

¿El capital social base de la economía social y solidaria?

Nancy Medina C.¹

Resumen: Este artículo se ha escrito con base en una experiencia de trabajo con asociaciones de pequeños productores agrícolas de la sierra centro norte del Ecuador, donde se evidenció la importancia del capital social como vivencia de valores y principios para la sostenibilidad de emprendimientos conjuntos de estas organizaciones; en particular, valores como la confianza, construida en el proceso, la ayuda mutua o solidaridad y la reciprocidad se convierten en la columna vertebral de funcionamiento de las acciones para insertarse en el mercado de manera conjunta.

Palabras clave: Economía social y solidaria, capital social

Abstract: This article has been written based on work experience with associations of small farmers from the north central mountains of Ecuador, which showed the importance of social capital as living the values and principles for joint ventures sustainability of these organizations; in particular, values such as trust, built in the process, mutual aid and solidarity and reciprocity become operational backbone of efforts to enter the market together.

Key words: Social and Solidarity Economy, social capita

CÓDIGO JEL: P40, P49

Fecha de recepción: septiembre de 2013

Fecha de aceptación: noviembre de 2013

I. Introducción

Los objetivos finales del desarrollo se relacionan con la ampliación de las oportunidades reales de los seres humanos, de desenvolver sus potencialidades y lograr su “bienestar” o “buen vivir”. Amartya Sen analiza detalladamente la visión general en el caso de los recursos humanos, señala que constituye un progreso considerable el nuevo énfasis puesto en los mismos, pero que debe entenderse que el ser humano no es sólo un medio del desarrollo, sino, su fin último (Amartya Sen, 1998).

1 Cursante del Doctorado en Economía del Desarrollo en la FLACSO, Master en Economía del Medio Ambiente y Recursos Naturales en la Universidad de los Andes, Postgrado en Economía Agrícola en Iowa State University, Especialista en Gestión Económica de los Recursos Naturales en Alcahala de Henares. Profesora Titular de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador

La estrechez del enfoque puramente técnico y la necesidad de delimitar fines y medios, han conducido a plantear objetivos más amplios que debería perseguir el desarrollo. Es así como paralelamente al crecimiento económico, surge la necesidad de lograr desarrollo social, mejorar la equidad, fortalecer la democracia y preservar los equilibrios medioambientales.

Joseph Stiglitz dice: “yo argumentaría que la experiencia latinoamericana sugiere que deberíamos reexaminar, rehacer y ampliar, los conocimientos acerca de la economía de desarrollo que se toman como verdad, mientras planificamos la próxima serie de reformas”. Señala que: “un evento definidor ha sido que muchos países han seguido los dictados de liberalización, estabilización y privatización, las premisas centrales del llamado Consenso de Washington y, sin embargo, no han crecido. Las soluciones técnicas no son evidentemente suficientes” (Joseph Stiglitz, 1998).

Entonces surge la idea de una alternativa. Según Coraggio la economía no es una esfera separada y guiada por sus propias reglas, sino que es objeto de una construcción consciente de los actores que inciden sobre la materialidad de las relaciones sociales y sobre el imaginario social; por ello “hacemos a la vez consciente la posibilidad real, no utópica, de construir otra economía, soporte material de otra sociedad, en contradicción con y desde el interior del sistema capitalista” (Coraggio, 2009: 29-30).

Siguiendo al mismo autor, hablar de economía social y solidaria (ESS) implica que los valores de esta otra economía deben consolidar comportamientos solidarios. Esto no implica, dice Coraggio, la anulación del individuo, sino un ejercicio de su identidad y capacidades, en el contexto de comunidades voluntarias y de una sociedad incluyente, donde está el colectivo, donde una persona no puede desarrollarse ni enriquecerse sin el otro. “Una economía donde no sólo luchamos asociados, cooperando y asumiendo lo público como patrimonio común para lograr una mejor reproducción de nuestras vidas, sino que somos parte de un proyecto sociocultural y político de construcción de una economía que debe incluir a todos” (Coraggio, 2009: 29-30). En ese sentido, no es suficiente la solidaridad al interior de los colectivos particulares, sino que es necesaria una solidaridad extra, de cada “nosotros” particular con todos los demás.

Ciertamente, la preocupación por las fuentes de la solidaridad social puede indagarse en los mismos orígenes de las ciencias sociales. Ya a fines del siglo XIX Emile Durkheim señalaba la importancia de las relaciones sociales en la cooperación social como fuente fundamental de solidaridad social en las sociedades modernas.

Lo anterior evidencia la necesidad de que los seres humanos ejerciten sus valores y principios en el contexto de una alternativa de desarrollo conjunto, lo que conduce a pensar en el concepto del capital social que es relativamente nuevo, si bien existen trabajos que citan al capital social en estudios que datan de principios del siglo pasado, es recién a partir del trabajo de James Coleman en la década de los noventa que empieza un estudio serio y profundo del mismo. Muchos autores como, Fukuyama, Putnam, Portes y otros realizaron importantes aportes para el desarrollo

de este concepto. El presente estudio revisa brevemente estos trabajos como base para la formulación de hipótesis y la reflexión de los factores fundamentales para la sostenibilidad de la ESS.

Es necesario señalar que, al considerar a la economía solidaria como una alternativa al capitalismo, muchos autores no están de acuerdo en utilizar el término capital social como una forma de sintetizar los valores y principios, es decir la solidaridad, la cooperación, la ayuda mutua y la reciprocidad, entre los principales, como sustento fundamental de las organizaciones que operan en el contexto de la economía social y solidaria. En todo caso no importa el término utilizado siempre y cuando se refiera a la práctica de valores y principios.

