y, por tanto, que la primera es racionalmente óptima.

Si uno mismo se enfrenta a otra persona que no conoce y que no volverá a ver más, es probable que sea prudente porque no existe una base suficiente para la confianza. La interacción repetida, por otro lado, permite que las personas se ganen una fama, ya sea por su honestidad o por su traición. Los de la segunda categoría serán rechazadas, mientras que las de la primera acabarán trabajando juntas. En la medida que el pasado no puede servir como predicción infalible del futuro, siempre existirá la posibilidad de que una persona que hoy colabora contigo, mañana te pueda traicionar. De todas maneras, y teniendo en cuenta la capacidad imperfecta de distinguir a los colaboradores de los traidores, proporciona una ventaja notable al individuo a la hora de establecer relaciones de cooperación.

En todo caso, esto demuestra que la cooperación baja o inexistente, no es una señal de irracionalidad o de malevolencia. Depende de los costes y beneficios que la cooperación y la no cooperación comporten.

El punto clave es la iteración. Si sabes que tienes que trabajar con el mismo grupo de personas durante un periodo prolongado de tiempo y sabes que recordarán si has sido honesto con ellos o si los has estafado, entonces actuar con honestidad va a ir en tu propio interés. En una situación así, surge de manera espontánea una norma de reciprocidad, en la medida que la fama se convierte en un punto más a favor.

Existe una tendencia a confundir reciprocidad con altruismo recíproco y a suponer que son lo mismo que una operación de mercado. Pero no es así. En una operación de mercado el intercambio es simultáneo y tanto los compradores como los vendedores están muy pendientes de una unidad de intercambio. En el altruismo recíproco el intercambio no es simultáneo; una parte puede beneficiar a la otra sin esperar nada a cambio de forma inmediata ni que lo compensen con exactitud.

El altruismo recíproco se acerca más a lo que conocemos como intercambio moral en una comunidad y tiene un contenido emocional muy diferente a una operación de mercado. Por otro lado, altruismo recíproco no es lo mismo que altruismo. Es muy difícil encontrar ejemplos de este altruismo unidireccional en la naturaleza, a excepción de las relaciones entre familiares directos. Casi todas las conductas que consideramos morales, implican algún tipo de intercambio bidireccional y aportan, a largo plazo, beneficios mutuos a las partes que participan.

Mucha gente no aceptaría que cualquier cosa que hace una empresa por interés propio pueda tener algún contenido moral. Esto es producto de la distinción, muy razonable, que la gente hace entre altruismo o intenciones morales e intereses propios racionales. El razonamiento moral lógico nos dice que si soy honesto y servicial con alguno solamente porque quiero que esta persona vuelva a tratar conmigo en el futuro, no estoy siendo realmente honesto y servicial, sino calculador. Una virtud no sería una virtud sino se practica por sí misma.

En la práctica no resulta nada fácil definir la línea entre conducta moral y conducta egoísta. A menudo, comenzamos cumpliendo una norma por motivos egoístas, pero la continuamos cumpliendo por consideraciones morales. Vamos a trabajar a una empresa porque necesitamos un salario, pero después de trabajar a la empresa durante un par de años, vamos desarrollando un sentimiento de lealtad, sino con la empresa como entidad abstracta, sí como mínimo, con los compañeros de trabajo como personas. Comienzas, por tanto, a sacrificar tu interés particular porque crees que has de ayudar a tus compañeros. Si al final la empresa te traiciona suprimiendo tu puesto de trabajo, no lo tomas como una decisión económica impersonal, sino como una traición moral.

3.3. Redes

El capital social se basa en las habilidades de las personas para asegurarse beneficios en virtud de su pertenencia a redes sociales. Para disponer de capital social una persona ha de relacionarse con otras personas, y son estas otras personas, no ella misma, la fuente de su ventaja.

Como otras formas de capital, es un recurso dentro del cual otros recursos pueden ser invertidos con la expectativa de retornos. Mediante la inversión en la construcción de redes de relaciones externas, tanto los actores individuales como los colectivos, pueden aumentar su capital social y, en consecuencia conseguir el acceso a contactos valiosos y a información relevante. A su vez, la inversión en relaciones internas de los actores colectivos (organizaciones) puede reforzar su identidad colectiva y aumentar su capacidad de gestión y su desempeño.

Una implicación del funcionamiento de redes o asociaciones basadas en la confianza es la importancia de la estabilidad de los miembros y, al contrario, se debilita cuando hay una excesiva movilidad de sus miembros.

Las relaciones sociales, generalmente, se refuerzan con la interacción, pero se destruyen si no se mantienen. Al contrario que otras formas de capital, el capital social se incrementa con el uso. Se acumula en redes donde los vínculos son fuertes, multidimensionales y recíprocos, como es el caso de las organizaciones. Puede decirse lo mismo del carácter cerrado de las redes, que facilitan un capital social denso, desarrollando identidades que separan y distinguen entre miembros y no miembros. Las normas, la identidad y la confianza, son facilitadas por las redes

cerradas que, a la vez, desarrollan códigos y lenguajes propios, en un sentido de comunidad separada.

4. Las funciones del capital social

La principal función del capital social es la reducción de los costes de transacción, de aquellos asociados a la coordinación formal como es el caso de los contratos y las reglas burocráticas. Es evidente que es posible alcanzar acciones coordinadas dentro de un grupo que no dispone de capital social, pero presumiblemente, ello comportará costes de transacción adicionales: seguimiento, control, negociación, resolución de litigios y hacer cumplir los acuerdos formales. Ningún contrato puede contemplar todas las contingencias que pudieran surgir entre las partes. Muchos presuponen un cierto grado de buena voluntad de las partes para no sacar ventajas de los vacíos legales.

Hubo un tiempo en el que se asumía que la modernización necesariamente conllevaba una sustitución progresiva de los mecanismos informales de coordinación por los mecanismos formales.

La coordinación basada en las normas informales es una parte importante de las economías modernas y que aún resulta más importante en una sociedad compleja y tecnológicamente sofisticada. Así, por ejemplo, la investigación en alta tecnología y en desarrollo, depende, a menudo, de los intercambios informales entre los investigadores, debido a que un intercambio formal comportaría costes de transacción excesivos y un ritmo lento de intercambio.

Puede ser una paradoja que la eficiencia de los mercados puede debilitar la existencia de redes a largo plazo. Los grandes mercados anónimos pueden ser mucho más eficientes que las redes. Si el modelo de desarrollo económico está basado en un sistema judicial sólido que garantiza el cumplimiento de los contratos, los mercados anónimos reemplazan las transacciones “con nombre y apellido” dentro de las redes, con más eficiencia para todos los agentes económicos.

Si adoptamos una definición restringida de capital social, esto podría asociarse con un deterioro del capital social. Pero, en una definición amplia, este fenómeno es, de hecho, una sustitución de una forma de capital social (asociaciones horizontales) por otra (las reglas de la ley).

Las redes de compromiso cívico facilitan la coordinación y la comunicación y amplían la información sobre la fiabilidad de otras personas. La cooperación es mucho más fácil si los contactos y la comunicación se repiten. Cuando la actividad económica y la vida política están incrustadas en redes densas de interacciones sociales, se reducen los incentivos para el comportamiento oportunista.

Hay que decir que las redes de compromiso cívico encarnan las colaboraciones exitosas del pasado, lo que sirve como referencia cultural para futuras colaboraciones.

Las tradiciones cívicas de una sociedad, son la base histórica de formas de cooperación que han demostrado su utilidad en el pasado y, por lo tanto, están disponibles para abordar los nuevos retos de la acción colectiva.

En esta línea, el stock de capital social, como las normas de confianza y reciprocidad y redes, tienden a auto reforzarse y acumularse. La colaboración exitosa en un ámbito, desarrolla conexiones y confianza que facilita la futura colaboración en otro ámbito no relacionado con el anterior.

5. El capital social, ¿es capital?

Tradicionalmente, se ha definido el desarrollo económico a partir de la presencia de capital natural, capital físico o productivo y capital humano. Todos juntos constituyen la riqueza de las naciones y son la base del desarrollo económico. La combinación de estas formas de capital, va cambiando. Así, el capital humano adquiere una importancia creciente dentro del actual contexto económico.

Sin embargo, actualmente se reconoce que estas tres formas de capital determinan solo parcialmente el proceso de desarrollo económico, en la medida que no tienen en cuenta la manera en que los actores interactúan entre ellos y se organizan para generar desarrollo y crecimiento. Este factor es el capital social.

Países, regiones y ciudades dentro de cada país, con dotaciones similares de capital físico, humano y natural, han alcanzado niveles de desarrollo económico muy diferentes.

Así, el capital social se define como aquel activo que determina la manera en que los actores interactúan entre sí y como se organizan para generar crecimiento, desarrollo y progreso social. Si el capital financiero se encuentra en las cuentas corrientes de las personas, el capital humano en sus cerebros, el capital social se encuentra en la estructura de sus relaciones.

Se constata, asimismo, que estos factores dependen de las relaciones sociales, de relaciones estables entre personas y grupos en una sociedad determinada, que ello tiene una función relevante en el desarrollo económico y social, que puede ser producido y acumulado y, por tanto, que se trata de una forma de capital.

Lo mismo que el capital físico y el capital humano, el capital social produce efectivamente riqueza y, por tanto, tiene un valor económico para una economía nacional. Asimismo es una condición previa para todas las formas de esfuerzo de un grupo que produce en una sociedad moderna. Los individuos amplían su poder y su capacidad cuando utilizan normas cooperativas que les permite comunicarse con otros y coordinar sus acciones. Las virtudes sociales, como la honestidad, la reciprocidad y el cumplimiento de los compromisos, no son valiosos solamente como valores éticos, sino que, además, tienen un valor monetario y tangible y facilitan a los grupos que las

practican, la consecución de sus objetivos comunes.

Si comparamos el capital social con otras formas de capital, se pone en evidencia que:

- El capital social es un recurso dentro del cual se pueden invertir otros recursos con expectativas de futuros retornos. Por ejemplo, en el refuerzo de una red o de espacios de encuentro entre las personas, con el fin de aumentar la confianza entre las personas que participan.
- El capital social requiere mantenimiento para continuar siendo productivo. Sin invertir en tiempo y energía, las conexiones entre los individuos tienden a deteriorarse con el tiempo. Pero, a diferencia del capital humano, su mantenimiento requiere la participación de, al menos, dos personas.
- Como el capital humano, pero a diferencia del capital físico, no tiene una tasa predecible de depreciación. El capital social, a menudo, crece y deviene más productivo con el uso. Por tanto, tiende a incrementar y no a disminuir los beneficios a lo largo del tiempo.

Otras diferencias claves con las otras formas de capital son, por ejemplo, que no puede ser poseído por una persona, sino que depende de todos los miembros de una red. Las otras formas de capital pueden ser propiedad de un individuo o de un colectivo a través de las acciones o participaciones. Como es el caso de un parque público o de un espacio natural protegido, los individuos pueden recibir los beneficios del capital social, pero la responsabilidad de reproducirlo y de mantenerlo, continúan en manos del colectivo o de la red.

De la misma manera que el capital físico, el natural y el humano, el capital social tiene un valor limitado si no se combina con las otras formas de capital. Un atributo muy importante del capital social es que puede hacer que otras formas de capital sean más productivas y se combinen de una manera más eficiente.

Las asociaciones cívicas promueven resultados más eficientes en el mercado mediante el uso compartido de información, encajando los incentivos individuales con los objetivos del grupo y mejorando la toma colectiva de decisiones.

Parece evidente que el capital social es un *input* más para el proceso de desarrollo económico. Pero también es un *output* del desarrollo. El capital humano y el capital social comparten el atributo de ser, simultáneamente, un bien consumible y una inversión.

6. La producción de capital social

Por definición, solamente puede ser producido por un grupo de personas y requiere alguna forma de cooperación entre ellas. La cooperación es la acción complementaria orientada a la consecución de objetivos compartidos a partir de una iniciativa común.

Se diferencia de la colaboración que es el intercambio de aportaciones entre actores que tienen iniciativas y objetivos diferentes aunque compatibles. La cooperación emerge, junto a la confianza y a los vínculos de reciprocidad, como resultados de la interacción frecuente de estrategias individuales. Está teóricamente basada en la teoría de los juegos que hace posible la cooperación mediante oportunidades de confiar o de traicionar. O bien puede surgir como una consecuencia no planificada de co-evolución de las estrategias de agentes diversos.

El capital social tiene un carácter parecido al de un bien público, con implicaciones relevantes para su producción. Ello quiere decir que no es propiedad de aquellos que se benefician de su uso. En particular, tiende a ser infraproducido en relación al óptimo social, hasta el momento en que el grupo responsable de su producción, internaliza la externalidad en cuestión, es decir, cuando recibe los beneficios de su aportación.

Esta es la razón por la cual las asociaciones horizontales, caracterizadas por compartir el poder de manera equitativa entre sus miembros, tienden a ser más exitosas en la generación de capital social. Los miembros tendrán más voluntad y motivación para contribuir, en la medida que tienen más oportunidades de obtener su parte proporcional de beneficios.

La toma de decisiones colectiva es una condición necesaria para la producción de bienes públicos y para la gestión de externalidades (resultados indirectos) y es una razón básica para gobernar. El grado en que los gobiernos o las organizaciones de la sociedad civil maximizan las utilidades colectivas, depende la capacidad para utilizar información y, sobre todo, de resolver el problema de los incentivos. Esto quiere decir que los individuos deben tener incentivos para participar en las acciones colectivas y contribuir a sus resultados o "outputs" y no limitarse a un comportamiento individualista. Por esta razón, es tan importante el capital social, en la medida que es el recurso que genera incentivos para que los individuos participen en la acción colectiva, a pesar de que no reciba beneficios directos e inmediatos, sino a largo plazo o indirectamente.

La producción de capital social requiere recursos, especialmente tiempo. La cantidad de capital social que se produce es, en parte, una función del coste de oportunidad del uso del tiempo y de las expectativas de de retornos. En otras palabras, el grado en que el agente económico va a disfrutar del bien público creado. Cuál será el grupo mejor posicionado para producir capital social dependerá del alcance de la externalidad creada y, por lo tanto, de la dimensión del grupo que espera efectivamente internalizarla evitando, simultáneamente, a los oportunistas.

La creación y el mantenimiento del capital social son muy costosos. Su desarrollo, por lo tanto, representa una inversión significativa que requiere, simultáneamente, un análisis de los costes y beneficios de la inversión. Este análisis estará influenciado por la dimensión y complejidad de la estructura social en la que el capital social está incrustado, teniendo en cuenta que el coste de mantenimiento de las relaciones se incrementarán exponencialmente a medida que la red aumenta su dimensión.

Existen evidencias sobre los beneficios del capital social pero existe poco conocimiento sobre su coste. Es mucho más fácil determinar el coste de una máquina o de un edificio, porque están bien definidos, que el coste de crear una asociación o de producir un cierto nivel de confianza. De todas maneras, las decisiones de inversión en capital social, de la misma manera que para cualquier otra forma de capital, requiere de la comparación de costes y beneficios.

El capital social es, simultáneamente, utilizado y construido, y este proceso solamente puede tener lugar dentro de las interacciones. Las interacciones pueden producir resultados positivos, negativos o neutros. La construcción o producción de capital social depende de la calidad y de la cantidad de las interacciones. Puede decirse que depende de la existencia de un número de interacciones significativas. Por tanto, la existencia de un número suficiente de interacciones de una calidad determinada, es una precondition para producirlo. Si la intensidad y frecuencia de las interacciones cae, el stock de capital social disminuirá. Un requisito importante para la producción de capital social es, por tanto, la existencia de suficientes oportunidades para que se produzcan interacciones. Las dimensiones cualitativas de las interacciones que son necesarias, son:

- La calidad de los recursos de conocimiento que se invierten en las interacciones y el grado de conocimientos compartidos que tienen lugar en las interacciones. La interacción es productiva cuando se dispone suficiente conocimiento e información sobre los otros.
- La calidad de los recursos de identidad que hay en la interacción y el grado en que los miembros de la comunidad construyen entre ellos autoconfianza y autoestima. Esta identidad debe ser reconocidas en las interacciones.

7. Dimensiones del capital social. Vínculos fuertes vs vínculos débiles

Se ha hablado mucho de la importancia de las relaciones densas, subrayando que la fuerza de estos vínculos hacen posible las transacciones en las que la confianza está asegurada y donde el comercio se hace más sencillo. De todas maneras, estos vínculos fuertes no son las únicas relaciones que pueden ser valiosas para un individuo. Por ejemplo, los vínculos familiares y las relaciones en el lugar de trabajo, a menudo, no son los más adecuados para alcanzar nuevas formas de conocimiento. Los denominados vínculos débiles o alejados (amigos de amigos, conocidos...) pueden ser mucho más útiles como nuevas fuentes de información, por ejemplo, para buscar un nuevo empleo.

