

*El capital social y la organización social para la producción**

Lobo S., Eva L.

Recibido: 04-02-2010 - Revisado: 24-11-2010 - Aceptado: 29-07-2011

Lobo S., Eva L.
Economista
M.Sc. en Desarrollo Agrario
Universidad de Los Andes, Venezuela
evagrecia@hotmail.com

Este artículo se sustenta en una investigación realizada sobre la relación entre el capital social de las comunidades y la capacidad de organización de sus miembros para la actividad productiva, partiendo de que la organización social para la producción es un componente del capital social de una comunidad y ambas constituyen categorías interdependientes; es decir, se determinan mutuamente, lo cual permitió establecer estrategias para el fortalecimiento de esta relación, tanto en el ámbito de políticas públicas como en el de actuación comunitaria, además de contribuir a la construcción de estos conceptos como categorías de análisis teórico de realidades locales. Particularmente, se aborda dicha relación en el contexto de la actividad económica, donde la organización para la producción en las comunidades constituye una alternativa para enfrentar los problemas productivos y las dificultades de los mercados, cada vez más influenciados por los procesos de la globalización, al permitir la asociación y autogestión conjugar esfuerzos en la vinculación con mercados más amplios y tener acceso a la información, tecnología y recursos adicionales.

Palabras clave: Capital social, organización social, asociatividad, participación, comunidad.

RESUMEN

* Este artículo es resultado del proyecto de investigación financiado por el CDCHTA de la Universidad de Los Andes bajo el Código N° NURR-H-269-04-09-C, que a su vez es Proyecto Satélite del Proyecto de Investigación tipo A, financiado bajo el Código N° NURR-H-268-04-09-A.

This article is based on research conducted on the relationship between social capital and community capacity to organize their members for productive activity, assuming that the social organization of production is a component of social capital of a community and both categories are interdependent, that is to say, determine each other, allowing develop strategies for strengthening this relationship, both in the field of public policies and community action in addition to contributing to the construction of these concepts as categories of theoretical analysis of local realities. In particular, it addresses the relationship in the context of economic activity, where the organization for production communities an alternative to deal with production problems and difficulties in the markets, increasingly influenced by the processes of globalization, allow self-association and linkage combine efforts in the larger markets and access to information, technology and resources.

Keywords: Social capital, social organization, association, participation, community.

ABSTRACT

1. Introducción

A partir de la década de los noventa con las publicaciones de Putnam (1993), el capital social pasa a formar parte importante de la teoría social contemporánea, convirtiéndose en una herramienta fundamental dentro de los estudios en las ciencias sociales. El concepto de capital social constituye una categoría de análisis que ha surgido en distintos ámbitos disciplinarios como una manera de aproximación a las conexiones y relaciones que se dan entre los miembros de una sociedad, a cualquier nivel territorial, ya sea la comunidad local, el barrio, el municipio, la región o el país.

Desde esta perspectiva, los ejes de la formación de capital social tienen que ver con la revitalización de la sociedad civil, el fortalecimiento de los gobiernos locales, la creación de redes sociales, el fomento de la participación ciudadana y la promoción de la cultura emprendedora, todo lo cual implica organización social. De ahí, que esta última constituya un componente importante del capital social, en una relación de interdependencia entre ambas categorías.

Las crecientes expectativas puestas en la sociedad civil y en el mercado centran su atención en el rol cada vez más significativo que cumplen las organizaciones comunitarias en la búsqueda de soluciones a los problemas de la pobreza, el desempleo, la incapacidad e ineficiencia productiva, el mercadeo de la producción, entre otros, mediante mecanismos asociativos que les permitan aprovechar las economías de

aglomeración, sus propias capacidades y los recursos de que disponen en sus territorios para superar sus condiciones de vida. En este sentido, el capital social constituye un aspecto determinante en la organización de las comunidades para la actividad productiva, por lo cual el objetivo de esta investigación consistió en establecer la relación entre ambos conceptos, capital social y organización social, como categorías sociales.

De ahí, que la hipótesis de trabajo que orientó esta investigación parte de que la formación de capital social determina la organización social para la producción y ésta a su vez, potencia el capital social de las comunidades, por lo cual es necesario fortalecer esta interrelación mediante estrategias adecuadas que contribuyan a mejorar la capacidad productiva y la calidad de vida de las comunidades.