Múltiples elementos de la cultura están en el centro del capital social. Como lo destaca Arizpe, esto tiene implicancias prácticas que han sido marginados por el pensamiento convencional. Destaca: “La teoría y la política del desarrollo deben incorporar los conceptos de cooperación, confianza, etnicidad, identidad, comunidad y amistad, ya que estos elementos constituyen el tejido social en que se basan la política y la economía” (Arizpe, 1998: 191-197).

Este artículo comparte una experiencia de trabajo lograda entre los años 2000 y 2004 en la ejecución de un proyecto, cuya base fue la organización de pequeños productores agrícolas para comercializar en forma conjunta; en donde se evidencio la importancia del capital social para la economía social y solidaria, conduciéndonos por la hipótesis que éste capital es la base de la sostenibilidad de esta otra economía.

II. Discusión del concepto de economía solidaria con un enfoque de capital social

La economía capitalista define la riqueza como valor de cambio, no considera el costo de oportunidad del crecimiento, como es la destrucción de valores de uso ni recursos no renovables, y se centra en la lógica de la acumulación privada ilimitada. La ESS se enfoca en el valor de uso (en la provisión de bienes y servicios útiles para satisfacer las necesidades y deseos legítimos de todos, con una perspectiva de reproducción ampliada de la calidad de vida, no del capital) y en el trabajo humano en sus múltiples formas, combinado con el trabajo de la naturaleza en un metabolismo socio-natural orientado por criterios de racionalidad reproductiva y calidad de vida antes que de cantidad de posesiones. Aquí se parte de la crítica al utilitarismo y al consumismo ilimitado que moviliza el capital a través de la construcción de deseos. La ESS no excluye al mercado ni al Estado como instituciones de coordinación de lo complejo; pero para el primero hay un programa de regulación y control consciente de sus efectos indeseables –sociales o ecológicos– y para el segundo, un programa de democratización, donde la democracia representativa se redefine y se generalizan las formas participativas de decisión política y de gestión (Coraggio, 2009: 30).

Otros principios tan o más importantes, según Coraggio, son el de autarquía, es decir, asegurar el autocontrol y gestión racional de las condiciones básicas de la

vida en comunidad; el de reciprocidad, que puede tener bases “interesadas”: doy al que necesita o simplemente, regalo porque alguien de la comunidad me va a regalar o a dar cuando necesite, o “desinteresadas”: doy porque es la costumbre o porque apuesto al tejido de lazos sociales simétricos per se, sin esperar nada a cambio; el de redistribución, que concentra excedentes materiales o simbólicos (saberes y conocimientos) y los redistribuye de modo que se preserve la cohesión social con diversidad, pero sin desigualdades ni discriminaciones injustificables que fragmentan y erosionan los lazos sociales; el de plan o coordinación de procesos complejos, interdependientes, con una perspectiva de sostenibilidad social y sustentabilidad ecológica, pero también de eficiencia social en la definición y uso de los recursos, limitando los efectos no previstos de las acciones individuales o de masa (Coraggio, 2009: 69).

Por otro lado, hay y habrá quienes ven al mercado como un mal y propugnan reemplazar al homo economicus por el homo reciprocans; quienes ven en el individualismo artificial el problema, y en la comunidad la verdadera esencia humana; mientras que otros, respetando las comunidades ancestrales, quieren completar el proyecto moderno de lograr la libertad individual, afirmando no la libertad negativa sino la positiva, la que se habilita y potencia a través de una democracia de asociaciones libres (Coraggio, 2009: 37).

Coraggio dice que hay diversas epistemologías y posicionamientos históricos (post capitalismo, posmodernismo, post colonialismo, etc.) que atraviesan y atravesaran el campo de la ESS, así como visiones desde viejos movimientos (cooperativismo, mutualismo, sindicalismo, campesinado) y nuevos, como los vinculados a los pueblos originarios, a las mujeres, a las y los negros, a las orientaciones sexuales, a las teologías. Lejos de pretender reeditar el proyecto colonizador, homogeneizante y empobrecedor de la economía del pensamiento único, la ESS debe abrirse a esos debates, aportando desde la teoría y la práctica a la búsqueda común de sentido (Coraggio, 2009: 37). Enrique V. Iglesias (1997), subraya que se abre en este reexamen de las relaciones entre cultura y desarrollo, un vasto campo de gran potencial.

Hay múltiples aspectos en la cultura de cada pueblo que pueden favorecer a su desarrollo económico y social, es preciso descubrirlos, potenciarlos, y apoyarse en ellos, y hacer esto con seriedad significa replantear la agenda del desarrollo de una manera que a la postre resultará más eficaz, porque tomará en cuenta potencialidades de la realidad que son de su esencia y, que hasta ahora, han sido generalmente ignoradas.

Se observa entonces que, la ESS se basa en el ser humano y su comportamiento en y con la sociedad, así como con la naturaleza, el cual debe ser solidario, esto es que pensemos en nosotros, incluyendo a las generaciones futuras, y no en el Yo, de tal forma que la equidad sea lo común pensando en que lo que “Yo” hago afecta a los demás o en hacer justicia social que simplemente es hacer con los demás como quiero que hagan conmigo; es decir, el capital social se convierte en un puntal para la supervivencia del “tercer sector”, más aún en el contexto de una sociedad capitalista.

III. ¿El capital social columna de la economía solidaria?

El concepto de Capital Social es utilizado en ciencias sociales desde la década del noventa a partir de las contribuciones de autores como Bourdieu, Coleman, Fukuyama, Putnam y Portes, y constituye probablemente una de las innovaciones más importantes de la teoría social contemporánea. Aunque este término es bastante anterior; Hanifan fue reconocido como el precursor en la utilización del mismo, en 1916 en un estudio en el que argumentaba que el desempeño de las escuelas locales podía mejorarse a partir de "... compañerismo, empatía, y el encuentro social entre individuos y familias que construyen una unidad social... Si los individuos entran en contacto con sus vecinos, y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social,... que puede producir un potencial social suficiente para realizar una mejora sustancial de las condiciones de vida en toda la comunidad" (Citado por Wallis, Killeby & Dollery, 2004). Posteriormente, autores como Glenn Loury o Mark Granovetter trabajaron en torno a este fenómeno y, sin haber desarrollado el concepto, se convirtieron en importantes referentes del tema.