Se ha asociado la existencia de grupos y redes muy cerradas, basadas en una extensión de la confianza muy reducida y limitada al grupo, como un factor que reduce la habilidad de los miembros del grupo para cooperar con el exterior y que, a menudo, imponen externalidades negativas a las personas externas al grupo. Por ejemplo, en las sociedades tradicionales, el capital social reside en gran medida en las familias y

en un círculo estrecho de conocidos. Resulta difícil para las personas confiar en aquellos que están fuera de estos círculos. Las sociedades modernas, por el contrario, disponen de un gran número de grupos sociales superpuestos que permiten pertenencias e identidades múltiples. Las sociedades tradicionales tienen pocas oportunidades para construir vínculos alejados con otros segmentos sociales y ello va en detrimento del acceso a la información, a los recursos y a la innovación.

Existen dos tipos de vínculos. Uno es intensivo, dentro de la propia comunidad, y que llamaremos **capital social de unión** (*bonding*). El otro es un capital social más difuso y extensivo, que llamaremos **capital social puente** o que tiende puentes (*bridging*) entre grupos diferentes y más alejados entre sí. Son, justamente, las diferentes combinaciones de estos dos tipos de capital social, el que une y el que tiende puentes, las que permiten alcanzar resultados en la acción colectiva.

En efecto, la eficacia del capital social, exige contar con vínculos fuertes dentro de la comunidad y de redes débiles y alejadas. En consecuencia, la perspectiva de redes plantea que las comunidades se caracterizan por contar con estas dos dimensiones del capital social y que sus diferentes combinaciones producen la gran variedad de resultados asociados al capital social.

DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL A NIVEL COMUNITARIO

Vínculos extracomunitarios PUENTE	Vínculos intracomunitarios DE UNIÓN	
	BAJO	ALTO
BAJO	Comunidades en situación de extrema pobreza	Pequeñas comunidades rurales. Guetos urbanos de minorías étnicas
ALTO	Movilidad geográfica de trabajadores	Iniciativas económicas exitosas de personas/grupos de la comunidad

En la medida que, con el tiempo, va cambiando la situación y el progreso social de los miembros de una comunidad, también varía el cálculo óptimo de los costes y beneficios asociados a las combinaciones particulares de vínculos de unión y de vínculos puente. Muchos microempresarios, por ejemplo, que dependen inicialmente de sus familiares o amigos más próximos para obtener préstamos o apoyo, a medida que crece su negocio requieren acceder a mercados o a recursos financieros más amplios.

Granovetter (1995) afirma que el desarrollo económico se produce mediante un mecanismo que permite a los individuos aprovechar los beneficios que les da ser

miembros de una comunidad más reducida pero que también les permite adquirir destrezas y recursos para participar de redes que van más allá de sus comunidades y participar así en el contexto económico general.

Así, resulta evidente que el reto que plantea la perspectiva de las redes para la formulación de políticas en relación al capital social, es identificar las condiciones en las que es posible aprovechar los múltiples aspectos positivos del capital social constituido por vínculos de unión, manteniendo su integridad y, si fuera necesario, eliminando sus aspectos negativos y, al mismo tiempo, ayudar a acceder a las instituciones formales y a acumular capital social puente.

8. Efectos del capital social

1. BENEFICIOS DEL CAPITAL SOCIAL

Podemos enumerar los siguientes efectos beneficiosos del capital social:

- Facilita el acceso a fuentes más extensas de información y a un coste más bajo
- Refuerza el poder y la cohesión interna de los grupos para alcanzar sus objetivos
- Desarrolla la solidaridad mediante normas sociales fuertes y reduce la necesidad de controles formales
- Incrementa el compromiso cívico a nivel de la sociedad

Las decisiones de los agentes económicos son, a menudo, ineficientes debido a la falta o debilidad de la información que disponen. Las deficiencias de los mercados tienen que ver, en muchos casos, con la falta de información de calidad. El capital social no elimina la incertidumbre del mercado pero facilita el conocimiento sobre los otros agentes y sobre su comportamiento. Asimismo, sirve como mecanismo para que las expectativas de reciprocidad se cumplan. En conjunto, esta función permite reducir los costes de transacción entre las partes.

El capital social facilita la coordinación de actividades. Las actividades descoordinadas o los comportamientos oportunistas por parte de los agentes económicos también contribuyen a los fracasos en la actividad económica. Esto puede ocurrir como resultado de la información imperfecta, pero también, simplemente, debido a que los beneficios de no cumplir con los acuerdos o con una expectativa de conducta (una norma) son mayores que la penalización esperada. Esta ha sido la razón principal que explica, por ejemplo, el fracaso de muchos proyectos de irrigación en el tercer mundo: algunos campesinos podían desviar el agua en detrimento de otros campesinos o no contribuían suficientemente al mantenimiento del sistema de riego, porque no existían los medios para imponer las contribuciones equitativas.

Las diferentes formas de asociación y de cooperación reducen el comportamiento oportunista al crear y desarrollar las interacciones repetidas entre los individuos, lo que refuerza la confianza. Los comportamientos oportunistas se producen cuando un miembro de un grupo sabe que si no cumple con los deberes u obligaciones de reciprocidad, no habrá sanciones. El incentivo para asociarse o para cooperar, se basa en la existencia compartida de normas y valores entre los miembros o las partes de una asociación, que hacen que el que no coopera sea sancionado, ya sea moral o materialmente.

2. EFECTOS NEGATIVOS Y RIESGOS DEL CAPITAL SOCIAL

Se han identificado, al menos, cuatro consecuencias negativas del capital social:

- La exclusión de los *outsiders*. En la medida que el capital social tiende a crear y reforzar redes y relaciones entre los mismos miembros (repetición de las interacciones para acumular confianza) se genera un peligro de que los no-miembros de estas redes queden fuera de determinadas interacciones. Por tanto, las redes pueden perder recursos y oportunidades en razón de la exclusión de determinadas personas o instituciones que pudieran ser valiosas para alcanzar determinados objetivos.
- Excesivas exigencias a los miembros del grupo y restricciones a la libertad individual. La lógica de las redes cerradas crea obligaciones entre sus miembros (aportaciones y reciprocidad), lo que limita su libertad. Las restricciones generadas por la pertenencia a una red si bien produce beneficios a sus miembros en términos de capital social, exige deberes y obligaciones. La pertenencia a redes demasiado cerradas, que permiten la obtención de beneficios para todos sus miembros, a la vez crean restricciones para la iniciativa individual y a la toma de riesgos por parte de los individuos. La responsabilidad individual es substituida por la responsabilidad del grupo.
- El peligro de inercia y de reducción de flujos de nuevas ideas debido a las relaciones cerradas. Las redes y los grupos basados en las normas de reciprocidad y de confianza y por tanto estructurados en torno a la repetición de las interacciones entre los mismos miembros, no son proclives o receptivos a la entrada de nuevos miembros. Por ello, la diferenciación entre redes cerradas y abiertas o entre vínculos fuertes y vínculos débiles, resulta crucial para comprender los resultados y beneficios del capital social.
- Asociaciones delictivas. Por la misma razón que las redes y las normas pueden producir beneficios positivos para sus miembros en términos de progreso, bienestar y riqueza, el capital social puede ser también, un recurso para crear asociaciones y redes con fines negativos. El ejemplo más evidente son las asociaciones mafiosas. La mafia, por definición, es una asociación con vínculos fuertes de confianza y de reciprocidad entre sus miembros.

PARTE II: LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

El problema de la medición del capital social es que, a diferencia de otras formas de capital, como el capital físico, no resulta fácil medir su magnitud. Se trata de recursos ligados a la existencia de redes, que no pueden ser medidas fácilmente. Los indicadores directos de medición de capital social están relacionados con sus principales componentes: redes, confianza y reciprocidad. Así, el compromiso cívico es un indicador de redes sociales, o la disposición a confiar en los otros es un indicador de la norma de confianza.

En términos de medición, la definición del capital social como un recurso para la acción, hace necesario distinguir entre la medición del capital social y la medición de sus resultados o beneficios. Hay que reconocer que la comprensión y medición de un proceso social se ha de diferenciar de las consecuencias de esos procesos. Por lo tanto, no podemos confundir la definición del capital social con los bienes y servicios que el capital social produce.

La medición del capital social es particularmente complicada debido a que la mayoría de los estudios han utilizado para la medición los resultados generados por el capital social, como indicadores del mismo capital social existente. Así, la medición de una norma de confianza es diferente de los resultados en términos de comportamientos que son fruto de la existencia de esta norma.

Los indicadores utilizados en las investigaciones de medición del capital social pueden ser clasificados en directos e indirectos o en próximos o alejados. Los indicadores directos se desprenden, de hecho, de los componentes esenciales del capital social: redes, confianza y reciprocidad. Los indirectos o alejados son aquellos que no están directamente vinculados a los componentes esenciales del capital social. Por ejemplo, el índice de delincuencia, las tasas de divorcio, el crecimiento del empleo, la participación en el sistema educativo. Son indicadores que pueden tener una relación débil con la existencia de capital social.

Definido el capital social como redes caracterizadas por normas de confianza y de reciprocidad, es necesario, por lo tanto, identificar la estructura de las relaciones sociales entre los actores o individuos, así como los medios para medir la calidad e intensidad de dichas relaciones.

Se hace necesario identificar la estructura de las relaciones sociales (por ejemplo, la naturaleza de las relaciones entre dos personas), así como su contenido (por ejemplo, el flujo de bienes y servicios entre las personas), y así como las normas que gobiernan estos flujos. El análisis de redes es apropiado en este caso en la medida que se focaliza en los contactos, en los vínculos, en las conexiones, las relaciones grupales y los encuentros que relacionan a un actor con otro y, por tanto, el análisis no se reduce a las propiedades o atributos de los agentes individuales. Las redes son elementos

estructurales del capital social. Los contenidos de estas redes, en términos de capital social, se refieren a las normas de confianza y de reciprocidad que operan dentro de estas estructuras.

En la tabla siguiente se presentan los componentes medibles del capital social. Identifica las redes, la confianza y la reciprocidad como dimensiones clave.

Estructura de las relaciones sociales: REDES	Calidad de las relaciones sociales: LAS NORMAS
TIPOS	NORMA DE CONFIANZA
Informal - Formal	<ul style="list-style-type: none"> • Confianza social
	- Familiar/Personal
DIMENSIÓN / CAPACIDAD	- Generalizada
Limitada – Extensa	- Confianza cívica / institucional
ESTRUCTURAL	NORMA DE RECIPROCIDAD
Abierta – Cerrada	- En especie o mediante sustitutos
Densa – Difusa	- Directa o indirecta
Homogénea – Heterogénea	- Inmediata – Retardada
RELACIONAL	
Vertical - Horizontal	

A. Estructura de las relaciones sociales. Las redes.

Tipología de redes

Hay que distinguir entre redes formales e informales. Los vínculos informales incluyen todos aquellos realizados entre familiares, amigos y vecinos, mientras que los vínculos formales son los que se establecen en las asociaciones y en la vida pública en general.

Entre las redes informales, en primer lugar hay que apuntar los vínculos familiares, tanto los internos al hogar como los más extensos con familiares que no comparten el hogar familiar. Las comunidades de interés, por ejemplo, incluyen las relaciones con vecinos, amigos o conocidos.

Las redes formales de relaciones tienen que ver con aquellos ámbitos conocidos como cívicos o institucionales. Incluyen las relaciones asociativas en grupos formalmente constituidos, así como las actividades vinculadas a la acción política.

Las redes familiares

El hogar familiar es un lugar donde operan relaciones sociales caracterizadas por normas fuertes de confianza y de reciprocidad. Para medir el capital social familiar un factor relevante es el impacto del capital social en el desarrollo y bienestar de los hijos. Por ejemplo, un indicador es la presencia física de los adultos en el hogar o la atención prestada por los padres a los hijos. Otros parámetros de medición se refieren a la cooperación entre los miembros de la familia para realizar las tareas domésticas, la ayuda mutua para abordar problemas personales, las conversaciones familiares, las demostraciones de afecto y los sentimientos de proximidad.

Las redes familiares más allá del hogar se pueden medir a través de los stocks e inversión en capital social. Por ejemplo, la inversión en tiempo, en préstamos de dinero, el intercambio de favores.

Las redes de amistad y vecinales

Las redes de amistad y vecinales pueden medirse a través del número de visitas realizadas, la presencia en lugares de encuentro, la participación en actividades colectivas o de grupo. Asimismo, la intensidad de las relaciones vecinales puede conocerse a través del grado de conocimiento que las personas tienen de sus vecinos.

Las relaciones cívicas

Una primera dimensión se refiere a las actividades individuales, no basadas en grupos, por ejemplo la firma de una petición, acudir a un mitin o a un pleno municipal, o escribir una carta a un concejal o al alcalde. Así también, se puede medir el trabajo voluntario individual de las personas como la visita a una persona enferma, la ayuda desinteresada a otras personas, como cuidar el niño de un vecino, acompañar a un anciano al hospital o colaborar en la limpieza de un espacio público.

La segunda dimensión es la de las relaciones asociativas, estudiando para ello la pertenencia a entidades ciudadanas: sindicatos, asociaciones profesionales, de padres y madres de alumnos, grupos cívicos y asociaciones de vecinos, etc. Es importante conocer la calidad de esta pertenencia o afiliación.

Una tercera dimensión se refiere a las relaciones en el lugar de trabajo. Es importante saber si las personas se sienten parte de un equipo de trabajo y si considera que sus compañeros de trabajo son amigos. Aquí también podemos incluir las relaciones que se establecen para la búsqueda de trabajo y sobre los procedimientos y redes que utiliza para hacerlo (familia, oficina de empleo, amigos, asesoría laboral, etc.)

Las redes institucionales

Aquí nos interesa medir las redes institucionales como indicadores de la interacción de los ciudadanos con un conjunto de instituciones. Estas interacciones son expresión del grado de confianza de los ciudadanos con las instituciones. Así, interesa conocer si las personas han contactado últimamente con funcionarios públicos para solventar alguna necesidad ya sea personal o de la comunidad en la que vive.

Dimensión y capacidad de las redes

Hay que distinguir entre el capital social de unión y el capital social puente. El primero considera la confianza y la reciprocidad en redes cerradas y deviene esencial para la vida cotidiana. El capital social puente, por el contrario, es clave para acceder a recursos y oportunidades que se encuentran en diferentes redes.

Los dos tipos de capital social se vinculan a los tipos y características de las redes. Una de estas características es la dimensión y capacidad de una red determinada. Las redes pueden ser reducidas o extensas en cuanto a dimensión y capacidad, y pueden implicar relaciones desde la escala del hogar familiar, el vecindario o comunidad local, hasta las relaciones globales y virtuales que operan a distancia. Los individuos y las familias con abundantes vínculos sociales pueden tener acceso a un amplio stock de capital social, pero esto depende de la naturaleza de estos vínculos. Aquellos que posean pocos lazos sociales tendrán siempre un acceso limitado o pocas oportunidades de invertir en capital social.

Las redes personales pueden descubrirse y medirse a través de la cantidad de conversaciones telefónicas, de comidas compartidas, de visitas, etc., que los individuos han mantenido en un lapso determinado de tiempo. La disponibilidad de redes de apoyo dependen en gran medida del lugar en que residen los amigos y familiares de las personas o de las relaciones que se mantienen con los vecinos. Pero estas informaciones nos dicen poco sobre la presencia de normas de confianza y reciprocidad en el seno de esas redes personales. Por ello es importante investigar sobre el contenido de las relaciones sociales. Es decir, sobre la presencia de capital social que favorezca la satisfacción de necesidades. Por ejemplo, para satisfacer necesidades como encontrar escuela para los niños, encontrar un canguro, un préstamo personal, buscar trabajo, apoyo de una persona en un conflicto, etc.

Redes locales y globales

Se trata de analizar la escala de las relaciones sociales: en el hogar familiar, en el barrio, en la ciudad y en otras dimensiones geográficas.

Así, debemos plantear indicadores que midan la participación de las personas en la comunidad local y la pertenencia a entidades cívicas, y las conexiones con los vecinos. Es interesante, por ejemplo, comparar la presencia de capital social entre diferentes comunidades, investigando la contribución en tiempo y en dinero de los vecinos para la consecución de objetivos colectivos.