Esta investigación constituye un estudio de tipo descriptivo, de acuerdo con lo planteado por Méndez (2006), fundamentado en la revisión de literatura especializada como fuente de información y metodológicamente comprende tres fases, la primera se centra en la revisión teórica sobre el capital social y la organización social para la producción como categorías de análisis; la segunda se refiere a la integración de ambos conceptos en una relación interdependiente y la tercera tiene que ver con el diseño y formulación de estrategias para fortalecer esta relación en el contexto de la actividad económica de las comunidades.

2. El capital social como categoría de análisis

2.1. Definición

Existen distintos enfoques acerca de la definición del término capital social, lo cual ha generado una amplia discusión en los distintos escenarios académicos. Desde la perspectiva sociológica, el primer autor en abordar el análisis sistemático de este concepto fue Bourdieu (1985), quien lo definió como “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” (citado por Arriagada, 2003, p. 14).

Dentro de esta misma visión, Coleman (1990), incorpora posteriormente el término en sus trabajos, y plantea que el capital social, constituye el componente del capital humano que facilita a los miembros de una sociedad confiar en los demás y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones y que, como otras formas de capital, el

capital social es productivo y posibilita el logro de ciertos fines que no se alcanzarían en su ausencia, definiéndolo como “un recurso de las personas, los grupos y las colectividades en sus relaciones sociales horizontales y verticales” (citado por Durston y otros, 2003, p. 4).

Putnam (1993), analiza el capital social desde una perspectiva sociocultural y, considera que “las redes densas de interacción social parecen fomentar las sólidas normas de reciprocidad generalizada: En este momento hago esto por ti sin esperar nada a cambio de inmediato, pues más adelante corresponderás a mi buena voluntad o si no, lo hará algún otro” (2003, p. 14). De ahí que el autor considere que el capital social está constituido por las redes sociales y las normas de reciprocidad asociadas a ellas, donde la confianza es un factor fundamental, que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo, pues el trabajo en conjunto es más fácil en una comunidad que tiene gran acervo de capital social.

Durston (2003), partiendo de un enfoque socioeconómico, define el capital social de un grupo como la capacidad efectiva de movilizar productivamente, en beneficio de todos los recursos asociativos que residen en las distintas redes sociales a las cuales tienen acceso los integrantes del grupo y, agrega que los recursos asociativos a considerarse para dimensionar el capital social con que cuenta un grupo o comunidad son las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación.

Desde el punto de vista institucional, los organismos internacionales han centrado su atención en el estudio del capital social desde un enfoque económico, en función del mejoramiento de las condiciones de vida de la población y la superación de la pobreza y, en tal sentido, han hecho grandes esfuerzos académicos y financieros.

El Banco Mundial (2000), distingue cuatro tipos de capital, a saber: El capital natural, conformado por los recursos naturales con que cuenta un país, el capital construido, generado por el ser humano (bienes de capital, financiero, comercial, entre otros), capital humano, determinado por los índices de nutrición, salud y educación de la población y el capital social, referido a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad.

El Banco Interamericano del Desarrollo (BID, 2001), por su parte, ha colocado su mayor atención en las dimensiones éticas y culturales del capital social, tomando en cuenta factores tales como el clima de confianza social, el grado de asociatividad, la conciencia cívica, los

valores éticos y la cultura de convivencia.

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2000), ha planteado un concepto y medición del capital social con énfasis en las relaciones informales de confianza y cooperación (familia, vecindario, comunidad), asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo, voluntarias y no remuneradas, y marco institucional normativo y de valores de una sociedad que promueve o inhibe las relaciones de confianza y compromiso cívico.

Es importante destacar que, al menos, cuatro aspectos forman parte de las distintas conceptualizaciones de capital social: Las relaciones sociales, la confianza, la cooperación y la asociatividad; todos relacionados con la organización social de los miembros de una determinada comunidad.

2.2. Formas de capital social

En estudios realizados en diferentes localidades campesinas de Chile, autores como Durston (2000), han identificado cuatro formas de capital social, a saber: Individual, grupal, comunitario o colectivo y externo. El capital individual se entiende como el conjunto de relaciones que “teje” una persona con otras (redes), fundadas preferentemente en relaciones de reciprocidad y generalmente basadas en parentesco, identidad o familiaridad y que las personas pueden activar para su beneficio individual. Estas redes pueden ser horizontales o verticales.