A pesar de los importantes aportes teóricos mencionados, Bourdieu es considerado comúnmente el primer autor que realizó un estudio sistematizado sobre el capital social (Citado en Portes, 1999). Desde la perspectiva de este autor, el capital social constituye un medio a través del cual es posible acceder a otros tipos de capital y, en última instancia, los resultados de la posesión de capital social se reducen a la posesión de capital económico.

En Bourdieu, así como en Coleman y Putnam, las redes sociales y la densidad de las mismas juegan un papel central en la creación y el mantenimiento de capital social, convirtiéndose en la garantía más tangible de que las expectativas de reciprocidad no serán defraudadas.

Para James Coleman el capital social constituye un recurso cuya particularidad radica en ser algo inherente a la estructura de las relaciones sociales. Este recurso facilita el logro de objetivos personales que no podrían alcanzarse en su ausencia o conllevarían un costo mucho más alto. Para el autor, el capital social consiste en: "una diversidad de entidades con dos elementos en común: todos consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura" (Coleman, 1990: 305). Por otro lado: "La función identificada por el concepto de capital social es el valor de esos aspectos de la estructura social que los actores pueden usar como recursos para la realización de sus intereses" (Coleman, 1990: 305).

De las citas realizadas se infiere que, el capital social se crea con el concurso de la coordinación de las relaciones entre personas para impulsar una acción colectiva. El desarrollo de este tipo de relaciones encaja perfectamente, para Coleman, dentro de la teoría de la acción racional y se esfuerza en justificar que el hacer favores y la consecuente creación de obligaciones constituye una acción en la cual, en última instancia, prima el interés personal. Entonces el capital social es un recurso que: facilita a los individuos la consecución de sus propios intereses; es inherente a la es-

estructura de las relaciones sociales; a partir de la realización de favores el capital social adopta la forma de obligación y es a través de ella que el individuo alcanza sus propios objetivos, procurando que la retribución se produzca en el momento más conveniente para él (Forni P., et. al. 2004).

La posibilidad de aparición de esta forma de capital social queda sujeta a diversos factores, entre ellos el grado de confiabilidad del entorno social, las necesidades de los individuos y el grado de cercanía de las redes sociales (Forni P., et. al. 2004).

Observamos que Coleman hace especial hincapié en la importancia de la densidad de las redes sociales como condición para: a) el establecimiento de obligaciones y expectativas de reciprocidad; y, b) el surgimiento y el desarrollo de sistemas de normas y sanciones, lo cual sólo es posible en tanto existan lazos tan fuertes como para garantizar el respeto hacia el mismo.

Robert Putnam desarrolla su tesis en el libro "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy" que surge de un estudio comparativo entre las regiones del norte y sur de Italia respecto de su desarrollo institucional y económico. En este documento el capital social aparece como un instrumento de análisis macro, como un atributo de las comunidades, y no ya simplemente como un recurso de carácter individual. Desde esta nueva perspectiva teórica el capital social se define como "aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada" (Putnam, 1993^a: 171). El eje central en la obra de Putnam gira en torno a comprender los problemas que presenta la acción colectiva.

Putnam retoma a Coleman y define operativamente el concepto de capital social. Comienza por un análisis sobre la posibilidad de desarrollar relaciones de confianza, la función que cumplen las redes sociales y los sistemas normativos, y el modo en que todo esto influye en el grado de cooperación de las comunidades. Argumenta con ejemplos de la teoría de los juegos que la cooperación en pos del beneficio mutuo no es irracional y que a menudo en diversas situaciones todos estarían mejor si les fuera posible cooperar entre sí. La confianza es definida como: "un componente esencial del capital social [...] La confianza lubrica la cooperación. Cuanto mayor es el grado de confianza dentro de una comunidad, mayor la probabilidad de cooperación. Y la cooperación, a su vez, refuerza la confianza" (Putman, 1993b).

El autor se pregunta cómo la confianza de tipo personal se transforma en confianza social y encuentra la respuesta en la conformación de redes sociales y el surgimiento de normas de reciprocidad entre los individuos, es decir que es un concepto que se construye en un proceso que va consolidando las relaciones entre las personas. Estas dos fuentes de confianza se relacionan entre sí de manera que se retroalimentan generando, a su vez, niveles de confianza cada vez más altos.

La conformación de redes sociales densas incrementa la confianza al estimular la continuidad de las relaciones y garantizar que sus miembros posiblemente vuelvan a encontrarse en otras oportunidades. "De este modo, sus reputaciones están en juego, las que son, seguramente, más valiosas que las ventajas de traiciones momen-

táneas. En ese sentido, la honestidad es estimulada por la existencia de redes sociales densas" (Putnam 2000).

Más recientemente los investigadores del Social Capital Initiative (SCI) de la Michigan State University (MSU) han definido el capital social como "la simpatía de una persona o un grupo hacia otra persona o grupo que puede producir un beneficio potencial, una ventaja y un tratamiento preferencial para otra persona o grupo de personas más allá del esperado en una relación de intercambio" (Robison, Siles, Smith, 2003). De este modo, el capital social consiste en los sentimientos de solidaridad que una persona o grupo sienten por otra persona o grupo. Dichos sentimientos pueden incluir admiración, cuidado, empatía, respeto, sentido de obligación y confianza hacia el otro. Al igual que en las definiciones anteriores, las relaciones sociales constituyen la base del capital social.