Las conexiones y vínculos de un individuo con su barrio, depende en alguna medida del sentimiento de pertenencia que esa persona tenga con su barrio.

Redes cerradas y abiertas

El grado en que las redes son cerradas o abiertas tiene una gran importancia en la calidad de las relaciones que expresan y en la eficacia de los resultados alcanzados. Así, analizando las redes familiares dentro del hogar, se asume que todos los miembros se conocen entre sí y que una red de esta naturaleza es cerrada y, por lo tanto, potencialmente eficaz en el desarrollo de una cultura de normas y sanciones compartidas. En las redes no basadas en relaciones familiares, la definición de red cerrada o abierta es más problemática. En todo caso, el indicador principal se refiere al conocimiento personal de los miembros de una red.

Redes densas y redes difusas

El grado de densidad de una red afecta a la habilidad de las personas en un contexto determinado para resolver los problemas de otros. En las redes densas, las relaciones son múltiples y las personas están vinculadas a diversos contextos. Los compañeros de trabajo, por ejemplo, pueden ser también miembros de un club social. Por tanto, los recursos de una relación pueden ser útiles para ser usados en otra relación. En este caso, es importante preguntar a las personas sobre sus diversas redes y en qué medida utiliza las relaciones para diferentes propósitos y si las relaciones iniciadas con determinados fines han ido cambiando con el tiempo hacia otro propósito.

Redes homogéneas y heterogéneas

La heterogeneidad de los grupos o de los miembros de una red condicionan los niveles de confianza dentro de las redes, el grado en el cual la confianza en los familiares se traslada a la confianza generalizada en los desconocidos, y el grado en que las mencionadas normas dentro de las redes son compartidas.

La heterogeneidad y homogeneidad dentro de las redes, puede medirse a través del análisis de sus miembros, si éstos tienen atributos y características comunes: familiares, religiosos, ideológicos, profesiones, edades, niveles de instrucción, etnicidad, niveles de renta, etc.

Redes de relaciones horizontales y verticales

Se sugiere que las relaciones verticales (jerárquicas) como aquellas existentes entre los ciudadanos y las personas con las autoridades (por ejemplo, la policía) son el tipo de relaciones relevantes para entender la confianza en las autoridades. Por otro lado, las relaciones horizontales (equitativas, democráticas) como aquellas entre ciudadanos, son relevantes para comprender la confianza dentro de la sociedad civil. La medición de estas características de las redes, generalmente, se basa en preguntas sobre la toma de decisiones dentro de las redes o sobre la naturaleza de las normas de obligación y cumplimiento como indicadores de las relaciones verticales y horizontales, ya sea en las organizaciones formales como en las redes informales.

La medición de las redes y de sus características no es suficiente para medir el stock de capital social. Se ha de relacionar esta medición con las normas con las que se gobiernan las relaciones sociales dentro de una red determinada.

B. La calidad de las relaciones sociales: las normas

Las normas de confianza y de reciprocidad están íntimamente relacionadas entre sí. La confianza es la expectativa que existe en una comunidad de comportamiento regular, honesto y cooperativo, basada en valores comunes y compartidos por parte de los otros miembros de la comunidad. Las normas de reciprocidad generalizada y las redes de compromiso cívico, estimulan la confianza social y la cooperación, porque reducen los incentivos de la desafección, reducen la incertidumbre y crea modelos para una futura cooperación.

En la medida que el capital social incluye normas de confianza y de reciprocidad a través de diferentes redes, es importante identificar la manera en que estas normas y las conductas asociadas se manifiestan de cara a poder medirlas.

Normas de confianza

Se identifican tres formas principales de confianza. La primera es la confianza en los familiares. La segunda se denomina confianza generalizada. Este tipo de confianza se extiende a los desconocidos, sobre la base de las expectativas de comportamiento o

de un sentimiento de normas compartidas. La tercera es la confianza cívica o institucional, que se refiere a la confianza básica en las instituciones formales de gobernanza incluyendo la confianza en la imparcialidad de la justicia, en la resolución de conflictos y en la fiabilidad de las instituciones públicas.

La medición de la confianza se hace mediante una combinación de medición de las actitudes, así como de los comportamientos, que podrían ser el resultado de normas de confianza.

Normas de reciprocidad

La reciprocidad es el proceso de intercambio dentro de una relación social. Las relaciones de reciprocidad están gobernadas por las normas que hacen que las partes del intercambio comprenden y asumen el contrato social. Para medir la reciprocidad, hay que investigar sobre las motivaciones de las personas para participar en redes comunitarias. La mayoría de los intercambios de reciprocidad tienen lugar dentro de las redes de proximidad (vecinos, amigos, familiares). Pero esta investigación ha de incluir, además de los intercambios actuales, las expectativas de intercambios futuros, sobre los beneficios de participar en una red.

Asimismo, es necesario medir los comportamientos no recíprocos, por ejemplo obtener beneficios de los servicios públicos, cuando no se tiene derecho a ellos, no pagar los impuestos si se tiene la oportunidad de hacerlo, no retornar dinero encontrado en la calle, etc.

PARTE III. CAPITAL SOCIAL LOCAL

Analizaremos a continuación algunas de las dimensiones donde adquiere especial significación la dotación de capital social en el ámbito local.

1. Gobierno local y participación cívica

En la medida que el desarrollo local no trata solamente de la eficacia de las políticas públicas locales –como a menudo se supone-, sino de las decisiones compartidas entre diferentes gobiernos y los diferentes actores de la sociedad civil, es oportuno subrayar algunos aspectos referidos a la manera en que se gobierna el desarrollo local.

Hay que decir que, las ideas sobre gobernanza (*governance*) y liderazgo, se han ido desarrollando en el actual contexto de cambios profundos en nuestras sociedades. En síntesis, la hipótesis principal es que, en el contexto actual de globalización, resulta clave la capacidad para formular y poner en práctica estrategias locales de desarrollo y de reposicionamiento territorial (a nivel nacional e internacional), que no dependen solamente de las capacidades de los gobiernos.

La gobernanza democrática se refiere esencialmente a los patrones y estructuras mediante las cuales los actores políticos y sociales llevan a cabo procesos de intercambio, coordinación, control, interacción y toma de decisiones dentro y entre órdenes sociales y regímenes democráticos.

Nos referimos a las estructuras (reglas de juego) y procesos que condicionan la participación e interacción de actores políticos y sociales. Las capacidades políticas de los actores no sólo se basan en los recursos de poder, también se basan en la conformación de las reglas de juego que limitan y condicionan su abanico de opciones legal y legítimamente aceptables para el logro de sus intereses. La gobernanza por tanto, no se refiere exclusivamente al sistema institucional ni a la acción de gobernar que definen las políticas públicas.

En esta perspectiva, alcanzar el “buen gobierno” depende de muchos factores, pero hay que destacar entre ellos: a) la existencia o no de liderazgo eficaz, es decir, capaz de articular una visión viable, que fortalezca una asociación sólida para impulsar los cambios y vencer las resistencias que se le opongan, b) un tejido institucional y cultural presente en el territorio, con reglas de juego sociales, económicas y políticas

interiorizadas y aplicadas por los diferentes actores, c) la capacidad para formular e implementar las políticas públicas requeridas para el abordaje de los problemas.

Lo que hay que subrayar es que, en sociedades como las actuales, donde los actores son cada vez más autónomos y, a la vez, más interdependientes, gobernar es cada vez menos producir bienes y servicios y cada vez más garantizar que los actores se comporten conforme a unas reglas de juego que incentivan su comportamiento eficaz frente a los retos y oportunidades de la comunidad. Asimismo, parece evidente que el valor creado por el gobierno no es sólo la utilidad o satisfacción individual procurada por sus servicios, sino la arquitectura social en la que los individuos y grupos buscarán su utilidad.¹

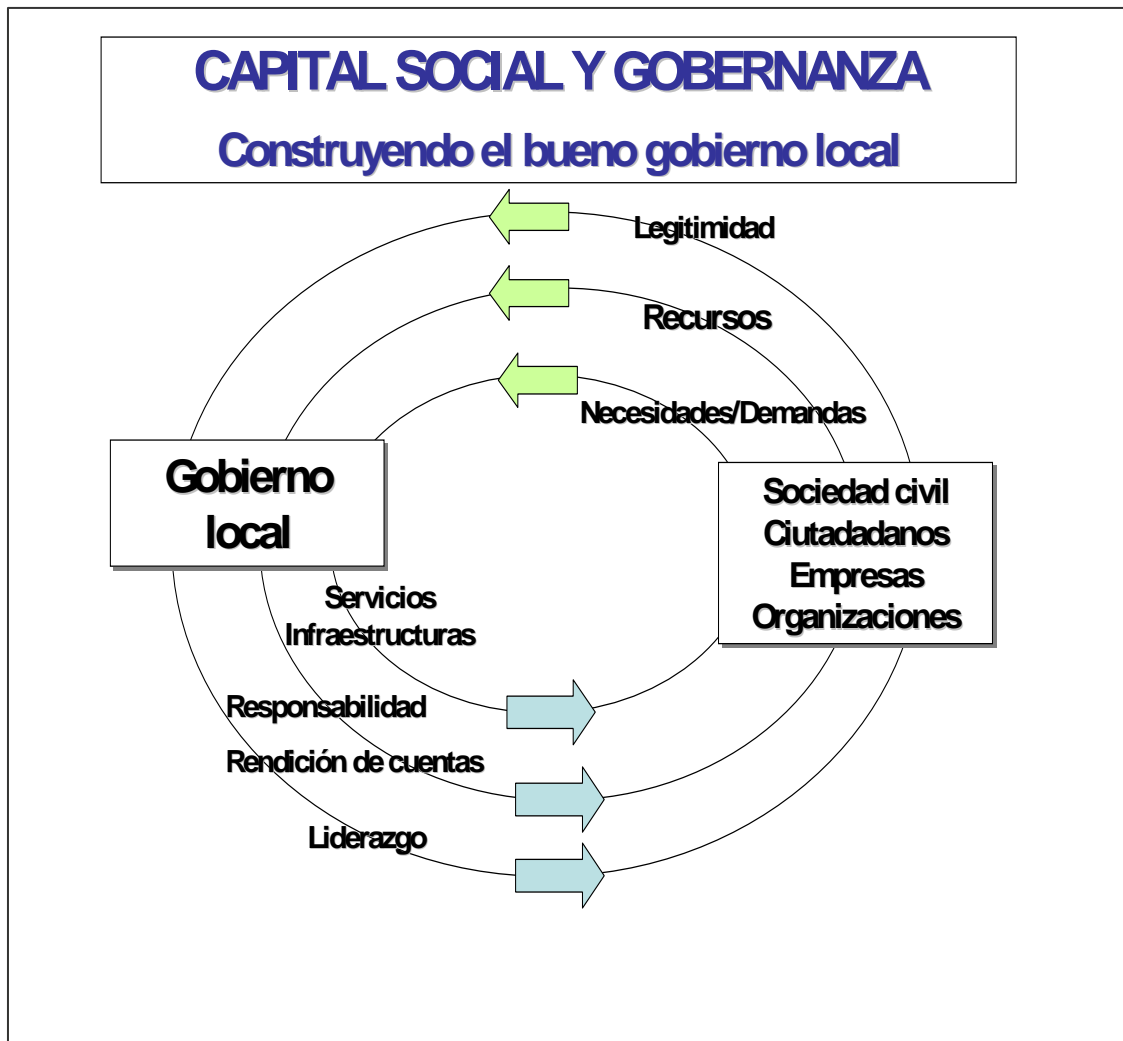
Es evidente que, para el impulso al desarrollo territorial en el contexto actual, los gobiernos locales deberían ir más allá de la simple gestión eficaz de los bienes públicos y ser capaces de actuar como líderes de la gobernabilidad, catalizadores del proceso de aprendizaje y de adaptación social.

El liderazgo es un componente vital para generar cambios. En nuestras actuales sociedades sometidas a fuertes y permanentes mutaciones, las nuevas reglas exigen desprenderse de viejos modos de comportamiento y de pensamiento. El gran desafío para los líderes locales actuales puede formularse con la pregunta siguiente: ¿Cómo puede una sociedad y un territorio heterogéneo, con diferentes actores portadores de diversos intereses en conflicto en la que ningún grupo puede forzar a los demás a cooperar, encontrar vías para avanzar hacia acuerdos y pactos más equitativos y eficaces?

A ello se agrega otra tendencia de singular importancia, como es el debilitamiento de la forma clásica de toma de decisiones públicas. Ya no hay grandes decisiones del estado-nación de las que puedan derivarse las pequeñas decisiones en la base (local) Así como las comunidades ya no están contenidas en el territorio, ni las regiones o localidades contenidas en el estado-nación, las pequeñas decisiones ya no derivan de las grandes.

En esta línea, la gobernanza local y el buen gobierno local, exigen la disponibilidad y la acumulación de capital social. Como ya se ha manifestado, la gobernanza se apoya en fuertes interacciones entre la sociedad civil y las estructuras de gobierno. Estas interacciones se estructuran en torno a los siguientes flujos entre las partes. Como puede apreciarse en el diagrama, la relación se construye a partir del flujo de capital social que establece confianza y reciprocidad mutuas entre el gobierno local y la sociedad civil. Sin la existencia de este capital social no será posible cerrar el círculo del buen gobierno.

¹ PRATS, Joan. **¿Quién se pondrá al frente? Liderazgos para reinventar y revalorizar la política.** Instituto Internacional de Gobernabilidad. PNUD. Febrero. 2000.



Pero la confianza de los ciudadanos en las instituciones de gobierno, no proviene solamente de las obligaciones formales, es decir de las normas y reglas legales que obligan a su cumplimiento. El buen gobierno, en la medida que se apoya en la participación de la sociedad civil, exige asimismo la existencia de una institucionalidad informal o capital social. Estas reglas informales son las que lubrican la vida cívica y que facilitan, a su vez, una relación más intensa entre sociedad civil y gobierno.

Es lo que algunos autores denominan virtudes cívicas de la sociedad, es decir, la existencia de normas y valores basadas en la confianza y en la reciprocidad, que se retroalimentan, que se expresan en la existencia de una sociedad civil vibrante y dinámica, y que promueven la participación de los ciudadanos en los asuntos colectivos.

Como veremos en los apartados sucesivos, tanto los pactos locales por el empleo, el desarrollo del tercer sector y la activación de los nuevos yacimientos empleo, solo son

posibles si existe este “pegamento” que une a los diferentes componentes de la sociedad civil entre sí, y a ésta con las estructuras de gobierno.

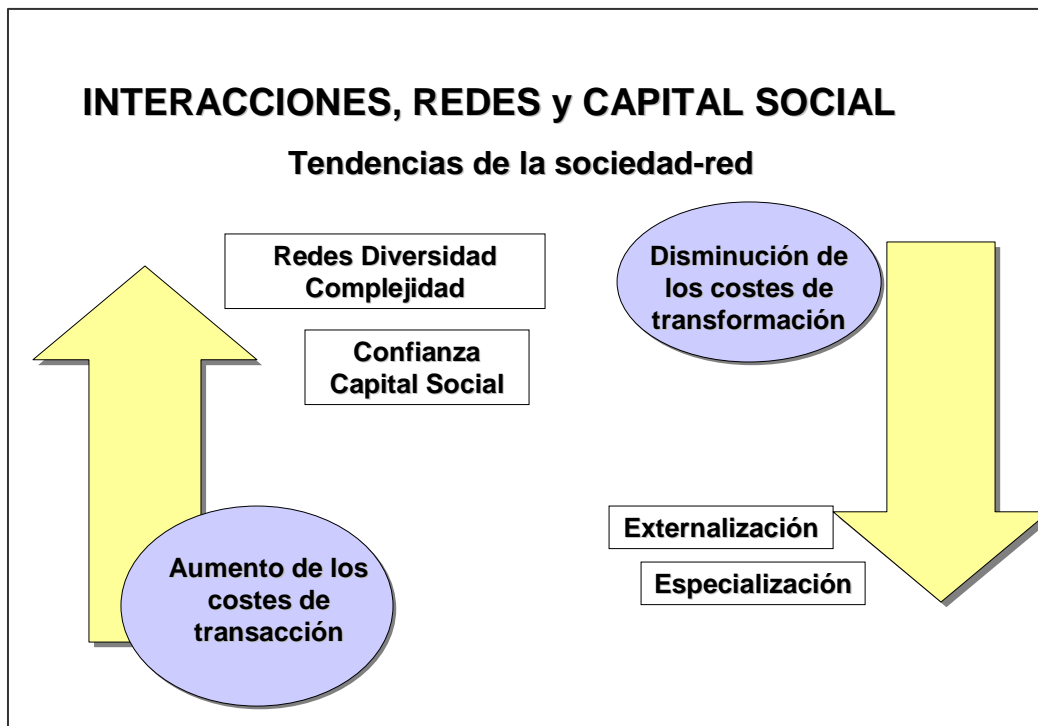
2. Cooperación y pactos territoriales

Uno de los principales desafíos actuales del desarrollo local es la configuración de una sociedad-red, donde la ventaja competitiva de las organizaciones y de los territorios proviene, en gran medida, de las capacidades para generar conocimientos, acuerdos y resultados en el seno de una red. Por ello, el desarrollo local debe configurarse en torno a un territorio que es, simultáneamente, un espacio de “lugares” y un “espacio de flujos”. El territorio está atravesado por una multiplicidad de relaciones e interacciones internas y externas y tanto unas como otras son cruciales para el futuro de cada territorio. La importancia creciente de los flujos y de las interacciones en una economía y en una sociedad globalizada y en una sociedad-red, acentúan aún más la importancia del capital social para el desarrollo local.