El capital social grupal, por su parte, se refiere a grupos relativamente estables y de alta confianza y cooperación en los cuales se combinan lazos horizontales de reciprocidad con lazos verticales, generalmente entre un líder local y un grupo que lo apoya. El capital social comunitario o colectivo tiene que ver con las instituciones locales formales que operan como sistemas de autogestión, poseen participación, normas de conductas y control social. El capital social externo se refiere a las conexiones de una persona o de la comunidad con personas o grupos fuera del propio, lo cual proporciona beneficios adicionales.

Esta clasificación es importante porque permite identificar las formas de capital social existentes en una comunidad, así como las relaciones que operan en ella, en función del fortalecimiento de la interrelación capital social - organización social para la producción.

2.3. Dimensiones del capital social

Según Atria (2003), dos son las principales dimensiones que están

involucradas en el análisis del capital social de un grupo. La primera relaciona al capital social con la capacidad específica de movilización de determinados recursos por parte de un grupo y la segunda lo relaciona con la disponibilidad de redes sociales.

Dentro de la primera dimensión, la capacidad de movilización tiene que ver con dos elementos como son: El liderazgo y su contrapartida el empoderamiento, entendido este último como las acciones tendentes a incrementar la capacidad de movilización del grupo mediante la transformación del liderazgo existente en el grupo y en liderazgo para el grupo, esto es, transformar la influencia que detentan algunos miembros del grupo hacia el interior del mismo en organización del grupo que le permita actuar hacia el entorno, es decir, con respecto a otros grupos o agentes externos al grupo.

Dentro de la segunda dimensión, los recursos están relacionados con la asociatividad y el carácter de horizontalidad o verticalidad de las redes sociales, las cuales pueden ser: Redes de relaciones al interior de un grupo o comunidad, redes de relaciones entre grupos o comunidades similares y redes de relaciones externas.

Conjugando ambas dimensiones, el capital social de un grupo social o comunidad consiste en “la capacidad efectiva de movilizar, productivamente, y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso los miembros del grupo en cuestión” (Atria, 2003, p. 49).

2.4. Variables del capital social

Los aspectos que frecuentemente se examinan en los estudios de capital social y que pueden considerarse como variables del capital social son asociatividad, reciprocidad, confianza, cooperación, normas sociales y proactividad.

La asociatividad tiene que ver con las relaciones, es decir, cuando las personas se relacionan con otras y se vinculan a través de la organización de distintas asociaciones. El capital social depende de la capacidad de las personas de relacionarse, organizarse y formar nuevas asociaciones y redes.

La reciprocidad se refiere a que la relación de las personas está guiada por intereses comunes de servicio y cooperación mutua, cuya retribución no es el intercambio formal del contrato legal, ni inmediata, sino que el beneficio puede ser a más largo plazo, cuando la persona lo necesite. En

una comunidad donde la reciprocidad es fuerte, las personas se interesan por los demás y tienen una mayor conciencia cívica y responsabilidad social en relación con los asuntos públicos, comunitarios y vecinales.

La confianza se asemeja a la esperanza firme que se tiene en una persona, grupo o institución y la seguridad de que sus actuaciones reflejan su sentir y responden como se espera.

La cooperación es la acción complementaria de un grupo de personas dirigida al logro de objetivos compartidos de una actividad en común.

La proactividad en el desarrollo del capital social requiere que los miembros de una comunidad se involucren activamente, con imaginación y creatividad, en la resolución de los problemas de la comunidad, en las reivindicaciones sociales y en las propuestas de desarrollo comunitario. El capital social se conforma con personas creadoras, participativas, comprometidas e innovadoras y no con receptores pasivos de servicios y derechos.

Las normas sociales, no son formales pero son asumidas por todos para determinar patrones de comportamiento en un contexto social determinado y para definir formas de comportamiento socialmente aprobadas. Las normas sociales configuran un control social informal, más allá del control legal.