La intensidad de las relaciones de solidaridad determinan tres tipos de capital social, y este es el aporte principal de los investigadores de la MSU. El capital social de nexo existe en relaciones sociales estrechas, basadas, generalmente, en coincidencias heredadas o creados como resultado de compromisos para toda la vida y un contacto personal frecuente (se caracteriza por intensos sentimientos de conexión como los de preocupación, afecto e interés por el otro). El capital social de vínculo hace referencia a relaciones medianamente estrechas y en la mayoría de los casos se basa en coincidencias adquiridas (se caracteriza por sentimientos moderadamente intensos de conexión como el respeto, la confianza y el compañerismo, que pueden existir entre colegas, compañeros de trabajo, miembros de un club o comunidad). El capital social de aproximación es donde existen relaciones asimétricas entre personas que tienen pocas coincidencias, un contacto personal limitado y a menudo diferencias importantes en cuanto a los recursos que poseen, caracterizándose por sentimientos asimétricos de conexión. (Robison, Siles y Schimd, 2003: 61-62).

Dos tipos de redes son identificadas por Putnam, las horizontales y las verticales, las primeras se definen como aquellas que "reúnen agentes de status y poder equivalentes," mientras que las segundas "vinculan agentes desiguales en relaciones asimétricas de jerarquía y dependencia." El capital social se genera allí donde se establecen relaciones horizontales. El protagonismo se genera al momento de analizar los dilemas que presenta la acción colectiva y el desarrollo del capital social comunitario; se explica a partir de qué tipo de asociaciones generarían estos dos tipos de efectos: internos, inculcan en los individuos que participan en ellas hábitos de cooperación, solidaridad y espíritu comunitario; y, externos: dan forma clara a los intereses de un grupo determinado, reúnen a sus miembros y dirigen sus energías en la misma dirección (Forni P., et. al. 2004).

En la práctica el stock de capital social de las comunidades se equipara con el nivel de intervención asociativo y comportamiento participativo de los individuos, y se mide con indicadores tales como la pertenencia a asociaciones voluntarias y las expresiones de confianza en las autoridades políticas (Portes, 1999).

Pese a las diferencias conceptuales, aparece un elemento común a todas las formulaciones: el capital social es un recurso que se genera y se acumula en las redes

sociales, las que se definen como campos sociales constituidos por relaciones entre personas (Forni P., et. al. 2004). Difieren en que, para algunos, las personas individualmente se apropian de este recurso, mientras que, para otros, es el grupo, la estructura o las comunidades en su conjunto quienes disfrutan de los resultados de la inversión en capital social. Loury, Granovetter o Bourdieu dan cuenta de la primera postura, mientras que Coleman, al definirlo como bien público, y más explícitamente Putnam al referirse a él como un recurso apto para la consecución de objetivos de índole colectiva, se ubican en la postura contraria.

Observamos que, la creación, el desarrollo y el mantenimiento de capital social están condicionados por la existencia previa de diversos factores; en general y por lo expuesto, se identifican: la conformación de redes sociales y la existencia de relaciones basadas en la confianza y en un principio de reciprocidad mutua. En la literatura aparecen dos argumentos fuertes que retoman la centralidad de estos factores, definiéndolos en un modo esencialmente contrapuesto. El primero, de James Coleman, denominado el argumento de “la cercanía de las redes sociales”; el segundo, llamado de “las conexiones puente” de Ronald Burt.

De acuerdo con el primer argumento, a medida que el grado de interdependencia entre los individuos aumenta (por el establecimiento de relaciones de obligaciones y expectativas recíprocas) la densidad de las redes se incrementa generando altos niveles de cohesión intragrupo, condición sine qua non para la creación de capital social. Sólo a partir la existencia de relaciones estrechas es posible el surgimiento de un sistema de normas y sanciones, el que influirá positivamente en el desarrollo y la continuidad de relaciones basadas en la confianza y reciprocidad. La densidad y la estructura cerrada de las redes cumplen la función de controlar los posibles comportamientos oportunistas y es en este sentido que incrementan el capital social del grupo.

Ronald Burt se opone a esta argumentación con su teoría de los “agujeros estructurales” y “las conexiones puente.” Desecha la importancia de la densidad de las redes y se enfoca en la calidad de las mismas, midiéndose ésta en función de la posibilidad de acceso a información de entornos lejanos e inaccesibles al individuo por sí solo. Burt concuerda con Coleman, y por ende con Putnam, en que ciertas estructuras sociales son capaces de crear para ciertos individuos o grupos ventajas competitivas a la hora de alcanzar sus propios intereses, y en que los individuos “mejor conectados” son quienes disfrutan de mayores beneficios. El desacuerdo aparece a la hora de definir qué significa estar “mejor conectado” (Burt, 2000). A partir de las formulaciones de Mark Granovetter acerca de la fortaleza de los vínculos débiles, Burt observa que la estructura social de mercado se compone de diferentes grupos de individuos que mantienen relaciones más o menos estrechas entre sí separándose estos grupos por lo que denomina “agujeros estructurales.” Las personas a cada lado del “agujero” circulan en diferentes flujos de información. El poder atravesar dichos “agujeros” constituye una oportunidad de vincularse con individuos pertenecientes a otros grupos, quebrando la corriente de información y accediendo así a información respecto de lo que ocurre en entornos distintos del propio, incrementando así sus posibilidades de acción.

De acuerdo con Coleman el capital social tiene que ver con la forma que asume la estructura de las relaciones entre las personas, así puede manifestarse en las relaciones más diversas, en función de los fines específicos de la acción y con relación a cada contexto particular. De este modo, resulta evidente la relevancia de los sentimientos de las personas respecto de su entorno físico, cuyas características originan y delimitan diferentes tipos de relaciones.