Las distintas organizaciones locales, sean públicas, privadas o del tercer sector, se definen no solamente por su propia capacidad y eficacia “internas”, sino que sus capacidades y resultados, presentes y futuros, vienen, en gran medida, determinadas por su capacidad para interactuar y establecer conexiones de mutuo interés con otras organizaciones, es decir, por sus capacidad para cooperar.

Esta renovada importancia de las interacciones en al sociedad red, generan un aumento de los costes de transacción y una disminución de los costes de transformación en el seno de cada organización. Y esto es así, porque, la gran mayoría de los retos que hoy tiene planteados un territorio y sus organizaciones locales, no depende de la capacidad interna de cada uno de ellos, sino de las redes que se tejen entre organizaciones. Esto es así para la mayoría de los asuntos que se le presentan a un territorio: el desarrollo económico, la cohesión social, el empleo, la calidad de vida, la sostenibilidad, etc. Dicho de otra manera, es necesario interactuar entre varios actores para resolverlos.

En esta perspectiva, el aumento de los costes de transacción, se traduce en la necesidad de invertir en proceso de cooperación y en mejorar las capacidades para interactuar. En otras palabras, en la necesidad de disponer, invertir y generar mayores dotaciones de capital social.



Hay que señalar en primer lugar que el origen de **llamados pactos territoriales por el empleo** expresa un concepto que está estrechamente relacionado con la concepción aquí mostrada del capital social. Veamos. Los pactos locales por el empleo surgen a partir de una reflexión de las instituciones europeas, explicitada en la comunicación *Acciones locales a favor del empleo*, por la cual se sitúan los problemas institucionales como uno de los factores explicativos determinantes del problema del desempleo; es decir, que se puede explicar no solamente en relación a una determinada situación o evolución económica, si no también por la incapacidad o dificultades de los principales actores del mercado de trabajo para acordar y desarrollar políticas y actuaciones más efectivas y que eviten incoherencias, solapamientos y multitud de efectos perversos o no deseados.

Se postula así, desde un inicio, que la cooperación local y general ha de permitir identificar mejores acciones y llevarlas a cabo de manera más efectiva. Se trata de una cooperación que es al mismo tiempo intergubernamental –en el sentido de diversos niveles administrativos- y público-privada –en el sentido que debe contar con la participación de los interlocutores sociales y otros actores del territorio.

“Existe un amplio abanico de beneficios debidos a la implementación de políticas locales. Permite que las agencias públicas locales se aproximen a la base, incrementando así el intercambio de información, el diálogo y el vínculo con los lugares donde se llevan a cabo las intervenciones en el mercado de trabajo. Tomando

en cuenta el amplio número de organizaciones que actúan sobre los problemas del desempleo, el riesgo de fragmentación puede ser reducido a través del diálogo y la coordinación entre ellas. Ello es mucho más factible de realizarse al nivel local donde el trabajo en red y la construcción de asociaciones pueden ser maximizados. La acción local puede movilizar muchos recursos locales, entre ellos el capital social existente en la zona, sus relaciones de confianza y la cooperación cotidiana existente entre las personas. Los partners o socios pueden coordinar e integrar acciones e incluso compartir acciones (...) **Mike Campbell** European Forum on Local Employment Development, Rhodes, 2003.

Naturalmente, es necesario en este contexto hacer una reflexión sobre el “coste-beneficio” de cooperar, es decir, que los Pactos funcionarán bien en la medida que los actores perciban y comprueben que cooperando se obtiene mayor beneficio que no cooperando. Ello introduce dificultades objetivas para la definición de los pactos, en especial si más que una decisión auto-promovida nos encontramos ante una acción para cumplir unos determinados requisitos u objetivos formulados externamente a los agentes del pacto.

Por otro lado, parece obvio que cualquier pacto debería implicar unas “reglas de juego claras y aceptadas por todos”, que obliguen al cumplimiento de los acuerdos. Dicho de otra manera, unas reglas que, de no ser cumplidas, conllevarían una sanción para el “oportunista”. Esto tiene que ver con la cohesión y confianza en los pactos por parte de los organismos implicados. Como se podrá ver en los indicadores, esta cohesión y confianza estará necesariamente vinculada al tiempo y repetición de las interacciones entre los participantes: en definitiva, de la nada no puede surgir un pacto que funcione muy bien y obtenga resultados espectaculares.

3. Redes y economía de solidaridad: el tercer sector

La economía social puede hacer una significativa y valiosa contribución a la inclusión social y al desarrollo local. En gran medida eso es así debido a su enorme potencial para construir capacidades y para acumular capital social. La economía social provee servicios de intermediación en el mercado de trabajo y ayuda a acercar a las personas a los empleos.

A escala europea, hay una evidencia creciente de que la economía social contribuye al conjunto de la economía europea en la medida que emplea a más de 11 millones de personas (1990) y a una masa de voluntarios equivalente a 4,7 millones de puestos de trabajo a plena dedicación.

Las empresas de economía social son organizaciones apropiadas para la producción de capital social, y ello en la medida que las empresas sociales se caracterizan por:

- ❑ Ser no lucrativas
- ❑ Buscan conciliar los objetivos sociales a través de actividades económicas
- ❑ Tienen estructuras legales que aseguran que la riqueza acumulada no es apropiable y ni va en beneficio de sus miembros, sino para los beneficiarios de sus objetivos sociales.
- ❑ Disponen de estructuras que permiten la plena participación de sus miembros sobre una base cooperativa con iguales derechos para todos sus componentes.

Pero la economía social no es un “sector” que “contiene” empresas sociales, sino que es también un sistema (*Third System*) que comparte valores y relaciones y que se extiende a través de diversas actividades y formas de organización. Desde la economía familiar, la informal, las entidades no lucrativas, las actividades de ayuda mutua y familiares, hasta las empresas cooperativas y las grandes fundaciones.

A los efectos de este trabajo, no se trata solo de analizar la manera en que las empresas sociales crecen y se desarrollan a partir del capital social existente o, incluso, como generan capital social a través de su desempeño, sino de investigar el grado en que interactúan entre sí, vía las relaciones inter-organizacionales, y como refuerzan así una economía social o tercer sistema local.

Se sugiere así que la economía social es más que la suma de sus partes. Así como el motor del sector privado es la productividad y el beneficio, y para el sector público es el bienestar colectivo, el de la economía social es el proceso de generar su propio dinamismo en base a la reciprocidad, el mutualismo y la cooperación. Mike Campbell (1999) en su evaluación para la DG Empleo y Asuntos Sociales de la Comisión Europea del programa “*Tercer Sistema, Empleo y Desarrollo Local*”, apunta que “... a través del estímulo al compromiso cívico, el tercer sistema construye capital social y, por tanto, capacidad local”.

Podemos identificar tres tipos de relaciones entre capital social y economía social.

El primero es que empresas sociales pueden emerger y desarrollarse **utilizando el capital social local disponible**. Aquí, el capital social es el terreno fértil para que las empresas de capital social broten. Es decir, nos referimos a la comunidad. El capital social local es mucho más evidente en estructuras sociales que evidencian un sentido de comunidad. Es decir, altos niveles de intereses comunes, de interacciones entre sus miembros y de identidad colectiva, que en general hacen referencia a comunidades de proximidad y cerradas. Este tipo de localidades son escasas, aunque podemos encontrarlas en ciertos barrios o en comunidades étnicas, o en zonas

rurales. En estos casos, hay evidencias de que predomina el capital social de unión (“bonding”). Sin embargo, en Europa prevalecen las localidades heterogéneas y socialmente diversas. Estas localidades pueden incluir comunidades en su seno, pero éstas no tienen una base de localización o de lugar. Pueden incluir tanto los lazos de unión como los lazos puente (“bridging”).

Así, la sostenibilidad de cualquier empresa social situada en comunidades cerradas, es decir con fuertes lazos de unión pero con débiles lazos puente, se ve amenazada. Por ello el equilibrio entre el capital social de ambos tipos es un factor crucial para el desarrollo de las empresas sociales, dando por supuesto que las empresas sociales utilizan diferentes combinaciones de ambas formas de capital social.

Otro aspecto importante es la forma de acceso al capital social, particularmente a las redes que lo sostienen. Esto es particularmente importante para la población socialmente excluida. Las relaciones horizontales y no jerárquicas, promueven el acceso al capital social local.

En resumen el objetivo de utilización del capital social disponible para el desarrollo y mantenimiento de la economía social, se apoya en los siguientes factores:

1. Utilización de las relaciones de confianza entre los individuos y con otras organizaciones
2. Compromiso con empresas sociales para recibir ayuda y servicios sobre la base de relaciones de reciprocidad y ayuda mutua.
3. Recibir apoyo de redes locales fuertes.
4. Utilización de los valores y normas de comportamiento compartidos en la economía social local.
5. Utilización de los canales de información disponibles en la comunidad

El segundo es que las empresas sociales **producen capital social** a través de su propia actividad. Sin embargo, se ha prestado escasa atención a cómo diferentes tipos de empresas sociales generan diferentes niveles y tipos de capital social. Hay evidencia de que las diferencias en el grado de participación, apertura, diversidad de miembros y tipo de estructura de gestión, tienen impactos sobre el nivel y el tipo de capital social generado. Así, algunas organizaciones de economía social se basan en vínculos verticales en su estructura de gestión, otras en vínculos más horizontales, como las organizaciones de ayuda mutua. Algunas se configuran en torno a restricciones para la adhesión y pertenencia de miembros, en cambio otras son más abiertas.

Así, la generación y producción de capital social se produce a través de:

1. Construcción de relaciones de confianza en la economía social y otras organizaciones.
2. Compromiso con las empresas sociales para ofrecer ayuda sobre una base de reciprocidad.
3. Contribuir al desarrollo de las redes locales
4. Contribuir a un sentido de compromiso compartido y de pertenencia a la localidad
5. Fortalecer los valores compartidos y las normas de comportamiento en la economía social local.
6. Construir canales de información e información compartida.

Y el tercero, finalmente, es que **las relaciones entre empresas sociales generan capital social que, a su vez, contribuye al crecimiento del tercer sistema.** Las relaciones Inter.-organizacionales entre las empresas sociales generan capital social en provecho de cada organización y para la creación de nuevas organizaciones. Es decir, favorecen la creación y el desarrollo de un tercer sistema de economía social.

Las conexiones en redes de capital social, favorecen a emergencia de clusters de empresas sociales, Los clusters crean entornos favorables para los que participen en un espacio de relaciones Inter-organizacionales, y el capital social generado por esta vía puede ser apropiado por los participantes. En clusters especializados en actividades singulares, por ejemplo, medio ambiente, las organizaciones participantes comparten valores en torno a los temas específicos y a las funciones y misión de la economía social.

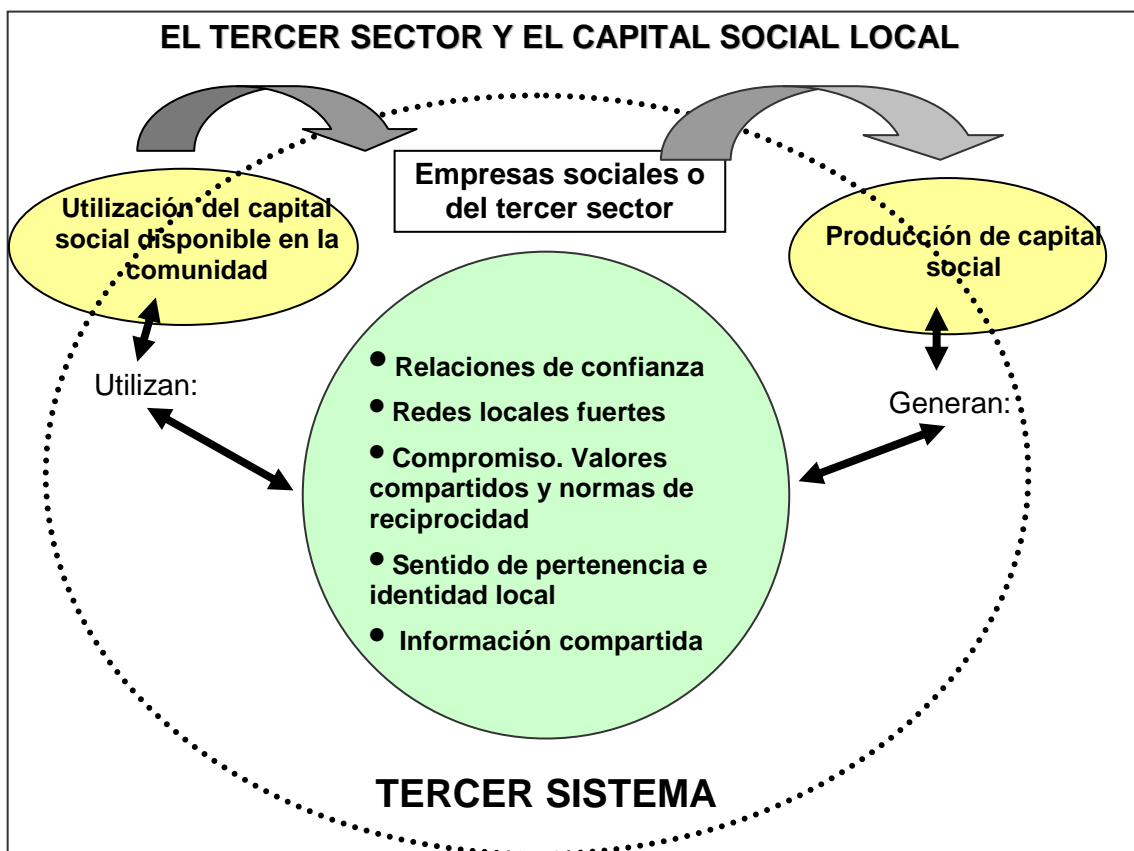
Las relaciones interorganizacionales reducen los costes de transacción. Estas relaciones no solo generan beneficios para las empresas individuales, sino que también genera beneficios en términos de facilitar y reducir el ciclo de nacimiento de nuevas organizaciones. Esto es así porque la confianza y el mutualismo engendrados en el seno de la red de empresas sociales, reduce el tiempo necesario para las transacciones requeridas para el desarrollo de nuevas iniciativas.

El tercer sistema, en todo caso, emerge a partir de los valores de la economía social (satisfacción de necesidades sociales, objetivos no lucrativos, cooperación y autoorganización) generando un tipo singular y propio de infraestructura social emprendedora, que se apoya sobre una base de confianza, redes sociales y normas que favorecen la reciprocidad de grupo, y que se identifica claramente con el capital social.

Además de su potencial para la creación de empleo, proveer bienes y servicios y favorecer la inclusión social que ni el estado ni el sector privado pueden asegurar, las empresas sociales contribuyen a la generación de capital social que permite, a su vez, aumentar las capacidades, estimular el desarrollo local y favorecer la cohesión social.

Más aún, resulta crucial el hecho de que ese capital social pueda ser apropiable. En efecto, ese capital social generado por las empresas sociales no se encuentra disponible solo para una empresa específica, sino que lo está para otras, favoreciendo así una mayor participación en la comunidad.

Asimismo, el capital social generado entre empresas sociales es vital para la construcción de una economía social basada en un sistema de valores compartidos, y orientada hacia un modelo de desarrollo que integra lo económico y lo social.