3. La organización social para la producción como categoría de análisis

La organización social para la producción es un proceso innovador en la medida en que la asociatividad se potencia como elemento de reconversión productiva y adopción de nuevas tecnologías, generación de sistemas productivos de mayor escala y mejor participación en los mercados, entendido el asociativismo como “una construcción compleja, que se desarrolla en el seno de un grupo humano, basada en la ayuda mutua y el esfuerzo propio (donde) debe existir una organización fundada en la racionalidad empresarial equilibrada con los objetivos sociales” (Elgue, 2005, p. 2). El asociativismo, planteado de esta manera, genera la concentración de factores productivos: Recursos humanos, materiales, financieros y otros con el objetivo de lograr una rentabilidad o rendimiento superior entre quienes integran tal asociación u organización de productores, respecto a la que obtendrían si actuaran individualmente.

Asimismo, la organización social para la producción permite el acceso a nueva información para mejorar los sistemas productivos y a las

fuentes de financiamiento, el diseño de planes de negocios, la creación de comités de producción y comercialización, la participación en ruedas de negocios, la formación de gerentes locales y la instalación de sistemas contables. De igual manera, el proceso organizativo potencia los liderazgos locales involucrando a diferentes sectores: gobiernos locales (mancomunidades y municipalidades), productores, comerciantes, iglesias, entre otros.

En el caso de la pequeña producción, la organización de los productores individuales se convierte en un factor para diversificar y aumentar la capacidad de producción, disminuir costos, optimizar procesos y situarlos en mejores condiciones en los mercados locales e internacionales. Asimismo, permite aumentar su capacidad de incidencia para obtener el apoyo de las instituciones gubernamentales, no gubernamentales y multilaterales.

La organización social para la producción se inicia con el desarrollo de agrupaciones en sistemas asociativos, considerando a la unión de esfuerzos como un mecanismo que permite superar las dificultades. La unión de voluntades, esfuerzos y recursos tiene como propósito atacar las principales causas de los problemas que enfrentan.

La conformación de alianzas permite sumar las fortalezas de sus miembros y superar sus debilidades, mediante la articulación de actividades o funciones tales como la producción, la comercialización y las finanzas, además de contribuir a superar uno de los principales problemas que enfrentan individualmente como lo es la escala de producción, ya que los que participan obtienen ventajas resultantes de la coordinación y racionalización de tareas, equipamiento, infraestructura y personal, entre otros aspectos.

La constitución de un grupo de productores, con miras a la explotación o comercialización conjunta, ofrece la ventaja inicial fundamental de acceso a los mercados nacionales e internacionales y genera para los integrantes diversos beneficios tales como: El aumento de la capacidad de oferta de la agrupación, la diversificación de los productos para su comercialización, la optimización en el uso de los recursos, las economías de escala por compras conjuntas, la creación de servicios especiales a los miembros de la agrupación tales como: Laboratorios de control de calidad, transformaciones de productos, empaque y acondicionamiento para la distribución, mayor poder de negociación e influencia, apoyo institucional y crediticio, desarrollo de actividades de capacitación,

manejo de las políticas comerciales en el mercado interno e internacional, entre otros.

La integración en asociaciones con fines productivos es la clave para lograr rentabilidad en la pequeña y mediana empresa. Lo contrario, es decir, trabajar en forma aislada, no compartir, desconfiar, tener prejuicios y rechazar a los pares, sólo atenta contra el crecimiento y las posibilidades de crear una fuente de trabajo sustentable para el productor. Los cambios que el entorno le impone a la empresa pueden afrontarse a través del uso de esta herramienta asociativa, la cual le permitirá al productor adaptarse a las nuevas exigencias, superar sus carencias tradicionales e incrementar su productividad.

De esta forma, los esquemas asociativos se presentan como una alternativa para superar los problemas que tradicionalmente ha sufrido el sector productivo y para enfrentar las nuevas exigencias del entorno mundial. El productor organizado en asociaciones con fines productivos goza de una rentabilidad superior a la que obtiene cuando explota sus recursos en forma individual.

4. El capital social y la organización social para la producción en una relación de interdependencia

En las transacciones económicas median relaciones sociales que dimensionan el rol que juega el capital social, entendido éste en términos de relaciones de apoyo con otros actores económicos, como los consumidores y usuarios potenciales. Las relaciones de apoyo mutuo entre los diferentes actores son consideradas por Putnam (2003), como redes de compromiso cívico. Estas redes de compromiso mutuo están conformadas por las asociaciones vecinales y comunitarias, las cooperativas, las asociaciones de productores, los clubes deportivos, los partidos de masas, entre otras organizaciones, las cuales representan las formas esenciales del capital social. Mientras más densas sean estas redes en la comunidad, más probabilidades hay que los ciudadanos sean capaces de cooperar para beneficio mutuo.