El marco teórico del capital social tiene fuertes raíces antropológicas. Por ejemplo, el concepto de la reciprocidad (paradigma central del capital social) se ha construido sobre la base del clásico "Ensayo sobre el Don" de Marcel Mauss, el cual fue escrito a principios de siglo y publicado en los años 50, identifica a la reciprocidad como principio rector de las relaciones institucionales formales e informales a nivel de comunidad. En las sociedades pre mercantiles operan sistemas de intercambio basados en obsequios (objetos, ayuda, favores). En estos sistemas no mercantiles de intercambio, la compensación por un favor, un préstamo o un "regalo" es obligatoria, pero no en forma inmediata ni siempre de equivalencia precisa, a diferencia de las transacciones mercantiles (Durston, 2000).

La importancia de la teoría del capital social para las estrategias de superación de la pobreza y de integración de sectores sociales excluidos está en la manera en que complementa el "empowerment" ("empoderamiento"). De hecho, Putnam ha sugerido que la teoría del capital social "profundiza la base conceptual del "empowerment" (Putnam, 1993b). A pesar de lo inconcluso del debate, este repaso por algunas de las facetas de la teoría del capital social permite reivindicar su aporte a la reflexión sobre el empoderamiento. Duston (2000) dice que el empoderamiento en el contexto de una estrategia social es un proceso selectivo consciente e intencionado que tiene como objetivo igualar las oportunidades entre los actores sociales. El criterio central es de transformación de sectores sociales excluidos en actores, y de nivelación hacia arriba de actores débiles.

El capital social comunitario emerge de las acciones de agentes individuales por maximizar su capital social individual. Las instituciones complejas del capital social comunitario sirven de marco regulatorio del capital social individual, y se produce tanto debilitamiento como retroalimentación del capital social comunitario como resultado de las estrategias individuales de fortalecimiento de redes ego-centradas. También es posible identificar otras formas de capital social: por ejemplo, los grupos (una forma de capital social especial de tamaño intermedio entre los dos tipos señalados) y el capital social externo a la comunidad que la articula con la sociedad mayor y con el Estado (Durston, 2000).

Es factible definir el capital social comunitario y distinguirlo de otros fenómenos sociales, en parte en distinción del capital social individual. El capital social comunitario tiene atributos y formas institucionales distinguibles de éstas, y su marco conceptual aporta algo nuevo en la forma de una teoría unificada que conecta e ilumina aspectos previamente difusos. El capital social comunitario se construye. Por tanto, el marco teórico del capital social puede servir para enriquecer una política pública de "empoderamiento" de sectores sociales excluidos y de extrema pobreza.

Según Durston (2000), una política de empoderamiento debe promover la “minería” y la “arqueología” del capital social: la minería involucra la búsqueda de yacimientos de los precursores del capital social que todavía no han sido transformados en esto; y, la arqueología implica la búsqueda de capital social enterrado -y conservado- en la memoria histórica de los grupos, que existió en el pasado pero fue debilitado por rivalidades internas o reprimido por fuerzas externas.

Esta construcción intencional del capital social puede llevar a mayores tasas de éxito en los programas de superación de la pobreza que incorporan elementos de autogestión y de fiscalización de servicios por parte de la sociedad civil. Puede incluso cambiar la visión que se tiene de la extrema pobreza rural. Donde las relaciones de confianza y cooperación están presentes o existen yacimientos de sus precursores o memoria histórica rescatable, los cálculos de cuáles de las empresas familiares de productores rurales son “inviabiles” pueden estar errados por omitir el capital social como un activo. La posesión de este tipo de relación entre individuos o la existencia de instituciones comunitarios del capital social puede ser el factor necesario para que muchos de estos hogares salgan de la pobreza y también se constituyan como actores sociales en una sociedad civil democrática, mediante la asociatividad. Que esto pueda ocurrir depende en gran medida del rol del Estado frente a las formas propias de capital social comunitario: sumiéndolo a relaciones clientelares de carácter autoritario y paternalista, o reforzándolo en la sinergia y en la ‘co-producción’ de institucionalidad (Durston 2000).

Algunas limitaciones del enfoque

Pese a la relevancia del capital social, para muchos autores este se reduce, en particular, a las relaciones de confianza; de esta forma, se constata que los usos de este término van desde lo moral a lo técnico, mezclan lo cognitivo y lo emotivo, se basan a veces en el pasado y otras en una apuesta por un determinado carácter.

¿Por qué la confianza? Para la mayor parte de los participantes en el debate en torno al capital social, la confianza es el ‘núcleo duro’ del mismo, yo diría que es como cemento fresco que une los ladrillos de una construcción. Localistas y economicistas comparten sin lugar a dudas esta apuesta teórica. ¿Esto sería suficiente para el análisis crítico del capital social en una comunidad? Pues de acuerdo con trabajos clásicos en el estudio de la cultura política como Rosenberg (1956), existiría una fuerte asociación entre el ‘reverso’ de la confianza, la misantropía, y una amplia variedad de rasgos del comportamiento y los valores políticos de los ciudadanos.

Por su parte, Finifter (1970) detectaba si la confianza social emerge efectivamente de los flujos de información sobre actos pasados, en los que se basan las reputaciones que los “fiables” tienen interés en conservar y acrecentar, y estos flujos circulan por las redes, tanto formales como informales, en las que participen los individuos, deberíamos sin duda observar un claro incremento en la voluntad de confiar al disponer de mejores y más sostenidas fuentes de información a través de un número mayor de contactos con el entorno social. Este efecto debería ser indepen-

diente del grado de formalización de las redes sociales implicadas, siendo más bien su capacidad de transmisión de los distintos “perfiles de reputación” la clave de su efectividad.

El dato que pone en duda los enfoques culturalistas-racionalistas es la distribución de la confianza generalizada por categorías étnicas. Existen diversas topografías sociales de la confianza generalizada, con una frontera claramente delimitada por la raza/etnicidad. Por ejemplo, en el Ecuador los indígenas tienen ciertas reservas con los mestizos e igual sucede con los afroecuatorianos, aunque a medida que existe una interacción transparente en donde se muestra el cumplimiento de compromisos, las relaciones de confianza se van construyendo. Empero, para una construcción sólida de las relaciones de confianza hace falta el sustento de personas íntegras.