4. El capital social como recurso para la emergencia de los Nuevos Yacimientos de Empleo

La importancia de las acciones coordinadas a través de la interacción social depende de sus sustitutos. Los gobiernos y las empresas proveen mecanismos alternativos para la coordinación. Si los costes de transacción caen, muchas actividades que se situaban en ámbitos no mercantiles, se sitúan ahora en ámbitos mercantiles. En efecto, las empresas mercantiles gradualmente solventan sus problemas originados en

las externalidades. La necesidad de capital social disminuye a medida que el mercado se vuelve eficaz en una serie de actividades.

Por tanto, en una perspectiva de desarrollo local, será necesario fomentar la interacción social en todos aquellos ámbitos en los cuales las empresas privadas no encuentran soluciones de mercado ni el sector público soluciones en el marco de sus políticas regulares. Es decir, aquellos ámbitos donde se están generando nuevos problemas (desempleo, exclusión social, medio ambiente...) que, para abordarlos, se necesita asumir altos costes de transacción e implementar nuevos procedimientos de interacción social, es decir, donde es necesario acumular capital social.

A su vez, si estos ámbitos de “cuasi mercado” que denominamos nuevos yacimientos de empleo, pudieran ser solventados (con soluciones adecuadas) por el estado o sector público, se requeriría una menor dotación de capital social, en la medida que el estado actúa en base a reglas y normas formales que establecen con claridad los derechos y obligaciones de los que participan.

Sin embargo, en la medida que para activar un nuevo yacimiento de empleo, se exige, en la mayoría de los casos, la participación activa de numerosas organizaciones y/o individuos, se hará necesario la creación y desarrollo de interacciones y redes nuevas que actúen en aras de objetivos comunes. Pero como se trata de actividades inéditas en muchos casos, las que no están estructuradas sobre la base de normas y reglas precedentes, el esfuerzo será mucho mayor que si se tratara de actividades que ya poseen antecedentes y reglas de juego establecidas.

Como afirma **Marjorie Jouen** (Diversité Européenne, mode d'emploi. 2000): « *Al interesarse por las nuevas necesidades sociales y apoyándose sobre las redes de relaciones informales y sobre la inventiva de algunas personas o de grupos, las iniciativas locales hacen uso precisamente del capital social. En efecto, sin la participación de la población en la definición de sus necesidades, sin cooperación activa entre los actores económicos y políticos, sin capacidad de innovación endógena y sin un cierto pragmatismo basado en la confianza, no habría iniciativas locales. Las iniciativas locales prosperan sobre un territorio cuando encuentran una combinación positiva de factores (financieros, profesionales, competencias técnicas, conocimientos reglamentarios, concepción de los servicios...) y de un entorno estimulante (clima de cooperación, procesos de acompañamiento e incubación). Al contrario, su ausencia testimonia una sociedad civil poco dinámica o un territorio con bajas perspectivas económicas. Pero esto no debe conducir a condenar definitivamente a microrregiones desfavorecidas por una baja densidad de población, un clima social conflictivo y una mano de obra con baja calificación. Muchas experiencias promovidas en zonas rurales europeas, muestran que es posible de construir capital social a condición de adoptar la buena estrategia de valorización del potencial endógeno y de sostener el esfuerzo durante diez o quince años.*»

Teniendo en cuenta la heterogeneidad de las actividades o servicios englobados en los llamados nuevos yacimientos de empleo, los recursos demandados para su activación pueden ser muy diferentes. Aunque en todos los casos, la falta de regulación y de reglas de juego aprendidas e interiorizadas por las partes, es un factor común. Por tanto, el establecimiento de redes de cooperación entre actores que interactúan por primera vez, de establecimiento de normas de calidad y de estructuración de la oferta y, en definitiva, de construcción de nuevos mercados, son los desafíos que tienen planteadas las estrategias de activación de los NYE.

Como sabemos, para la activación de algunos de los NYE es necesaria la participación activa del voluntariado, de personas que invierten recursos sin esperar un retorno inmediato de mercado. De personas u organizaciones que están interesadas en la remoción de obstáculos para satisfacer las necesidades de un colectivo social. Así también, la activación de muchos de los llamados servicios domiciliarios y de cuidado de personas, exigen altos niveles de confianza para hacer posible la delegación de cuidados hasta ahora autoproducidos por la familia.

Podemos también referirnos a la necesidad de generar confianza profesional, en la medida que muchas actividades emergentes ligadas a los NYE, no disponen de códigos o reglas profesionales homologadas que, de por sí, aseguren la confianza de los usuarios o clientes.

Por las razones apuntadas, uno de los principales obstáculos asociados a la emergencia de actividades de los NYE, es la falta de confianza de las partes concernidas, en la medida que no existen aún unas reglas claras de juego (imprescindibles para que un mercado funcione y sea sostenible). Por ello, la activación de los nuevos yacimientos de empleo, no es un proceso lineal y rápido donde rápidamente se pueden generar empleos estables y de calidad. En esta línea, uno de los factores imprescindibles, aunque no el único, es la inversión y acumulación de capital social, es decir, la construcción de redes heterogéneas (en las que participan el sector público, el mercantil y las entidades no lucrativas), basadas en normas de confianza y reciprocidad, capaces de activar las actividades vinculadas a los nuevos yacimientos de empleo.

PARTE IV: HERRAMIENTAS PARA EL ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL LOCAL

El capital social local fluye, se acumula y/o se destruye en el conjunto de esferas de la vida local. A los efectos de nuestro análisis, hemos puesto el énfasis en aquellas dimensiones claves para el desarrollo local. Pero ello no debe traducirse en un análisis independiente del capital social en cada una de estas dimensiones. Como podrá comprobarse, determinados indicadores de medición del capital social existente en el tercer sector, resulta, de hecho, similar a determinados indicadores del capital social en los nuevos yacimientos de empleo o en los pactos locales por el empleo. Por lo tanto, este análisis particular en cada uno de los ámbitos, debe, posteriormente unificarse en una medición global del capital social local existente.

A su vez, la activación del capital social local sería una estrategia que se apoya en la mejora de aquellos indicadores que expresan una insuficiencia o deficiencia del capital social. La activación serían aquellas estrategias encaminadas a aumentar el stock o los flujos del capital social. Como ya se ha manifestado a lo largo del texto, la acumulación del capital social no es la panacea para generar desarrollo en el territorio, sino que se trata de una forma de capital que, para hacer efectivos sus beneficios, deberá complementarse o articularse con las otras formas de capital: físico, humano, etc.

1. Medición del capital social en el Tercer Sector

Del apartado anterior sobre el capital social en el tercer sector, se desprenden los principales aspectos que deben ser analizados para un conocimiento del capital social existente en el tercer sector. Básicamente nos interesan **tres dimensiones del capital social en el tercer sector:**

1. **Las relaciones de las organizaciones del tercer sector con sus asociados, miembros y/o beneficiarios.** Esta dimensión nos permitirá conocer si la dotación de capital social existente facilita relaciones densas de confianza y reciprocidad en el seno de las entidades del tercer sector. A menudo las organizaciones no lucrativas no se basan en relaciones sólidas en su interior o en su entorno inmediato, sino que se reducen a una existencia jurídica o formal.

Indicadores de medición:

- ❑ *Trabajo voluntario en las organizaciones. Cantidad, calidad y continuidad.*
 - ❑ *Espacios de participación en el seno de las entidades y niveles o grados de participación.*
 - ❑ *Transparencia y rendición de cuentas de las entidades: a los asociados, a los beneficiarios, al entorno donde operan.*
 - ❑ *Nivel de patrocinio, donaciones y aportaciones desinteresadas a las organizaciones.*
 - ❑ *Heterogeneidad/Homogeneidad de los miembros*
 - ❑ *Visibilidad y compromiso con valores y normas como: solidaridad, compromiso y virtudes cívicas.*
 - ❑ *Extensión de la afiliación y/o colaboración de la población con asociaciones o entidades cívicas.*
 - ❑ *Recursos de conocimiento y de información que fluyen entre las organizaciones y el entorno.*
 - ❑ *Verticalidad – Horizontalidad en el funcionamiento interno.*
 - ❑ *Estabilidad de los miembros de las organizaciones del tercer sector.*
 - ❑ *Relaciones de la organización con su entorno: vínculos de unión o vínculos puente.*
2. **Las relaciones entre las organizaciones del tercer sector**, es decir, en tanto que partes o componentes de un “tercer sistema”. Como hemos visto, las interacciones fuertes entre organizaciones, generan un sistema que produce beneficios generales en la sociedad local y, en particular, en la reducción de los costes de transacción, no solamente en beneficio de las organizaciones que participan.
- ❑ *Número y tipología de proyectos o acciones realizados en común entre diferentes organizaciones del tercer sector.*
 - ❑ *Espacios de trabajo, planificación o cooperación existentes entre organizaciones del tercer sector local.*

- *Experiencias exitosas y/o fracasadas de colaboración entre entidades del tercer sector*
 - *Flujos de información y de recursos de conocimiento entre las organizaciones del tercer sector.*
 - *Existencia de estructuras de segundo grado: coordinadoras, federaciones, etc., de entidades no lucrativas.*
3. **Las relaciones entre las organizaciones del tercer sector y el gobierno o la esfera pública.** Estas interacciones y la existencia de lazos o vínculos reales de cooperación y de acciones compartidas, es un indicador evidente de capital social existente en el tercer sector. Aunque como veremos después es, a su vez, indicador del capital social de gobernabilidad local.
- *Cantidad y calidad de la externalización de proyectos por parte del gobierno hacia las organizaciones del tercer sector.*
 - *Calidad de los servicios de carácter público gestionados por entidades del tercer sector. Cumplimiento de los requerimientos contractuales de gestión del servicio.*
 - *Presencia del gobierno local/regional en el patrocinio, apoyo o financiación de proyectos del tercer sector.*
 - *Receptividad del gobierno local/regional a las demandas, requerimientos o propuestas del tercer sector.*
 - *Influencia de las adscripciones político-partidarias en las decisiones de colaboración*
 - *Participación de las organizaciones del tercer sector y del gobierno local/regional en espacios comunes de cooperación.*

2. Medición del capital social en los pactos territoriales por el empleo

La medición, o mejor dicho, la selección de posibles indicadores para la medición del capital social en los pactos locales por el empleo, debe tener en cuenta en este caso algunos factores que se han señalado como factores clave o determinantes para el

éxito de los pactos. En torno a cuáles son esos factores existen diversas perspectivas de análisis, pero todas ellas destacan:

- *la existencia de un liderazgo claro y reconocido por los participantes, que permite establecer un mínimo nivel de confianza y asegurar el impulso a la cooperación y las actuaciones*
- *la adaptación y especificidad al contexto propio en que se produce la cooperación, en la medida que se expresa mejor intereses reales de los participantes y está al alcance un conocimiento directo de la problemática y los actores del territorio y que afecta, por tanto, al potencial de interacción y de cooperación.*
- *la consecución de un umbral mínimo de impacto de las actuaciones, que permita hasta cierto punto contrastar los cambios en el empleo y el mercado de trabajo que se han generado*
- *el buen funcionamiento de la llamada cooperación vertical, dado que los pactos implican la ejecución local de recursos financieros dotados por niveles superiores*

Dichos factores se derivan directamente de algunos de los principios con que se promueven los pactos territoriales por el empleo; a saber: enfoque ascendente, cooperación ampliada y efectiva y estrategias integradas e innovadoras. Teniendo en cuenta estos factores desarrollaremos diversos indicadores para las diversas dimensiones del capital social, que posteriormente pueden adaptarse o desarrollarse en territorios o experiencias concretas. Resulta evidente que el sentido de los indicadores viene dado por la interacción entre las tres dimensiones, y que por tanto ciertos indicadores miden más de un componente.

Indicadores de medición:

- *El Conocimiento y colaboración previos entre instituciones y personas es una base de confianza.*
- *Existencia de identidad común (referencia territorial, objetivos comunes) y compartida configuran un nivel de confianza que facilita la interacción a partir de normas y convenciones conocidas y aceptadas.*
- *Existe un ejercicio previo de liderazgo con aceptación que crea un marco de confianza para las instituciones*
- *Colaboración en otros contextos/políticas ajenos a las políticas de empleo, que hubiera permitido acumular confianza y reciprocidad.*

- *Existencia de normas de funcionamiento y de disposiciones en caso de incumplimiento que expliciten las reglas de juego. Por ejemplo para el cumplimiento/incumplimiento de los compromisos.*
- *Tradición de normas informales de relación sobre el comportamiento interinstitucional o interpersonal y que refuerzan la confianza mutua.*
- *Densidad de las interacciones (reuniones, organismos,...) previsto. Una alta intensidad de relación dará consistencia a la confianza pero genera dificultades de participación, mientras una muy baja intensidad (p.e., cada semestre o año) difícilmente permitirá desarrollarla*
- *Establecimiento de funciones delegadas, representativas y ejecutivas que faciliten la claridad de las relaciones y papeles de cada uno.*
- *Estabilidad de las personas participantes o baja rotación de las mismas.*
- *Participación en el proceso de definición del Pacto y su funcionamiento desde el inicio lo que facilita las posibilidades de compromiso.*
- *Recursos propios (tangibles) aportados por los participantes, que nos aproxima al nivel de compromiso de cada uno.*
- *Establecimiento de objetivos cuantificados (impactos esperados) para los diversos participantes*
- *Compromiso con los logros que se derivan de los fondos obtenidos*
- *Existencia de compromisos de los participantes a largo plazo, en la medida que la reciprocidad va más allá de obtener beneficios tangibles y a corto plazo.*
- *Nivel de Heterogeneidad / Homogeneidad de la red del Pacto*
- *Formación de subgrupos de trabajo con competencia y autonomía. Nivel de verticalidad y descentralización del pacto y de la red de cooperación.*
- *Extensión a otras instituciones y organizaciones –más allá de los miembros- para la ejecución de las actuaciones*
- *Inversión de recursos de información y de conocimiento en la red del Pacto.*
- *Establecimiento de la cooperación a diversos niveles de las instituciones participantes, que midan el nivel de extensión y profundidad formal de la red.*

- *Integración de los ‘outsiders’ o presencia de personas/instituciones con papeles marginales o residuales.*
- *Surgimiento de otras colaboraciones de los miembros en otros contextos*
- *Una red desarrollada se expresa normalmente en que algunos o todos sus miembros extienden el capital social acumulado a otras materias*
- *Relaciones con otros pactos y con otros organismos no directamente vinculados al empleo*
- *Vínculos informales presente en la red que facilitan la flexibilidad y la reducción del burocratismo.*

Este conjunto de indicadores debe concretarse para cada caso en valores cuantitativos o cualitativos que nos permitan valorar –medir- el capital social del Pacto por el Empleo

3. Medición del capital social en los Nuevos Yacimientos de Empleo

La hipótesis apuntada en el apartado anterior sobre Nuevos Yacimientos de Empleo es que en la medida que una actividad o mercado está menos estructurada y donde no existen reglas claras de desarrollo de la misma, se necesita una dotación mayor de capital social. A medida que se estructura y consolida, las reglas formales y reconocidas, irán sustituyendo, aunque no del todo, las relaciones más informales que caracterizan al capital social. Evidentemente, en aquellas actividades que, por su naturaleza, requieren mayor presencia de la actividad voluntaria y no lucrativa, será necesaria siempre una mayor dotación de capital social que, en el caso de una actividad integrada dentro de las políticas públicas. Aún a riesgo de ser excesivamente genéricos, teniendo en cuenta la diversidad de actividades incluidas dentro de los nuevos yacimientos de empleo, apuntamos algunos posibles indicadores para medir el capital social existente.

- *Las necesidades sociales insatisfechas han sido identificadas con la participación de los afectados por las mismas.*
- *Las organizaciones públicas, del tercer sector y mercantiles establecen redes de cooperación y aplican los recursos disponibles para la remoción de obstáculos y la activación de los NYE*

- *Existencia de redes comunitarias, vecinales o cívicas que facilitan la satisfacción de necesidades con bajos costes de transacción.*
- *Presencia de líderes sociales, públicos y empresariales comprometidos con la emergencia de las nuevas actividades.*
- *Presencia de estructuras, entidades o personas que facilitan la mediación de proximidad con la finalidad de crear confianza entre ofertas y demandas.*
- *Certificación de calidad y profesionalización de ofertas que aseguran la confianza de los usuarios.*
- *Transparencia y visibilidad de costes y precios de los nuevos servicios.*
- *El sector público regula determinadas actividades y genera efectos de seguridad en la prestación y en el consumo de las mismas.*
- *Redes cívicas y comunitarias que facilitan el conocimiento mutuo e incrementan la confiabilidad en los servicios.*
- *Experiencias o iniciativas locales identificadas de cooperación social que han permitido, mediante la ayuda mutua o la solidaridad, remover obstáculos para satisfacer necesidades sociales.*
- *Las redes sociales e institucionales facilitan el flujo de información sobre las actividades emergentes.*
- *Las redes existentes en torno a un ámbito hacen evidentes los compromisos de las partes con el proyecto.*
- *Las partes involucradas comprometen recursos de manera equilibrada para la activación de los nuevos yacimientos de empleo.*
- *Transparencia, reciprocidad y honestidad en el uso de medios financieros de pago como bonos o cheques-servicio.*

PARTE V. UN MODELO PRÁCTICO PARA ACTIVAR EL CAPITAL SOCIAL EN EL TERRITORIO Y PROMOVER ASOCIACIONES LOCALES PARA EL EMPLEO.