Para los autores Flores y Rello (2003), el capital social es una capacidad pues:

Representa la capacidad de obtener beneficios a partir del aprovechamiento de redes sociales. La existencia de estas redes les brinda ventajas adicionales a los individuos que tienen acceso a ellas, en comparación con las que obtendrían si actuaran individualmente y sin apoyo de esas relaciones

sociales. La capacidad de obtener esta ventaja adicional es el capital social (p. 205).

En consecuencia, el capital social no debe confundirse con las fuentes e infraestructura de ese capital, ni con sus resultados, ya que la confianza, las redes y las organizaciones no son el capital social, sino los componentes que le dan origen.

Agregan Flores y Rello (2003), que para que el capital social pueda aumentar y acumularse es necesaria cierta infraestructura, de ahí que además de la confianza:

Se requiere de una organización con normas y reglas de operación establecidas claramente y aceptadas por todos. Esta organización representa una infraestructura o un andamiaje, a partir del cual crece la capacidad de movilizar recursos basándose en una red de relaciones sociales estructuradas mediante instituciones (p. 207).

Según Pennings y otros (1998), las relaciones de apoyo recíproco surgen de formas distintas, tales como las enseñanzas mutuas, conexiones personales y familiares, movilidad interorganizacional, inversiones conjuntas y otros arreglos colaborativos que reducen las condiciones de incertidumbre y las diferencias existentes entre los distintos agentes económicos. Sin embargo, plantean que la ciencia económica no le ha dado la debida importancia a las redes de relaciones sociales en las que se realizan las transacciones económicas, tal vez porque la consolidación de estas redes promueve la participación directa (citados por Vargas, 2004).

Una teoría de la influencia de las relaciones sociales como habilidad de los agentes para cooperar en el lugar de trabajo, desarrollada por Spagnolo (1999), se basa en las conexiones entre las relaciones sociales y de producción. Este autor plantea que las relaciones a largo plazo entre los miembros de un equipo de trabajo son también interacciones estratégicas repetidas y que cuando los miembros de un equipo de producción comparten relaciones sociales, el capital social disponible puede ser transferido e invertido con utilidades para reforzar la cooperación en la producción (citado por Vargas, 2004).

Las transferencias de confianza de las relaciones sociales a las relaciones de producción son siempre en función del interés de la organización pero no siempre en el mejor interés de los trabajadores.

De ahí que la cooperación o convivencia son términos que pueden ser usados para el mismo fenómeno entre quienes tienen intereses opuestos.

No obstante, según Leana y Van Buren III (1999), la reestructuración económica en el escenario de la globalización exige la promoción y desarrollo de capital humano y organizacional, visto este último como un recurso que refleja el carácter de las relaciones sociales dentro de la organización, realizadas a través de los miembros orientados por objetivos colectivos y confianza compartida (citados por Vargas, 2004).

En consecuencia, el capital organizacional es un atributo colectivo más que una agregación de las conexiones sociales de los individuos y constituye un subproducto de otras actividades organizacionales, por lo cual representa un componente indispensable para la acción colectiva. Asimismo, el capital organizacional social es un activo cuya posesión conjunta entre los miembros y la organización beneficia a ambos. De ahí, que una nueva organización tiene la ventaja de que puede crear su capital social organizacional, manteniendo un equilibrio entre los intereses individuales y los organizacionales, a pesar de su naturaleza circunstancial y de su relación con el desempeño organizacional.

Asimismo, Leana y Van Buren III (1999), plantean que los rasgos de especificidad y no apropiabilidad del capital humano y social se involucran en las relaciones sociales, económicas y políticas de los individuos, quienes pertenecen a las organizaciones, complicando sus efectos. Ambos capitales pueden conformar importantes capacidades para las ventajas competitivas de una organización, partiendo de que residen en los miembros o son específicos de las organizaciones como partes integrales de recursos que son únicos e inobservables, por lo cual las organizaciones con altos niveles de capital humano y social generan más competitividad que aquéllas con bajos niveles. De ahí que una economía competitiva sustentable requiere de estrategias y programas para el fortalecimiento del capital humano y social (citados por Vargas, 2004).