Putnam se limita a señalar que los afroamericanos muestran menos confianza social que los blancos. ¿Qué puede explicar este fortísimo efecto de la raza? ¿Son las redes de negros e hispanos tan poco densas en relación con las de los blancos o asiáticos? Recordemos que la fiabilidad y la confianza de ella derivada, de acuerdo con la explicación localista, pivota sobre el flujo de información del que disponemos sobre las acciones de los sujetos con los que interactuamos, que estaría en estrecha relación con la densidad y “cierre” (closure) de nuestras redes.

En la exposición de este capítulo deducimos que, efectivamente, el capital social contribuye al éxito de la ESS, sobre todo a su sostenibilidad, aunque también se infiere que no es suficiente las relaciones de confianza sino el ejercicio en el quehacer diario de los valores y principios como la honestidad, la buena comunicación (eliminación de rumores), la buena actitud, organización, unidad, el sentido común, la humildad, la ambición, la toma de decisiones basada en hechos, etc.

Es muy importante que los grupos que se unen para formar emprendimientos de ESS entiendan que la asociatividad basada en relaciones de confianza, las cuales a su vez tienen un sustento en la integridad de las personas, actualmente constituye una estrategia de supervivencia en un mundo capitalista, donde para ser fuertes y efectivos es necesario unirse por ejemplo para acceder de mejor forma al mercado y no comercializar individualmente, esperando pasar la barrera del intermediario que “arrancha los productos”, pues si se hace de forma asociativa se logran mejores precios, mejores condiciones de venta y, en general, mayores beneficios que pueden ser repartidos en toda la comunidad, fortaleciendo de esta forma a las organizaciones (Medina y Flores 2004).

IV. Algunas experiencias en Ecuador

En esta sección se analizará algunas experiencias en el Ecuador que se generaron con el Proyecto “Apoyando a la Comercialización” implementado con recursos de la COSUDE, Cooperación Suiza, en los años 2000-2004.

Con este proyecto se intervino en las comunidades de Gatazo Zambrano, Licto, LLucud y Guamote ubicadas en la provincia de Chimborazo, en la Sierra Centro Sur

del país, y algunas comunidades de la zona del Juncal, en la Sierra Norte del País. En cada una de estas áreas se desarrollaron consorcios de pequeños productores para la comercialización de hortalizas, productos lácteos y granos (fréjol fundamentalmente).

Para el análisis del capital social a nivel comunitario y, más específicamente, para el análisis de los tipos de capital social que generan las organizaciones de base, es de crucial importancia analizar los vínculos que éstas establecen tanto dentro como fuera de su comunidad: Apoyo Social, el grado de densidad o cercanía de las redes sociales; al hacer referencia al apoyo con que cuentan los individuos en caso de atravesar por situaciones que requieren de una ayuda comprometida, es decir, se considera el grado de establecimiento de obligaciones y expectativas al que hace referencia Coleman; y, Reciprocidad y Confianza Local, la conformación y el sostenimiento de redes sociales se explica por la existencia de relaciones de reciprocidad entre los miembros de la red. Respecto a la primera, la cooperación internacional, fundaciones y ONGs de la zona estaban contribuyendo a cada comunidad; en el segundo aspecto, a través de las empresas asociativas formadas se evidenciaba la reciprocidad intra y intercomunidades, lo que implica que las ventajas o beneficios que las partes obtenían de la relación en el presente, serán retribuidos a la otra en un futuro próximo.

El principio de reciprocidad generalizada, sobre el que se basan las redes sociales que comprende una comunidad determinada, se refleja en la siguiente cita de Putnam, "Haré esto por ti ahora sin esperar nada a cambio inmediatamente, y tal vez sin ni siquiera conocerte, confiando que en algún momento tú, o alguien más, me devolverá el favor." (Putnam, 2000: 134). Este tipo de reciprocidad, es la que existe en las comunidades analizadas, la cual no se limita a una relación entre dos personas, sino que aparece como un bien de la comunidad que no indica necesariamente altos niveles de altruismo. Esto constituye para Putnam un atributo capaz de volver a las sociedades más eficientes en tanto la cooperación a menudo facilita la consecución de los propios objetivos.

Cuando una comunidad cuenta con un tejido social denso, la probabilidad de que las personas formen parte de las mismas redes de relaciones sociales es elevada, lo que se evidencia en la evolución de los socios de las empresas formadas en las comunidades que aumentó en cuatro años en el 50%². De este modo, mantener una buena reputación les resultaba a menudo más fructífero que intentar obtener algún tipo de ventaja personal, ya que el costo del oportunismo a largo plazo, resulta mayor que un posible beneficio momentáneo, lo cual se aprendió en las comunidades cuando se implementó el programa de capacitación de valores y principios, y cuando enfrentaron problemas tan graves como la pérdida de contratos de ventas.

2 Medina Nancy y Flores Rubén. La comercialización en grande con los pequeñ@s es posible. COSUDE, IICA, MCCF. Abril 2004.