1. INTRODUCCIÓN

Este apartado final presenta un sistema práctico y operativo para que los técnicos de análisis territorial, puedan disponer de una herramienta útil para promover la cooperación local a favor del empleo y el desarrollo de los territorios. Entendemos que la activación del capital social en el territorio es uno de los “inputs” o recursos para que la cooperación y la asociación sean una realidad, en tanto que componente clave que explica la asociación de los agentes en aras de alcanzar objetivos comunes. Conviene, en todo caso, tener presente que la activación del capital social local es un proceso, no es un programa que se pueda aplicar de una manera más o menos rápida, con la expectativa de conseguir resultados inmediatos.

Por ello, el modelo que aquí se propone es una guía de operaciones que el agente de desarrollo debe utilizar como referencia para encarar este proceso. La estructura general de este modelo o guía, puede visualizarse en el siguiente diagrama:



El modelo de referencia contiene un “itinerario” de trabajo cuyo fin último es el Incremento de la cooperación y asociación local para el desarrollo económico y el empleo. Como ya se ha mencionado a lo largo de este documento, las asociaciones locales entre actores, configuradas en torno a objetivos comunes y a espacios de cooperación, tanto informales como formales, son un factor clave para la eficacia y el impacto de las políticas de empleo y de desarrollo económico local.

Los territorios o las áreas locales presentan variadísimas formas de cooperación o de asociación entre actores de cara a alcanzar metas compartidas o comunes. A su vez, un territorio puede disponer de menor o mayor capacidad o potencial para la cooperación que otro. A menudo, en un territorio se presentan diversos obstáculos para que la asociación sea posible, y en él predominan las acciones descoordinadas o la presencia de conflictos que impiden o dificultan la cooperación.

Los motivos o razones que explican la no cooperación o incluso el conflicto entre actores, son diversas, pero para abordar este asunto en profundidad, más allá de explicaciones superficiales sobre la supuesta “falta de voluntad para cooperar” que a menudo se aduce como razón última, es necesario abordarlo desde la perspectiva de la “elección racional”. Un actor valora el coste y el beneficio de la cooperación. Puede que, en un momento determinado, le convenga no cooperar, porque los resultados que obtiene no cooperando son mejores que los que obtendría cooperando. Y a la inversa, puede que cooperar o asociarse produzca resultados mejores que los que obtendría si no lo hiciera.

Lo que determina los costes y beneficios de cooperar es, en gran medida, la dotación de capital social existente en un territorio, en la medida que una dotación alta de capital social, reduce los costes de la interacción y de la acción coordinada en aras de metas comunes. Esto es así porque la presencia de normas de confianza, de reciprocidad y de redes, reduce las incertidumbres sobre el comportamiento de los otros.

Pero, a su vez, deben existir objetivos o resultados que sean de interés común. Los objetivos comunes son el “pegamento” de las asociaciones entre actores. A su vez, los objetivos comunes están, en gran medida, determinados por los recursos de identidad que existen en una comunidad o en un territorio. Para decirlo de manera directa, la generación de nuevos empleos, el desarrollo económico, la cohesión social y la calidad de vida de un territorio, deben ser metas claramente compartidas y visualizadas como “de interés común” por los actores que participan en una asociación. Es decir, los actores disponen de conciencia de pertenencia y se conciben a sí mismos como parte de una comunidad o de una localidad.

Hay que subrayar que las asociaciones locales y el incremento de la cooperación se configuran como un proceso continuo, con avances y retrocesos y que, sobre todo, se

trata de un proceso de aprendizaje de los que participan. Por lo tanto, a partir de este aprendizaje se generan nuevos temas, asuntos y objetivos a compartir, y que no estaban en la agenda al inicio de un proceso de cooperación.

2. METODOLOGÍA

La propuesta metodológica y de procedimiento se configura en torno al objetivo de que, al final del proceso se pueda alcanzar un Incremento de la Cooperación Local a favor del empleo y el desarrollo económico local. Este objetivo genérico, podrá expresarse de manera diferente según los territorios. Este objetivo debe alcanzarse sobre bases sólidas y efectivas, que no se reduzca a acuerdos formales y vacíos de contenido como a menudo sucede.

El objetivo de Incremento de la cooperación local puede concretarse de diferentes maneras, en la medida que dependerá de las condiciones locales existentes que favorecerán o no la consecución de determinadas metas en un lapso de tiempo específico. Así, podríamos visualizar diferentes situaciones:

- Espacios informales de colaboración en torno a proyectos singulares en el territorio.
- Acuerdos formales de cooperación entre actores gubernamentales, agentes sociales y actores de la sociedad civil que, a su vez, pueden diferenciarse entre:
 - Acuerdos para el impulso a una estrategia local a favor del empleo
 - Acuerdos para el impulso a un programa o un proyecto específico

A un nivel menor de cooperación, el objetivo podría limitarse a acciones de preparación de acuerdos o pactos locales por el empleo futuros, como podría ser el establecimiento de espacios de cooperación para la planificación, el estudio o la circulación de información entre actores.

El procedimiento que se propone tiene como eje “la activación del capital social local” como base del incremento de la cooperación y el establecimiento de asociaciones locales por el empleo. Este procedimiento se estructura en torno a dos fases:

1ª FASE: Análisis de la dotación actual de capital social en el territorio

2ª FASE: Estrategias de activación del capital social local

Fruto de la realización de estas dos fases, los participantes deberán impulsar la creación de espacios de cooperación o configurar nuevas asociaciones entre actores a favor del empleo y el desarrollo económico local.

Para analizar primero y para definir estrategias de activación después, los técnicos, deberán establecer y disponer de:

1. Diferentes variables e indicadores de medición de la dotación de capital social local
2. Procedimientos para establecer y disponer de las fuentes de verificación o de información necesarias para realizar dicha medición. Cuestionarios e información estadística.
3. Planificar y gestionar las acciones necesarias para la activación del capital social local
4. Liderar e impulsar las alianzas y las complicidades necesarias con los diferentes actores presentes en el territorio de cara a la configuración de asociaciones locales
5. Diseñar y promover los espacios de interacción y de cooperación en torno a objetivos compartidos en favor del empleo local.
6. Diseñar y organizar sistemas de seguimiento y valoración de la cooperación local a partir de indicadores de medición del incremento del capital social local.

3. PRIMERA FASE: ANALISIS DE LA DOTACION ACTUAL DE CAPITAL SOCIAL EN EL TERRITORIO.

Durante esta primera fase los técnicos de análisis del territorio realizarán el análisis del capital social existente en cada uno de los tres ámbitos definidos: tercer sector, nuevos yacimientos de empleo y asociaciones de actores locales por el empleo. En cada uno de ellos se trabajará en torno a una selección de variables clave indicativas de la dotación de capital social. Estas variables han sido seleccionadas de los llamados indicadores de medición que aparecen en el documento. Así, para cada variable se establecen un conjunto de preguntas que nos permiten recoger información sobre la misma y deducir de las mismas el stock de capital social existente en relación a esa variable. Posteriormente, se trata de cruzar variables, en la medida que el capital social no podrá medirse exclusivamente en relación a cada variable independientemente, sino como la suma de las informaciones del conjunto del cuestionario de cada uno de los tres ámbitos. A su vez, posteriormente se establecerán las relaciones existentes entre los diferentes ámbitos para obtener así un diagnóstico sobre el capital social global existente.

a) Análisis, variables, indicadores y cuestionario referido al tercer sector

VARIABLE	CUESTIONARIO
<p>Importancia del trabajo voluntario en las entidades. Cantidad, calidad y continuidad.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Los miembros de la junta directiva u órgano de gobierno de la entidad, participan activamente en la representación de la entidad y se implican en las actividades de la organización? 2. ¿Cuántas personas, de que perfil y en que actividades, colaboran desinteresadamente con la organización? 3. ¿La entidad promueve y abre sus puertas al trabajo voluntario de personas? ¿De qué manera? 4. En los últimos tres años, ¿se ha incrementado, es estable, o ha disminuido el número de voluntarios? 5. ¿Si usted tuviera que valorar monetariamente la aportación del trabajo voluntario, que % de la actividad de la organización se genera con estas aportaciones? 6. ¿Cual cree usted que es la motivación de las personas voluntarias que colaboran con su organización? El altruismo, el interés directo por los servicios y beneficios que genera la entidad o el prestigio y el reconocimiento. 7. ¿Cree que los colaboradores voluntarios hacen fuertes sacrificios en desmedro de sus actividades de ocio, familiares o profesionales? 8. En general, las personas que colaboran voluntariamente con su organización lo hacen de forma estable y continua o de forma ocasional?
<p>Existencia de espacios de participación en el seno de la entidad y grados de participación.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 9. ¿En su organización cuales son los espacios, canales o vías por las cuales los asociados y colaboradores pueden participar en las actividades? 10. ¿Cómo se toman las decisiones en su entidad? ¿Quiénes participan en la toma de decisiones? 11. ¿Los asociados y colaboradores disponen de espacios para realizar sugerencias, críticas o propuestas? ¿Cuáles? 12. ¿La entidad informa de manera regular y periódica de sus actividades a los asociados? ¿A través de qué vías? 13. ¿La entidad realiza anualmente asamblea de socios para la elección de autoridades y cargos directivos?
<p>Transparencia y rendición de cuentas de la entidad a: los asociados, beneficiarios, instituciones colaboradoras.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 14. ¿La entidad comunica sus cuentas anuales y memoria de actividades a sus asociados y colaboradores? 15. ¿Los miembros directivos, asociados y colaboradores pueden acceder a la información a través de canales establecidos? ¿Se difunde la información aunque ésta no sea solicitada? 16. ¿Los beneficiarios y participantes en actividades o proyectos de la entidad, son informados sobre los objetivos

	<p>y resultados de las actividades en las que han participado?</p> <p>17. ¿Su entidad se somete a auditorias externas?</p> <p>18. ¿Se rinden cuenta a las instituciones financiadoras de las actividades de la entidad? ¿Se han producido incidencias de falta de rendición de cuentas durante los últimos años?</p> <p>19. En el caso de patrocinadores o donantes, ¿se ha rendido cuenta del uso de dichos fondos?</p> <p>20. ¿Considera usted que el público en general o del sector en el que actúa la entidad, conoce las actividades y los proyectos de su entidad? ¿Dispone de información cuantitativa sobre ello?</p>
Patrocinio, donaciones y aportaciones desinteresadas a la entidad	<p>21. Enumere las instituciones, organizaciones o empresas que han realizado donaciones o que han patrocinado actividades de su entidad.</p> <p>22. En su caso, ¿la entidad ha intentado obtener patrocinio o donaciones, sin haberlo conseguido? ¿Cuáles fueron las razones?</p> <p>23. En el caso de que sí se obtuvieran donaciones, ¿cuál ha sido el motivo?</p> <p>24. ¿Ha recibido su entidad alguna donación anónima?</p> <p>25. ¿Algunos donantes han exigido algo a cambio?</p>
Nivel de heterogeneidad / homogeneidad de los miembros y asociados a la entidad.	<p>26. ¿Los miembros de su entidad pertenecen mayoritariamente, a una identidad social/cultural determinada (étnica, de género, de edad, de status económico, de profesión, de religión) o, por el contrario se trata de un grupo heterogéneo y diverso?</p> <p>27. ¿Los cargos directivos y la dirección de la entidad, constituyen un grupo heterogéneo con respecto a las identidades antes mencionadas?</p> <p>28. ¿La mayoría de los miembros activos de la entidad mantienen entre sí relaciones directas, de amistad y de fuerte conocimiento mutuo?</p> <p>29. ¿La mayoría de miembros activos de la entidad, viven en la misma localidad o en el mismo barrio, o pertenecen a zonas alejadas entre sí?</p>
Afiliación y adhesión de la población a su entidad.	<p>30. ¿Cuál es el número de socios de su entidad? ¿Ha aumentado, disminuido o es estable durante los últimos cinco años?</p> <p>31. ¿Se han dado de baja socios en el último período? ¿Cuáles son las causas aducidas?</p> <p>32. Describa las relaciones que la entidad mantiene con sus socios, en los dos sentidos.</p>
Estabilidad o movilidad de los miembros de la entidad	<p>33. ¿Durante los últimos cinco años, los miembros activos de la entidad, tanto directivos como ejecutivos, se han mantenido estables o, por el contrario, han cambiado de forma</p>

	sustancial?
Relaciones y vínculos de la entidad con su entorno territorial.	<p>34. La entidad mantiene diferentes vínculos con instituciones, empresas, organizaciones, grupos de la población. ¿Podría describir los vínculos principales y el tipo de relación en cada caso?</p> <p>35. ¿La entidad realiza campañas de información, de sensibilización, de captación de socios, o de difusión de sus actividades? ¿Cómo valora el conocimiento que el entorno tiene de su entidad?</p> <p>36. ¿Principalmente la entidad mantiene relaciones con su entorno cercano o, por el contrario, mantiene vínculos diversificados, incluyendo relaciones con sectores u organizaciones no locales?</p> <p>37. ¿Los beneficiarios o destinatarios de las actividades de la entidad pertenecen a diferentes ámbitos territoriales? ¿Se ha ampliado el alcance de estas relaciones durante los últimos años?</p>
Espacios de trabajo, de planificación o de cooperación con otras entidades del tercer sector.	<p>38. Enumere y describa los espacios de cooperación existentes, los proyectos o iniciativas que realiza en común y el tipo de acuerdo existente con otras entidades del tercer sector. Destaque alguna experiencia de valor singular y emblemático de colaboración.</p> <p>39. ¿Qué tipo de proyectos o actividades realizan en común con otras entidades?</p> <p>40. Mantiene acuerdos o convenios de colaboración con otras entidades del tercer sector.</p> <p>41. ¿En general, valora que estas relaciones son simétricas y equilibradas entre las entidades que participan?</p> <p>42. ¿En su caso, la inexistencia de colaboración, podría deberse a qué causas? Desconfianza, falta de conocimiento mutuo, deseos de mantener la independencia, competencia, falta de reciprocidad en experiencias pasadas.</p>
Flujos de información y de recursos de conocimiento entre las entidades del tercer sector	<p>43. ¿La cooperación ha permitido mejorar la calidad, los recursos y el desempeño de las organizaciones que cooperan?</p> <p>44. ¿Se produce un mayor intercambio de información, de trasvase de experiencia o de competencias técnicas a través de la cooperación o los acuerdos?</p>
Presencia del gobierno local / regional en el apoyo o financiación de proyectos de la entidad.	<p>45. ¿Recibe regularmente u ocasionalmente apoyo financiero (o de otro tipo) de parte de los gobiernos para realizar las actividades de la entidad?</p> <p>46. ¿Se trata de subvenciones a iniciativas de la entidad, contratos para gestionar servicios públicos u otro tipo de colaboraciones?</p>

	<p>47. En general, las relaciones son constructivas, conflictivas o neutras?</p> <p>48. ¿Ha firmado su entidad algún convenio de colaboración con alguna administración pública? ¿Las partes cumplen lo acordado en dicho convenio?</p>
Participación de su entidad en espacios de cooperación con el gobierno local/regional.	<p>49. ¿Participa su entidad en algún espacio de cooperación o colaboración con el ayuntamiento o el gobierno autonómico? Descríbalo.</p> <p>50. ¿Se trata de espacios formales y poco operativos, o por el contrario, se han realizado experiencias exitosas de colaboración y de sinergia? Mencione la que ha sido más exitosa.</p>
Receptividad del gobierno local/regional a las demandas y/o propuestas de la entidad.	<p>51. En general, ¿piensa que los gobiernos desconfían de las entidades de la sociedad civil? ¿Qué las entidades, a la inversa, desconfían de los gobiernos? En su caso, su opinión se basa en experiencias exitosas o fallidas de colaboración?</p> <p>52. ¿Considera que su entidad mantiene un diálogo constructivo con los diferentes gobierno? ¿O predominan los conflictos y/o la indiferencia?</p> <p>53. ¿Piensa que la afiliación política tiene importancia a la hora de determinar los vínculos entre los gobiernos y su entidad?</p>

b) Análisis, variables, indicadores y cuestionario referido a los nuevos yacimientos de empleo

La medición del capital social en los NYE exige una diferenciación clara entre los diferentes ámbitos en la medida que los “mercados” de cada ámbito funcionan de manera muy diferente y por tanto también los mecanismos por los cuales se acumula el capital social.