De los planteamientos anteriores, puede desprenderse que, en efecto, existe una interdependencia entre el capital social y la organización social para la producción, pero son conceptos distintos, donde la organización es un componente muy importante del capital social que permite la movilización de recursos, a partir de una red de relaciones sociales en la actividad productiva. En consecuencia, la organización social de los productores en una comunidad acrecienta el capital social de esa

comunidad y éste a su vez estimula e impulsa nuevas organizaciones en las distintas actividades económicas que en ella se desarrollan. Por tanto, es muy importante diseñar estrategias para el fortalecimiento de la interrelación capital social – organización social para la producción.

5. Estrategias propuestas para el fortalecimiento de la interrelación capital social y organización social para la producción

Las estrategias propuestas, en general, y las políticas y los programas que puedan desarrollarse en función de fortalecer la interrelación capital social – organización social para la producción exigen una nueva forma de gestión. Los estilos tradicionales de gerencia pública y privada no han resultado apropiados para emprender acciones que permitan el fortalecimiento de esta interrelación. De ahí que debe asumirse un nuevo enfoque de gestión que integre a los agentes de desarrollo con las comunidades y que incorpore, al mismo tiempo, los actores locales al accionar comunitario.

5.1. Estrategias de actuación del gobierno local

En la construcción de horizontes alternativos, se requiere reestructurar la institucionalidad pública mediante la cual se ejecuta la política económica y social, para establecer estrategias pensadas desde las comunidades que permitan incentivar la organización social con fines productivos y potenciar el capital social, garanticen la participación y el empoderamiento de los actores locales y políticas económicas favorables a estos grupos. Para ello, es indispensable el fortalecimiento del gobierno local como escenario expedito para la ejecución de las alternativas y la creación de un sistema de seguimiento y evaluación que permita conocer oportunamente los aciertos y desaciertos de las estrategias.

En este sentido, es indispensable profundizar la descentralización y la transferencia de competencias desde el nivel central hacia los estados, colocando especial énfasis en el desarrollo de la municipalización. Asimismo, es importante materializar los mecanismos institucionales para la promoción de la participación comunitaria y el estímulo a los programas locales de desarrollo, permitiendo la incorporación de los actores locales a la toma de decisiones en los asuntos que les atañen.

5.2. Estrategias de asociatividad

Es necesario superar el aislamiento geográfico, social y político de

las comunidades. Esto implica la realización de ejercicios de relación, de intercambio de diversos grupos y personas que produzca un enriquecimiento mutuo, la construcción de vínculos que les permitan asociarse para ser capaces de producir sinergias con otros en la producción de un bien social amplio. El capital social de relaciones es el dato más significativo en la transformación de una comunidad aislada a una en estado de relación, de vínculo e interacción.

5.3. Estrategias de información y comunicación

Ningún proceso se puede llevar a cabo sin establecer procesos de comunicación, información, confianza y cooperación, pero éstos por sí mismos no solucionan los problemas. Es indispensable encontrar un enfoque y metodología de trabajo que desbloquee las barreras, genere confianza, favorezca el diálogo y la participación. Para ello, es necesario que los grupos no sólo intercambien información, sino que de igual modo construyan escenarios posibles de desarrollo local, a partir de sus propias experiencias.

De ahí, que se debe incrementar la capacidad de gestión de las organizaciones, lo cual implica apoyar la construcción de institucionalidad, además de generar dinámicas de producción y usos de información que contribuyan en la construcción de conocimiento. Asimismo, se debe fomentar el intercambio de experiencias y de información para aumentar la conectividad y el fortalecimiento de la interrelación capital social - organización social para la producción de las comunidades, mediante una estrategia de comunicación y educación basada en cinco ejes de actuación: construcción de conocimiento, conectividad, gestión organizacional, participación en políticas públicas y legitimidad y representatividad.

5.4. Estrategias de promoción

Es necesario promover el enfoque de capital social para que los investigadores, agentes y promotores sociales se capaciten, tanto en la teoría como en la metodología del fortalecimiento del capital social, para intervenir adecuadamente las comunidades, establecer los vínculos necesarios con los líderes locales, coadyuvar al empoderamiento de los mismos para el logro del bien común y promover la organización social para la producción.