Las comunidades indígenas en el Ecuador, donde se proclama el "Ama shwa, ama killa, ama llulla" (no ser ocioso, no robar, no mentir) se han caracterizado siempre por su solidaridad a través de prácticas como las mingas³ o presta manos⁴; sin embargo cuando en una actividad está de por medio el dinero ya no se observa tanta solidaridad. Esto se evidenció a medida que se avanzó en el desarrollo del proyecto de comercialización, donde al parecer todo estaba listo para tener éxito: el mercado asegurado a través de una agricultura de contrato, la calidad de los productos garantizada al disponer de asistencia técnica, la gestión para proveer y cumplir adecuadamente casi segura por medio de un gerente preparado para el efecto. Pero empezaron a fallar cuando faltaban a los compromisos debido a que encontraban mejores precios en otros mercados, en ciertas épocas, para sus productos; o cuando se apoyaba a un líder emprendedor para impulsar una empresa de servicios locales frente a una necesidad identificada. Entonces se visibilizaba la falta de compromiso, la mala comunicación (los rumores), la falta de compañerismo, de reciprocidad, etc.⁵

¿Qué pasaba?, ¿cuál era la falla? El capital social ("la falta de vivencia de valores y principios" (Medina y Flores 2004). Por lo cual se empezó a trabajar en el tema con un experto que implementó una capacitación en forma piramidal empezando por los líderes, comenzándose a evidenciar sus resultados a partir de los seis meses del programa de capacitación. Sin embargo, el ejercicio de valores y principios es en el día a día con todos los que nos rodean, implica un cambio en la mentalidad de las personas que no es de la noche a la mañana sino en un proceso continuo.

Al analizar el capital social a nivel comunitario, observamos que una diversidad de actores interactúan dentro de la comunidad y que todos ellos tienen la capacidad potencial de generar este recurso. Ahora, dada la posición de los mismos dentro de la estructura sus posibilidades de acción suelen ser diferentes, con lo cual es dable suponer que el tipo de relaciones que son capaces de establecer también los son.

En el caso de la Comunidad de Gatazo, específicamente, identificamos dos tipos de actores, por un lado las familias y por otro las organizaciones de base de la zona. Observamos que, las familias a partir de las relaciones que establecen entre sí, son capaces de generar el tipo de capital social denominado de "nexo," resultado de su contacto frecuente y los sentimientos de conexión y compromiso que establecen entre ellas. Las características de las redes que éstas conforman se corresponden con la descripción del tipo de redes al que hacía referencia Coleman a la hora de sugerir qué relaciones eran capaces de generar capital social.

3 Donde todos trabajan en conjunto para construir un camino vecinal o limpiar un terreno, etc. En esta forma de trabajo comparten alimentos y se apoyan sin condiciones.

4 Que implica que una familia trabaje para otra cuando lo necesita, para en el futuro la otra familia recibir el apoyo en contraprestación de la ayuda recibida en una época de cosecha, por ejemplo.

5 Medina y Flores. Op. cit

También observamos que las organizaciones de base de las áreas de intervención establecían relaciones de diversas intensidades con diferentes tipos de actores sociales. Principalmente, las organizaciones de estas comunidades empezaron a conectar entre sí con el objetivo de ayudarse mutuamente y establecer entre ellas relaciones recíprocas de solidaridad, conformando redes (“consorcios de comercialización y de servicios”) a partir de las cuales se genera y acumula capital social de unión.

A menudo, las comunidades intervenidas lograron establecer vínculos con organizaciones lejanas a su entorno, con recursos y posibilidades de acción muy diferentes de las propias. Algunas de las organizaciones de la Comunidad de Gatazo han establecido fuertes vínculos con otras comunidades en la misma provincia y de otras provincias, la cooperación internacional, fundaciones, organismos estatales o grandes empresas, logrando de este modo atravesar los agujeros estructurales que mencionaba Burt y pudiendo acceder de este modo a la información referente a lo que sucede en entornos lejanos al propio, incrementando indudablemente las propias posibilidades de acción. Así, las organizaciones comunitarias establecen vínculos que generan el último tipo de capital social mencionado por los investigadores del SCI de la MSU, el capital social de puente o aproximación, aquel que se caracteriza por sentimientos asimétricos de conexión e importantes diferencias en cuanto a los recursos que se poseen. Es evidente entonces que, tanto los postulados de Coleman como los de Burt resultan pertinentes y se complementan al momento de analizar el capital social existente a nivel comunitario.

La dimensión organizacional introducida por Putnam es, sin duda, fundamental en el análisis de este fenómeno. Los aportes del autor respecto los efectos del nivel de asociatividad de las comunidades sobre el stock de capital social de las mismas, son claves en el momento del análisis empírico. Regresando a nuestro caso de estudio, el denso tejido asociativo presente en la zona se relaciona con la pre-existencia de redes sociales, las cuales constituyen la base para la constitución del mismo y el cual a su vez (por los efectos que la asociatividad tiene para Putnam) vuelve a fortalecer dichas redes al repercutir en el desarrollo de relaciones de confianza y reciprocidad entre los miembros de la comunidad.

Las comunidades se conforman a partir de entretejidos complejos de redes de relaciones sociales en los cuales están involucrados una gran diversidad de actores. Los mismos ocupan distintas posiciones dentro de la estructura dada y es en función de ellas que establecen distintos tipos de relaciones capaces de generar resultados en términos de capital social. La conjugación de los aportes teóricos presentados aquí, nos permite comprender y abordar el análisis del capital social en contextos de exclusión al nivel de la complejidad que esta tarea advierte.

Adicionalmente, se puede afirmar que en los cuatro años de intervención se logró, aunque no en el 100%, visibilizar un capital social existente en estas comunidades, resultando que unas empresas implementadas están vigentes y han mejorado significativamente, mientras otras, donde el capital social era totalmente débil, han desaparecido quedando pequeños vestigios de la inversión realizada. Los hallazgos actuales (Le Gall 2009) permiten concluir que en las comunidades donde el capital

social se fortaleció los esfuerzos empresariales se han sostenido, es decir que el capital social es un factor clave en la sostenibilidad de las ESS. A riesgo de ser una conclusión precipitada que requiere una investigación más profunda, los indicios en el contexto de la experiencia y resultados actuales permiten esta conclusión.