VARIABLE	CUESTIONARIO
Cooperación entre instituciones públicas, entidades del tercer sector y otras organizaciones en la detección de necesidades o en la remoción de obstáculos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describa experiencias exitosas que se hayan realizado en el pasado. 2. ¿En qué sectores se han llevado a cabo? Medio ambiente, servicio a las personas, cultura, ocio, rehabilitación espacios públicos, vivienda, recursos naturales...? 3. Explique formas de cooperación que conoce. ¿En qué ha consistido? ¿Qué han aportado las partes? 4. ¿Existen compromisos estables en alguna actividad concreta?

<p>Existencia de redes estables de colaboración entre instituciones.</p>	<p>5. Motivos y razones para la existencia de la red. Descripción.</p> <p>6. ¿Las redes facilitan el flujo de información sobre las actividades emergentes? Explique e ilustre algún caso.</p> <p>7. Las partes comprometen recursos para la activación de los nuevos yacimientos de empleo.</p> <p>8. Resultados conseguidos debidos a la existencia de la red.</p>
<p>Presencia de redes informales para la satisfacción de necesidades comunitarias o de base</p>	<p>9. ¿Qué necesidades satisface la comunidad a partir de interacciones basadas en la confianza y el conocimiento de proximidad?</p> <p>10. ¿Existen aportaciones relevantes de trabajo voluntario a nivel vecinal o de proximidad que facilitan estas actuaciones?</p>
<p>Presencia de líderes sociales, públicos y empresariales que promueven la emergencia de nuevas actividades.</p>	<p>11. Ilustre con ejemplos esta presencia y los efectos que la misma pudiera haber generado en casos concretos.</p>
<p>Estructuras, entidades o personas que facilitan la mediación entre ofertas y demandas.</p>	<p>12. ¿Ayudan o han ayudado estas estructuras, entidades o personas a “acercar” las ofertas con las demandas, contribuyendo a una mayor confianza entre ambas? Explicar ejemplos.</p>
<p>Nivel de calidad y profesionalización de ofertas que aseguran la confianza de los usuarios y clientes en los servicios.</p>	<p>13. ¿Existe alguna norma de calidad establecida y reconocida como calidad Standard en el servicio? ¿Los usuarios reconocen esta norma?</p> <p>14. ¿Las ofertas existentes aseguran esta calidad?</p> <p>15. ¿Los usuarios se quejan de la calidad de los servicios y desconfían de su calidad?</p> <p>16. ¿Conoce experiencias de incremento de la calidad que hayan sido reconocidas por los usuarios o clientes?</p>
<p>El sector público regula determinadas actividades y genera seguridad y confianza en la prestación y en el consumo de los servicios.</p>	<p>17. ¿Qué actividades o sectores necesitarían una regulación pública y de qué tipo, de cara a generar seguridad y confianza?</p> <p>18. ¿Existen experiencias de nuevas regulaciones o normas establecidas por el sector público, que hayan estimulado alguna actividad específica? Descríbalas.</p>
<p>Transparencia, reciprocidad y honestidad en el uso de medios financieros de pago como bonos o cheques-servicio.</p>	<p>19. En el caso de experiencias y prácticas concretas actuales o pasadas de distribución de medios de pago, ¿se han producido incidentes de mal uso, aprovechamiento indebido o falta de transparencia?</p>

c) Análisis, variables, indicadores y cuestionario referido a las asociaciones de actores locales a favor del empleo

Se supone que el técnico utilizará el cuestionario en espacios ya existentes de cooperación, en los que diferentes entidades (públicas y privadas) realizan algún tipo de acción en común vinculada al empleo o al desarrollo local. Estas asociaciones podrán ser informales o formales, referirse a algún aspecto específico o tener una vocación más global y estratégica, ser asociaciones estables o tratarse de colaboraciones puntuales.

VARIABLE	CUESTIONARIO
<p>Existencia de un liderazgo aceptado basado en la aceptación y adhesión del resto de instituciones</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Existe una institución reconocida como líder y que actúa como referencia para los demás? ¿Es un reconocimiento formal o informal? ¿En qué se sustenta? 2. ¿Han existido o existen conflictos entre las partes debidas al liderazgo o al estilo del mismo? 3. ¿La red de actores funciona en base a relaciones bilaterales con el líder o existen relaciones diversificadas?
<p>Nivel de heterogeneidad/homogeneidad de los miembros de la red que sustenta la asociación entre actores.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 4. Describa y especifique la naturaleza de cada una de las instituciones-entidades-grupos que conforman la asociación local. 5. ¿Existe una amplia/reducida representación de sectores, instituciones territorios, e intereses en el seno de la red de la asociación? 6. En el caso de que existan sectores no representados, ¿se han realizado esfuerzos para conseguir su participación?
<p>Objetivos compartidos en el seno de la red que sustenta la asociación local entre actores</p>	<ol style="list-style-type: none"> 7. ¿Los objetivos que han convocado o motivado la constitución de la asociación, han sido claramente definidos y compartidos por las partes? 8. ¿Los miembros de la red tienen cada uno su objetivo e interactúan para compartir recursos externos, manteniendo cada uno sus propias metas? 9. ¿Se han producido conflictos debido a la priorización de objetivos o porque alguna parte se ha visto perjudicada? 10. ¿Se han establecido objetivos y resultados cuantificables, visibles y contrastables para todos los miembros? 11. ¿Los miembros de la asociación perciben o comprueban que su pertenencia a la red y las interacciones con otros actores les ha permitido

	conseguir mejores resultados de los que hubiera obtenido actuando por su cuenta?
Existencia de una identidad común (referencia territorial) como referencia básica de la asociación.	<p>12. ¿Todos los miembros comparten una visión común basada en su pertenencia a un territorio o a un problema compartido que motiva la asociación?</p> <p>13. ¿La asociación ha explicitado esta visión compartida y todos sus miembros se sienten cohesionados en torno a esta visión?</p>
Compromiso a largo plazo con los objetivos de la asociación.	<p>14. ¿Los miembros participan solo en función de conseguir resultados inmediatos o establecen un compromiso de participación a medio o largo plazo?</p> <p>15. ¿Existe regularidad y participación persistente o predominan colaboraciones puntuales e irregulares?</p> <p>16. ¿Los miembros de la asociación han participado o participan en la misma definición y planificación de objetivos o se les ha invitado a participar a partir de objetivos predeterminados?</p>
Conocimiento y colaboraciones previas entre las instituciones y personas que participan en la asociación	17. Describa e ilustre estas colaboraciones, los asuntos que los han convocado y los resultados de las colaboraciones previas.
Los miembros de la asociación no solo reciben recursos por su participación sino que aportan recursos propios.	<p>18. Describa los recursos aportados por los diferentes miembros: conocimientos, materiales, tiempo, recursos financieros, otros.</p> <p>19. ¿Cuál es el balance entre recursos aportados y recursos obtenidos por los diferentes miembros y por la asociación en su conjunto?</p>
Nivel de inversión de recursos de información y de conocimiento en la red de la asociación.	20. ¿Los miembros se han beneficiado de su pertenencia en términos de disponibilidad de información, de aumento de sus capacidades y de nuevas conexiones con el entorno? ¿Cómo?
Integración de los “outsiders” y papeles residuales de algunos miembros	<p>21. ¿Existen grupos, entidades o personas que deberían estar (por su perfil y papel) y que han sido excluidas consciente o inconscientemente de la red?</p> <p>22. ¿Existen entidades o personas que han solicitado entrar en la red y que no se les ha permitido hacerlo?</p> <p>23. El papel, la función y las actividades de los miembros de la red es similar en cuanto al grado de participación o, por el contrario, existen diferencias importantes entre ellos?</p>

<p>Existencia de normas formales que regulan las responsabilidades, derechos y obligaciones en el seno de la asociación.</p>	<p>24. ¿Existe un convenio o protocolo de colaboración que regula el funcionamiento de la asociación? ¿Incluye normas que regulan el funcionamiento de la red?</p> <p>25. ¿Las normas explicitan y sancionan, en su caso, el incumplimiento de los acuerdos por parte de algún miembro?</p>
<p>Densidad e intensidad de las interacciones en el seno de la red.</p>	<p>26. ¿El régimen de reuniones, encuentros, sesiones de trabajo, etc., compartidas, es alto, medio o bajo? Podría describir esta dinámica durante el último año.?</p> <p>27. ¿Las reuniones y sesiones de trabajo conjuntas, sirven para tomar decisiones, planificar actuaciones compartidas, medir resultados, resolver conflictos?</p> <p>28. ¿Puede afirmarse que todos los miembros están bien informados sobre las realizaciones de la asociación?</p> <p>29. ¿Existen funciones y competencias claramente definidas, así como funciones delegadas en su caso?</p> <p>30. ¿Cuántas personas participan, de una o de otra manera, en las diferentes actividades de la red? ¿Ese número se ha mantenido estable o no?</p> <p>31. ¿La densidad e intensidad de la asociación ha facilitado el incremento de confianza entre sus miembros.? En su caso, Ilustrelo con algunos ejemplos.</p>
<p>Nivel o grado de verticalidad o de descentralización de la asociación entre actores.</p>	<p>32. ¿La asociación funciona a partir de decisiones tomadas desde una jerarquía que es transmitida a los demás miembros o existe una dinámica descentralizada y horizontal? Describa el procedimiento.</p>
<p>Extensión de la red en el seno de las instituciones o entidades participantes</p>	<p>33. ¿Cada entidad participante, incide e la dinámica de su propia entidad? ¿Las realizaciones o acuerdos en la red tienen influencia en el desempeño individual de las entidades participantes?</p> <p>34. ¿Cuántas personas y de qué rango de cada entidad participan en las actividades regulares de la asociación?</p>
<p>Vínculos verticales de asociación: entre instituciones y organizaciones de diferentes escalas territoriales.</p>	<p>35. ¿La red incluye relaciones verticales entre diferentes niveles de la administración (local, autonómico, estatal).?¿Existen vínculos e interacciones fluidas entre estos niveles?</p> <p>36. ¿Existe una relación de poder de “arriba abajo” en la toma de decisiones, o por el contrario, existen procesos de negociación equitativos?</p>
<p>Vínculos informales en el seno de la red</p>	<p>37. ¿La dinámica de interacción se extiende a relaciones informales que facilitan la toma de decisiones y que</p>

	<p>dinamizan los procedimientos, por ejemplo, a través de relaciones interpersonales densas e intensas?</p> <p>38. ¿Existen valores, costumbres, normas no escritas, fruto de un conocimiento previo entre las personas o de cooperaciones anteriores, que facilitan o lubrican las relaciones en el seno de la asociación?</p>
<p>Extensión del capital social acumulado en esta asociación a otros ámbitos de cooperación en que participan los miembros.</p>	<p>39. En su caso, presente ejemplos de esta extensión a otros ámbitos.</p>
<p>Estabilidad / rotación de las personas que participan activamente en las actividades de la red.</p>	<p>40. Describa esta situación, enumerando las personas y la duración de su participación en las diferentes actividades de la asociación durante los últimos tres años.</p> <p>41. ¿Cree que la retirada de alguna/s personas que han sido substituidas por otras, ha ocasionado una pérdida de fluidez en las interacciones?</p>

Tratamiento de la información, interpretación y diagnóstico sobre la dotación del capital social en el territorio

A través de estos cuestionarios habremos obtenido una gran cantidad de información referida al capital social en cada uno de los tres ámbitos de referencia. Antes de entrar a considerar las formas de tratamiento e interpretación de estas informaciones, es necesario puntualizar que:

- ⇒ El capital social se compone de confianza, reciprocidad y redes. Estos tres componentes actúan, en general, de forma integrada y no resulta fácil distinguir la presencia independiente de cada uno de ellos. En todo los casos, de una o de otra manera, las diferentes variables y las preguntas asociadas, hacen referencia a uno de estos tres componentes. Por tanto, las respuestas serán indicadores del capital social existente.
- ⇒ Hay que tomar en cuenta, que la presencia o dotación de capital social no puede deducirse del mero hecho de que existan interacciones. Hay que analizar, además, la calidad e intensidad de estas interacciones, es decir, aquellas que producen resultados de interés común para los que participan en ellas.
- ⇒ El capital social fluye no solo es un stock inamovible y, sobre todo, se destruye si no se utiliza. De ahí la importancia de analizar su dinámica en el tiempo. Dicho en otras palabras, ¿las personas y las organizaciones están haciendo

uso del capital social que disponen (es decir, interactúan en provecho mutuo) y, por tanto, lo están acumulando a medida que lo utilizan? O por el contrario, al no utilizarlo, éste se deteriora y se pierde.

- ⇒ El capital social existente en un ámbito (por ejemplo, en el tercer sector) fluye a otros ámbitos. No cabe duda que las asociaciones locales por el empleo, cuentan o deberán contar con entidades del tercer sector o promoverán la activación de los nuevos yacimientos de empleo. Por tanto, se trata de analizar la dotación de capital social en su conjunto, en tanto que stock disponible para activar el empleo, el desarrollo económico local, la calidad de vida y la vida cívica de una comunidad o de un territorio.
- ⇒ Si analizamos el capital social en el marco del proyecto ELECAN no es por mera inquietud intelectual o académica, sino en tanto que primera fase imprescindible para, posteriormente, trazarnos una estrategia de activación del capital social (incrementar su dotación). Esta perspectiva de futuro, condiciona en gran medida el tipo de análisis a realizar.

Las respuestas a las 113 preguntas del cuestionario, permitirán obtener una información muy diversa y de diferente tipología: cualitativa, cuantitativa, datos, opiniones y percepciones, etc. Por tanto, no resulta fácil ordenarlas y clasificarlas. Se trata, en última instancia de simplificar el procedimiento para ordenarlas.

Tal como aparecía en el diagrama anterior de modelo de referencia los dos aspectos que componen el Análisis de la dotación actual de capital social en el territorio, son los siguientes:

**1, Establecer Indicadores que permitan medir la dotación de de Capital Social:
Redes y Normas de Confianza y Reciprocidad**

**2.” Descubrir” las experiencias locales que
evidencian una alta presencia de capital social e identificar los ámbitos con baja
dotación de capital social**

Los indicadores que permiten medir la dotación de capital social, serán el resultado del estado del capital social, fruto de las respuestas obtenidas del cuestionario. Se trata de establecer estos indicadores para cada uno de los ámbitos y, posteriormente, realizar una síntesis conjunta del mismo. Al final obtendremos un Diagnóstico del capital social en cada territorio de análisis.

Podemos ordenar e interpretar la información de la manera siguiente:

CUADRO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA DOTACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL LOCAL

ÁMBITO	INDICADORES (Respuestas)		VALORACIÓN ASIGNADA A LA DOTACIÓN DE CS (hay que definir cifras o % de referencia de cada valor para los casos que fuera posible)			TENDENCIA EN EL ULTIMO PERIODO (3 AÑOS)			ANALISIS COMPARATIVO ENTRE TERRITORIOS		
	Variable	Cuantitativos	Cualitativos	BAJA	MEDIA	ALTA	A la baja	Estable	Al alza	+ que...	- que
AMBITO											
Variable											
ANALISIS GLOBAL DE LOS TRES AMBITOS											
1. Variables con menor dotación de capital social											
1. Variables con mayor dotación de capital social											

Una vez confeccionado el cuadro anterior, nos interesa realizar un análisis más cualitativo y selectivo, que nos permita destacar aquellas experiencias o espacios de cooperación locales que resulten ejemplares o “buenas prácticas” y, por otro lado aquellas experiencias o ejemplos de fracaso en la cooperación debido a la debilidad de las interacciones y del capital social.

Proponemos la elaboración de una serie de fichas que seleccionen los casos más emblemáticos en un sentido y en otro y que, a su vez, servirán como base para las estrategias futuras de activación. Las experiencias seleccionadas serán aquellas que, en el cuadro de variables e indicadores, muestren los valores extremos. Los casos, pueden relacionarse con los diferentes ámbitos de análisis o de una combinación de los mismos.