5.5. Estrategias de empoderamiento

El fortalecimiento de la interrelación capital social - organización social para la producción implica el diseño de estrategias que favorezcan las capacidades y potencialidades de las comunidades, considerando sus valores, cultura, autoestima, autoconfianza y capacidad de asociación de los actores locales, de manera que ellos puedan actuar y tomar decisiones en asuntos concernientes a su bienestar, lo cual tiene que ver con la capacidad de movilización del grupo a través de la transformación del liderazgo existente en el grupo en liderazgo para el grupo, es decir, el empoderamiento.

5.6. Estrategias de participación

El fortalecimiento de la interrelación capital social - organización social para la producción en las comunidades implica la creación de espacios e instrumentos que permitan una participación activa de los actores locales en la definición de su propio desarrollo, es decir en el diseño de las políticas públicas, planes y programas relacionados con el desarrollo económico local, particularmente con la actividad económica que realizan.

6. Consideraciones finales

Las estrategias propuestas se formulan dentro de un nuevo paradigma de desarrollo relacionado con el territorio y sus habitantes, lo cual exige a las instituciones como agentes de desarrollo local y a los actores locales adecuar su estilo de gestión a las particularidades de la gerencia social, promoviendo la participación, la asociatividad y la creación de redes, atendiendo a las necesidades propias de las comunidades y de su actividad económica y con una visión integradora de los aspectos económicos, sociales y culturales de los programas.

En el marco de este nuevo esquema de políticas sociales se requiere el compromiso personal del funcionario, del promotor y del investigador, pues muchos de los aspectos económicos que preocupan a los gobiernos como el empleo, la distribución del ingreso, la productividad, la inversión, entre otros, se relacionan con dimensiones transversales de las políticas que requieren una gran coordinación e integración para lograr su efectividad.

Finalmente, la aplicación y el éxito de estas estrategias dependen no sólo del gobierno local y demás agentes económicos sino también de

la habilidad de los productores y líderes locales para trabajar en forma conjunta, organizarse y movilizar recursos para solucionar problemas de interés común, que hagan de la actividad productiva un modo de vida que mejore no sólo su calidad de vida sino la de sus comunidades.

7. Referencias

- Arriagada, Irma (2003). *Capital social: Potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto*. En: Serie Seminarios y Conferencia, N° 31, CEPAL, Santiago de Chile.
- Atria, Raúl (2003). *La dinámica del desarrollo del capital social: factores principales y su relación con movimientos sociales*. En: Serie Seminarios y conferencias, N° 31, CEPAL, Santiago de Chile.
- BID (2001). *Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y desarrollo*. Disponible en: <http://www.iadb.org/etica/iniciativa.cfm> [02-08-2009].
- BANCO MUNDIAL (2000). *Pobreza y capital social*. Disponible en: <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/index.htm> [04-08-2009].
- CEPAL (2003). *Capital Social: Potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza. Seminario Taller "capital social, una herramienta para los programas de superación de la pobreza urbana y rural*. En: Series Seminarios y Conferencias, N° 31, Santiago de Chile.
- Durston, Jhon (2000). *¿Qué es capital social comunitario?*. En: Series Políticas Sociales, N° 38, CEPAL, Santiago de Chile.
- _____ (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: Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe, CEPAL y Universidad de Michigan, Santiago de Chile.
- Durston, Jhon, Duhart, Daniel, Miranda, Francisca y Monzó, Evelyn (2003). *El capital social en cinco localidades de Chile*. En: Serie Seminarios y conferencias, N° 31, CEPAL, Santiago de Chile.
- Elgue, Mario Cesar (2005). *Asociativismo y Calidad Organizacional*. Disponible en: http://www.apinetla.com.ar/congreso_salta/conferencias/05mario_elgue.pdf [12-09-2009].
- Méndez, Carlos (2006). *Metodología: Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con énfasis en Ciencias Empresariales*. 4ta edición.

Bogotá: Limusa.

- Flores, Margarita y Rello, Fernando (2003). *Capital Social; virtudes y limitaciones*. En: Series Seminarios y Conferencias, N° 31, Santiago de Chile.
- PNUD (2000). *Desarrollo Humano en Chile. Más sociedad para gobernar el futuro*. Santiago de Chile.
- Putnam, Robert D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press, New Jersey.
- _____. (2003). *El declive del capital social: Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona España: Galaxia Gutenberg .
- Vargas, José Guadalupe (2004). *Formación de capital social para fortalecer la institucionalización de la gobernabilidad*. En: Revista Latina de Comunicación Social, 57, La Laguna, Tenerife, España.