V. Conclusiones

La confianza, reciprocidad, continua interacción, soporte mutuo y las características comunes heredadas y adquiridas constituyen pilares básicos para el desarrollo del capital social en un grupo humano o en la comunidad, el cual es uno de los activos más importantes, especialmente en las comunidades pobres.

En términos de capital social, Putnam sostiene que la confianza es el elemento que lubrica la cooperación, ya que cuanto mayor es el nivel de confianza en una comunidad se incrementan las probabilidades de cooperación.

En el capital social, si bien es cierto que las relaciones de confianza son su elemento fundamental, estas se basan en la integridad de las personas que implican una visión holística del capital social, es decir donde se tiene que considerar la honestidad, el cambio de actitud, la unidad, la organización, etc.

El capital social puede construirse trabajando en el ser humano y, aunque es más sencillo el trabajo si se empieza cuando son niños, no es imposible lograr su desarrollo con adultos, donde lo más importante es la sensibilización y aprendizaje de vivencia de valores, incluso a través de juegos lúdicos.

Sin duda, muchos emprendimientos de ESS se han consolidado y son sostenibles gracias a la existencia de un capital social formado a través de las relaciones sociales, donde se han establecido objetivos comunes y, sobre todo, lograr el bienestar de todos los miembros de los grupos, a través de la satisfacción de sus necesidades por las que trabajan en conjunto.

Otro factor que contribuye significativamente en la consolidación del capital social son las redes sociales expresadas en las relaciones que las comunidades tenían desde hace tiempo atrás con organizaciones del sector público y del contexto internacional, en particular con la cooperación que a inicios del año 2000 enfrentaba un cambio en su estrategia de intervención donde se estaba priorizando la demanda de los beneficiarios en lugar de la oferta de las ONGs y, en general, otras instituciones.

La amplia gama de aportes teóricos referentes al concepto de Capital Social, que por supuesto exceden los presentados en este trabajo, nos indica que es preciso, tanto para comprenderlo como para analizarlo de manera empírica, emprender un abordaje holístico del mismo. Sostenemos que los postulados de los autores que hemos desarrollado aquí no son necesariamente contrapuestos, sino que logran enriquecer un concepto difícil de encasillar en una definición estática. La complementariedad de las formulaciones se vuelve evidente al analizar empíricamente el fenómeno.

Bibliografía

- Arizpe, Lourdes (1998). La cultura como con-texto del desarrollo. En Emmerij L. y Del Nuñez del Arco J (comp.). El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI, pp. 191-197. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, De. Baquero Marcelo. Capital social y cultura política en Brasil: Posibilidades y Límites. América Latina Hoy. Abril Año/vol 33 Universidad de Salamanca.
- Bourdieu, Pierre (2000) "Las formas del capital: capital económico, capital cultural y capital social", en: Poder, derecho y clases sociales, Capítulo IV, Desclée de Brouwer, Bilbao.
- Burt, Ronald (2000). "Structural Holes versus Network Closure as Social Capital." University of Chicago and European d'Administration d'Affairs (INSEAD).
- Coleman, James. (1990). "Foundations of Social Theory." Cambridge, Mass.: Harvard University Press. P. 302
- Coraggio, José Luis (comp.) (2007) La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas. Universidad Nacional General Sarmiento UNGS, Editorial Altamira, Buenos Aires.
- Coraggio José Luis (2009). Los caminos de la economía social y solidaria: presentación del dossier. ICONOS, Revista de Ciencias Sociales. FLACSO-Ecuador. Págs. 29-38.
- Durston, John (julio de 2000). ¿Qué es el capital social comunitario? Serie políticas sociales No. 30 CEPAL. Santiago de Chile.
- _____, John (2003) "Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe", en: ATRIA, Raúl; Marcelo
- Finifter, Ada W. (1970). "Dimensions of Political Alienation". American Political Science Review, vol. 64, pp. 389-410.
- Forni, Pablo; Siles Marcelo; y, Barreiro Lucrecia (2004) ¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina. Michigan State University. Reserch report No. 35
- Iglesias, Enrique V. (1997). Cultura, educación y desarrollo. Exposición en ocasión de la Asamblea General de la Unesco, París.
- Luque, Pulgar, Emilio (2003). Del capital social a la política: las capacidades públicas como articuladoras de las comunidades democráticas. Memoria para optar al grado de doctor. Universidad Complutense de Madrid: Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Departamento de Sociología.

Le Gall, Julie. El brócoli en Ecuador : la fiebre del oro verde. Cultivos no tradicionales, estrategias campesinas y globalización. Intercooperación. 2009

Portes, Alejandro (1999). "Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna" en J. Carpio y I. Novacovsky (compiladores) De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales," Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Putnam, Robert (1993a). "Making Democracy Work." Princeton University Press, New Jersey. Pág. 167-171

____ (1993b), "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life", The American Prospect 13.

____. (2000) "Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community." New York. Simon and Schuster. Pág 134-136.

RAZETO, Luis (2007) "La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto", en: CO-RAGGIO, José Luis (comp.) (2007) La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas. Universidad Nacional General Sarmiento, Editorial Altamira, Buenos Aires, pp. 317-338.

Robison, Lindon, M. Siles, A.Schmid (2003). "El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro" en Raúl Atria & Marcelo Siles (compiladores) Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma, CEPAL-MSU, Santiago de Chile.

Rosenberg, Morris (1956). "Misanthropy and Political Ideology". American Sociological Review, vol. 21, pp. 690-695.

Sen, Amartya (1998). Teoría del desarrollo a principios del Siglo XXI. En Emmerij L., y Núñez del Arco J. (comp.). El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI, pp. 589-610. BID.

Stiglitz, Joseph.(abril, 1998). Más instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago. Banco Mundial

Wallis, J., Killerby, P. and Dollery B. (2004). "Social Economics and Social Capital" en: Emerald International Journal of Social Economics.Vol.31 No. 3, 2004 pp. 239-258.