MODELO DE FICHAS SOBRE EXPERIENCIAS SINGULARES QUE EVIDENCIAN ALTA Y BAJA DOTACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

FICHA EJEMPLO: EXPERIENCIA DE ALTA DOTACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

Ámbito de la experiencia	Descripción sintética	Factores de éxito de la cooperación	DOTACIÓN DE CAPITAL SOCIAL	
			Variables	Indicadores
Perfil de la experiencia				

4. SEGUNDA FASE: ESTRATEGIAS PAR A LA ACTIVACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL LOCAL

4.1. Introducción a la estrategia de activación

Como se decía en la introducción de la quinta parte del documento, las estrategias para activar el capital social local, se plantean en torno a los cuatro puntos siguientes:

- ❑ Planificar y gestionar las acciones necesarias para la activación del capital social local
- ❑ Impulsar las alianzas y las complicidades necesarias con los diferentes actores presentes en el territorio de cara a la configuración de asociaciones locales
- ❑ Diseñar y promover los espacios de interacción y de cooperación en torno a objetivos compartidos en favor del empleo local.

- Diseñar y organizar sistemas de seguimiento y valorización de la cooperación local a partir de indicadores de medición del incremento del capital social local.

El objetivo último de las estrategias de activación del capital social, no es otro que la promoción y el desarrollo de asociaciones de actores local por el empleo y el desarrollo económico local.

El incremento del capital social en un territorio y en determinados ámbitos de la acción colectiva, no es un proceso que se pueda promover fácilmente por “terceros”, por políticas o por intervenciones voluntarias. Esto es así, porque los componentes que componen el capital social, se desarrollan a partir de la reiteración de comportamientos y por el despliegue de normas y valores existentes en la sociedad. El capital social se compone de relaciones y las relaciones las establecen los individuos y las organizaciones. Por tanto, es la propia acción de los actores la que puede incrementar o reducir la dotación de capital social.

Ahora bien, podemos inducir o promover indirectamente esta acumulación a través de la “creación de oportunidades y de espacios para la interacción” en aquellos ámbitos de la acción colectiva que nos interese en particular. En este caso, la creación de espacios que permitan desarrollar y consolidar asociaciones de actores locales pro el empleo y el desarrollo económico local.

El capital social es el pegamento que permitirá que dichas asociaciones no se reduzcan a colaboraciones puntuales y formales, sino que establezcan una dinámica continua de interacciones (redes) basadas en la confianza y en la reciprocidad entre sus miembros, sobre la base de reglas formales e informales.

Para las estrategias de activación, establecemos una serie de pasos, ordenados a partir del establecimiento de una serie de factores de éxito para las asociaciones locales.

FACTORES DE ÉXITO PARA EL DESARROLLO DE ASOCIACIONES LOCALES

- **La identificación de ámbitos-problemas-objetivos que sirvan de base a una futura asociación.** Esta identificación es clave porque establece potenciales objetivos comunes que despiertan el interés y el compromiso. Por ejemplo, la existencia de un problema económico, social o territorial en una zona determinada y que exige cooperación para su resolución.
- **La presencia de líderes reconocidos y de organizaciones que generan confianza en el territorio.** Ello exige un trabajo de análisis de las experiencias pasadas de liderazgo y de adhesión social a estos liderazgos. La confianza no

se crea de forma automática sino que es el resultado de comportamientos pasados que han permitido “ganarse la confianza”. El liderazgo útil es aquel que crea redes informales (a menudo entre personas) de confianza y reciprocidad.

- **La existencia de interacciones e intercambios exitosos en el pasado**, que se depositan en la memoria acumulada del territorio y de las organizaciones y que sirven de base o de referencia para futuras colaboraciones y para futuras redes.

- **Las tradiciones cívicas y de la vida asociativa en una zona, incluyendo las relaciones entre la sociedad civil y el gobierno**, determinan, en gran medida, que haya entornos favorables o desfavorables para el desarrollo de redes o asociaciones de cooperación entre actores locales por el empleo y el desarrollo. En el caso de tradiciones históricas de vida cívica y asociativismo denso e intenso, la sociedad local estará en mejores condiciones y será más proclive a interactuar entre sí y con el gobierno.

4.2. SECUENCIA DE LA ESTRATEGIA DE ACTIVACIÓN.

La secuencia contempla los pasos siguientes:

1. Seleccionar las variables e indicadores que serán objeto de acciones de activación para aumentar la dotación de capital social.

En la fase anterior hemos establecido los valores y la situación de las diferentes variables y disponemos de indicadores sobre las mismas. En este paso, deberemos seleccionar aquellas variables que consideramos claves y que disponen de una baja dotación o aquellas que disponen de una alta dotación y que podremos aprovechar como recurso existente. Es decir, si ya existen redes de confianza y de reciprocidad en el territorio que han permitido y facilitado la cooperación, deberemos tenerlas en cuenta para nuestras estrategias. Pero, a su vez, si hay variables que consideramos muy importante para futuras asociaciones y que, por diferentes razones, no disponen de capital social, deberemos seleccionarlas y establecer estrategias de creación de capital social.

2. Identificar los temas o ámbitos que serán definidos como prioridad para desplegar las estrategias.
--

Este paso no es posterior al anterior, sino que se realiza en paralelo. En un territorio determinado, existen problemas y asuntos que son prioritarios y que

tienen un alto potencial para convocar actores e instituciones en torno a sus posibles soluciones. Como se ha dicho ya, la existencia de temas de interés común es un aspecto crucial para promover la cooperación entre las partes involucradas.

3. Identificar y establecer complicidades con líderes y redes existentes en tanto que motores de la activación y de las asociaciones locales.

El análisis de dotación de capital social ya nos habrá permitido identificar estos liderazgos (ver variables referidas a liderazgos en cada ámbito) y estas redes existentes en el territorio. Sobre esta base, la estrategia de activación promoverá el establecimiento de alianzas y acuerdos con ellos de cara a la creación, el desarrollo o fortalecimiento de redes por el empleo y el desarrollo económico local. En este momento, resulta clave apoyarse sobre redes e interacciones que han tenido una trayectoria de éxito y de alta dotación de capital social.

4. Definir y planificar las acciones que permitirán remover los obstáculos que impiden la acumulación de capital social.

De las variables seleccionadas como clave para nuestra estrategia, deberemos definir primero y planificar acciones después, todas aquellas acciones dirigidas a remover los obstáculos que impiden la acumulación de capital social. No es esta una tarea a corto plazo sino todo lo contrario. Las acciones, en última instancia, se proponen la creación de espacios de encuentro, la promoción del contacto y el conocimiento mutuo entre las partes, la circulación de información, la reducción de las desconfianzas, la gestión de conflictos, la reducción de costes de transacción, entre otros asuntos.

5. Establecer y gestionar un sistema de seguimiento y control del incremento del capital social local.

El objetivo es poder medir si mediante nuestras acciones estamos efectivamente incrementado el capital social local. Para ello es necesario dotarse de instrumentos y herramientas que permitan controlar diferentes indicadores que dan cuenta de este incremento y poder, en su caso, modificar estrategias o agregar nuevas acciones. Evidentemente, que se trata de un sistema de seguimiento a largo plazo.

4.2. CUADRO DE OPERACIONES Y PLAN OPERATIVO

El cuadro ordena los factores a incluir en el plan de operaciones de activación del capital social local a partir de los cinco pasos enumerados en la sección anterior.

1. Selección las variables e indicadores que serán objeto de acciones de activación para aumentar la dotación de capital social.

Variable	Indicadores Situación actual	Incremento del capital social. Situación deseable del indicador	Importancia de mejorar este indicador para la cooperación local	Principales obstáculos a remover
Ejemplo				
Densidad e intensidad de las interacciones en el seno de la red	Las reuniones y encuentros no son utilizados para tomar decisiones relevantes entre los socios.	Se deben establecer cuales son las decisiones relevantes que deben ser tomadas en común. En el próximo año los miembros de la red deben percibir que participan en las decisiones relevantes	El fortalecimiento de una red o asociación depende de que los miembros compartan las decisiones que les afectan.	La institución pública que lidera la red no es proclive a compartir ciertas decisiones Pasividad de algunos miembros de la red. Débil circulación de información

2. Identificar los temas o ámbitos que serán definidos como prioridad para desplegar las estrategias.

Tema o problema	Redes actuales y actores involucrados	Variables e indicadores	Principales déficits	Acciones previstas
Ejemplo				
Desarrollo y turismo rural	Descripción	Estado en el que se encuentran aquellas variables e indicadores claves para el tema	Actores que deberían estar involucrados no lo están. Desconfianza y conflictos. No hay espacios que favorezcan la interacción	Poner en contacto instituciones y personas. Crear un espacio informal de encuentro. Gestionar conflictos.
Formación para el empleo de jóvenes				
Servicios de proximidad				
Competitividad de				

Pymes.				
--------	--	--	--	--

3. Identificar y establecer complicidades con líderes y redes existentes en tanto que motores de la activación y de las asociaciones locales.

Líderes individuales u organizaciones identificadas	Experiencias exitosas de redes con alta dotación de capital social (identificación de factores claves de éxito y de dotación de capital social)	Establecimiento de estrategias para vincular y desarrollar interacciones entre líderes-temas-redes exitosas.	Plan de acción
Ejemplo			
Presidente de la Asociación de jóvenes empresarios de xxxx. Concejal del Ayuntamiento xxx	<ul style="list-style-type: none"> - Red de promoción del turismo rural en el valle de xxxx, con fuerte cohesión entre sus miembros, liderazgo democrático y participativo. Acumulación de acciones compartidas exitosas y amplia participación de empresarios, profesionales y asociaciones cívicas del territorio. - Plan estratégico de la comarca de xxxx 	Aquí el técnico deberá dotarse de una estrategia coherente entre los temas que se quieren potenciar, el aprovechamiento de las redes exitosas con fuerte dotación de capital social y la complicidad de aquellos líderes clave para potenciar nuevas interacciones y asociaciones.	Configurar nuevas redes o potenciar las existentes en torno a temas, liderazgos y recursos (vinculado al cuadro siguiente)

4. Definir y planificar las acciones que permitirán remover los obstáculos que impiden la acumulación de capital social.

Variables e indicadores seleccionados. (Descripción de la dotación de capital social)	Obstáculos principales a remover	Acciones propuestas para remover los obstáculos
Ejemplo		
<p>Variable Vínculos verticales de asociación: entre instituciones y organizaciones de diferentes escalas territoriales.</p> <p>Indicador Los vínculos o interacciones entre diferentes niveles de la administración pública son de baja intensidad y no genera compromisos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Baja capacidad de negociación por parte de los actores locales. - Conflictos y desconfianza entre los ayuntamientos de la zona y el gobierno autonómico. - Las redes locales (horizontales) no establecen metas comunes para ser negociadas conjuntamente a nivel autonómico 	<ul style="list-style-type: none"> - Diseñar acciones de beneficio mutuo y complementarias entre niveles de la administración pública. - Impulsar y desarrollar redes locales que cohesionen y den coherencia a las propuestas de cada territorio. - Mejorar el conocimiento mutuo entre las personas clave. - Crear espacios de

		interacciones reiteradas entre las partes
--	--	---

5. Establecer y gestionar un sistema de seguimiento y control del incremento del capital social local.

VARIABLES E INDICADORES SELECCIONADOS. Situación del capital social al inicio del proceso de activación	Metas en cuanto a incremento del capital social (logro de indicadores) al inicio del proceso de activación	Acciones realizadas durante el primer año para remover obstáculos.	Medición de indicadores de incremento del capital social al finalizar el primer año	Análisis de causas de posibles desviaciones y acciones de corrección previstas.
<p>Variable Participación las entidades del tercer sector en espacios de cooperación con el gobierno local/regional</p> <p>Indicador identificado No existen espacios estables de cooperación entre el ayuntamiento y las entidades del tercer sector. Baja dotación de capital social por desconfianza entre las partes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Creación de un espacio de encuentro para la mejora del conocimiento mutuo e identificación de temas de cooperación. - Al menos 10 entidades locales participan en dichos encuentros. - Responsables municipales implicados en los temas participan activamente en los encuentros. - Se realizan al menos 3 proyectos de cooperación en el año siguiente. 	<p>Acciones relacionadas con las metas de la columna anterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El espacio de encuentro ha funcionado de manera intermitente y poco operativa - Solo han participado 4 entidades de manera estable. - Los responsables municipales han cumplido los compromisos. - Solo se ha realizado un proyecto de los previstos. 	<p>Algunas asociaciones disponen de escasa cohesión interna y de falta de objetivos.</p> <p>Las normas d otorgamiento de subvenciones a entidades no facilita el compromiso y la transparencia</p> <p>Se proponen acciones para: Reforzar a las asociaciones más débiles para incrementar su capacidad de interacción con otros actores. Establecer de común acuerdo entre entidades y ayuntamiento, nuevas normas de otorgamiento de subvenciones.</p>

Bibliografía sobre Capital Social

- ADLER, Paul, **The Good, the Bad and the Ugly**, en *Knowledge and Social Capital*, Butterworth-Heinemann, 2000
- AXELROD, R: **La evolución de la cooperación**. Madrid: Alianza, 1988
- BARON, Stephen, FIELD, John, **Social Capital: critical perspectives**. Oxford University Press, UK 2000., Ed. Routledge, 2002
- CEPAL, **Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma**. Chile, 2003.
- COLEMAN, James. **Social Capital in the creation of Human Capital**, en *Knowledge and Social Capital*, Butterworth-Heinemann, 2000.
- COLLIER, Paul, **Social Capital and Poverty**, Social Capital Initiative, Working Paper, 4. World Bank, nov. 1998
- DURSTON, John (2000): **¿Que es Capital Social Comunitario?** Serie Políticas Sociales No. 38 División de Desarrollo Social, CEPAL.
- DURSTON, John, **Capital Social, parte del problema, parte de la solución**. Conferencia: Capital Social y Reducción de la pobreza. Santiago de Chile, septiembre 2001
- EDWARDS, Michael. “**Enthusiasts, Tacticians and Sceptics: The World Bank, Civil Society and Social Capital**”, www.worldbank.org/poverti/scapital/librari/papers.htm, 1999.
- FALK, Ian, HARRISON, Lestlei, **Indicators of Social Capital. Social Capital as the product of local interactive learning processes**. Center for Research and Learning in Regional Australia. Discussion Paper Series, septiembre 1998
- FINE, Ben, **Social Capital versus Social Theory**. Routledge, London 2001
- FUKUIAMA, Francis, **Social capital and development: the coming agenda**. Conferencia: Capital Social i Reducción de la pobreza. Santiago de Chile, septiembre 2001
- FUKUIAMA, Francis, **TRUST (Confianza)**, Ediciones B, Barcelona 1998.
- GRANOVETTER, M. **The strength of weak ties**, American Journal of Sociology, 78, 1973
- GROTAERT, Christian, **Social Capital: The Missing Link**. Working Paper nº 3, Abril 1998, World Bank.
- KLINSBERG, Bernardo, **Capital social i cultura, claves esenciales del desarrollo**, Revista de la CEPAL N° 69, Diciembre 1999.

- LECHNER, Norbert, **Desafíos de un Desarrollo Humano: individualización y capital social**. Instituciones i Desarrollo nº 7, nov.2000. <http://www.iigov.org>.
- NARAIAN, Deepa. **Bonds and Bridges. Social Capital and Poverty**. Working Paper. World Bank, julio 1999
- NORTH, D.C. 1998. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press.
- PORTES, Alejandro, **Social capital: its origins and applications in Modern Sociology**, en *Knowledge and Social Capital*, Butterworth-Heinemann, 2000
- PORTES, A. i LANDOLT, P. (1996): **The Downside of Social Capital**, *The American Prospect*, N 26. (<http://epn.org/prospect/26/26-cnt2>)
- PRATS, Joan, **Gobernabilidad democrática para el desarrollo humano**. Instituciones y Desarrollo nº 10, octubre 2001.
- PUTNAM, Robert: **The strange disappearance of Civic America**, *American Prospect* 1999. http://www.prospect.org/archives/24/24_putn.html
- PUTNAM, Robert: **Making democracy work: Civic traditions in modern Itali**. Princeton Universiti, New Jersey, 1993.
- PUTNAM, Robert. **The prosperous community. Social capital and public life**. *The American Prospect*, nº 13, 1993
- PUNTNAM, Robert: **Bowling alone: America's declining social capital**. *Journal of Democracy* 6:1, enero 1995.
- WOOLCOCK, Michael, **Social Capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework**, *Theory and Society* 27, abril, 1998