

CCSS

OTPD



4

Aspectos teóricos del Capital Social y
elementos para su uso en el análisis
de la realidad

Marcel Valcárcel

Junio, 2008



DEPARTAMENTO DE
CIENCIAS SOCIALES



PONTIFICIA
**UNIVERSIDAD
CATÓLICA**
DEL PERÚ

Cuaderno Cuaderno de trabajo N° 4

Departamento de Ciencias Sociales
Pontificia Universidad Católica del Perú

Impreso en Perú
Junio 2008

Aspectos teóricos del Capital Social y elementos para su uso en el análisis de la realidad¹

Índice

1.	Introducción	7
2.	Aspectos Teóricos del papel del Capital Social	8
2.1	Origen y definición del Capital Social	8
2.2	Dimensiones básicas del Capital Social	12
2.3	Formas de capital y tipos de Capital Social	12
2.4	Capital Social y cultura	14
2.5	Funciones del Capital Social	15
2.6	Medición del Capital Social	18
3.	Capital Social en el Perú	22
3.1	La asociatividad	22
3.1.1	La asociatividad formal	23
3.1.2	La asociatividad informal	41
4.	A manera de comentario final	48
5.	referencias bibliográficas	50

¹ Este documento es una versión corregida de uno de los informes presentados al Consorcio de Investigaciones Económicas (CIES) el año 2006 en el marco del estudio Clusters y Desarrollo Regional: Los Casos de Piura y Loreto. Ganador del concurso CIES de la Red de descentralización en el año 2004, estudio dirigido por el economista Mario Tello.

1. Introducción

En los últimos tiempos han aparecido nuevos conceptos y enfoques en las ciencias sociales para abordar la temática del desarrollo. Destaca un reconocimiento importante de los valores, normas y prácticas socioculturales que cumplen roles claves en los procesos de desarrollo, fenómenos a los que estudiosos de diferentes tradiciones teóricas y nacionalidades han denominado *Capital Social*.

El Capital Social constituye uno de los factores inherentes a la acción colectiva junto a las aspiraciones individuales y grupales. Como hecho social, se muestra muy arraigado en la historia y en la cultura de muchos pueblos.

Se considera que este tipo de capital puede mejorar la eficiencia de la sociedad, facilitando acciones coordinadas entre sus integrantes, no solamente en el plano económico sino en diversas manifestaciones socio-culturales.

El presente ensayo tiene como objetivos, de un lado, abordar los aspectos históricos y teóricos del Capital Social, respondiendo a qué alude este concepto y, de otro, mostrar evidencias concretas de su vigencia y reproducción cotidiana en diversas regiones de nuestro país, así como sus avances y limitaciones.

El documento ha sido estructurado en dos capítulos. El primero aborda teóricamente el concepto de Capital Social, centrándose en sus dimensiones, formas, funciones, mediciones y rol en la vida de los pueblos. Para ello, se hace una revisión bibliográfica de la literatura existente, la misma que es básicamente foránea - anglosajona, italiana y española- de autoría tanto individual cuanto institucional.

El segundo capítulo se centra en el Capital Social en el Perú. Tomando ejemplos concretos da cuenta de una parte de esta realidad en su dimensión formal e informal, usando estudios realizados en el país por instituciones e investigadores nacionales y extranjeros, así como información primaria disponible. Finalmente, se cierra este ensayo con una suerte de conclusiones y reflexiones finales.

2. Aspectos teóricos del papel del Capital Social

2.1 Origen y definición del Capital Social

Si bien en décadas recientes el término Capital Social incursionó en el mundo académico con fuerza y legitimidad, su origen y uso es anterior. En efecto, Lyda Judson Hanifan, un joven educador norteamericano, empleó este término a inicios del siglo pasado. Como recuerda el sociólogo Robert Putnam, Hanifan era un presbiteriano, rotario y republicano que llegó progresivamente a la conclusión de que los graves problemas sociales, económicos y políticos de las comunidades en las que trabajaba sólo podían resolverse reforzando las redes de solidaridad entre sus ciudadanos. En un ensayo escrito en 1916, para recalcar la importancia del compromiso comunitario en apoyo de la democracia y el desarrollo, acuñó la expresión *Capital Social*. Entendía por ello a:

“...esos elementos tangibles [que] cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social [...] Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso [...] Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de Capital Social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda la comunidad” citado en Putnam (2003:10).

Putnam señala que la descripción del Capital Social de Hanifan expone por adelantado casi todos los elementos fundamentales de las posteriores interpretaciones del concepto, y que, al parecer, su invención conceptual no fue objeto de ninguna atención por parte de otros monetaristas sociales, desapareciendo sin dejar rastro, y siendo reinventado durante el resto del siglo XX, independientemente en otras seis ocasiones por lo menos. (Putnam 2003:11).

Recientemente, el Capital Social ha sido entendido de varias maneras, y aún no hay precisión ni menos convergencia en su

concepción. Sin embargo se le atribuye cualidades instrumentales para el desarrollo. Al respecto, Francis Fukuyama (1997) postula que el Capital Social representa el conjunto instantáneo de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. Así, si existe “confianza” entre ellos, ésta sirve como lubricante para que el grupo funcione eficientemente. Las normas y valores para que se forme Capital Social incluyen virtudes tales como ‘decir la verdad’, ‘cumplir las obligaciones con el grupo’ y ‘reciprocidad’. El concepto de Capital Social sitúa a las políticas e instituciones en su contexto adecuado y nos evita –precisa Fukuyama- albergar ciertas expectativas ingenuas de que una fórmula política relativamente sencilla conduzca en forma inevitable al crecimiento económico.

Por su parte, la socióloga italiana Fortunata Piselli considera que el Capital Social es un concepto situacional y dinámico, que implica una visión más abierta de la acción social, vinculada a valores heredados, y más idónea para acoger las innovaciones a través de la interacción social y el desarrollo de nuevas formas de cooperación (2003:17). De otro lado, la CEPAL (2001), lo conceptúa como el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto. Asimismo, las Naciones Unidas (2002:82-83) define el Capital Social como los valores, las normas, las organizaciones, y los mecanismos de asociación que facilitan las relaciones interpersonales y que permiten la convivencia social.

Como se aprecia, la literatura sobre la noción de Capital Social es amplia. En lo que atañe a su fundación teórica, hay coincidencia de referencias alrededor de cuatro autores, todos ellos sociólogos: Pierre Bourdieu, Robert Putnam, James Coleman y Alejandro Portes, de orígenes francés, estadounidense y cubano respectivamente. Algunas de estas definiciones individuales, al igual que las de ciertas instituciones, las podemos encontrar de manera sintetizada en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 1
Definiciones de Capital Social

Autor	Elementos Generadores	Consecuencias
Bourdieu (1985)	Redes permanentes y la pertenencia a un grupo.	Que aseguren a sus miembros un conjunto de recursos actuales y potenciales.
Coleman (1988)	Aspectos de la estructura social.	Que facilitan ciertas acciones comunes de los agentes dentro de la estructura.
Putnam (1993)	Aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza.	Que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo.
Banco Mundial (1998)	Las instituciones, relaciones y normas.	Que conforman la calidad u la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad.
OCDE (2001)	La redes junto con normas, valores y opiniones compartidas	Que facilitan la cooperación dentro y entre grupos.
SCCI (Social Capital Interest Group). (1998)	Los beneficios, potenciales ventajas y trato preferente resultantes de la compasión y sentido de la obligación de una persona o grupo hacia otra persona o grupo.	El Capital Social también incluye los beneficios, potenciales ventajas y trato preferente que tiene sus orígenes en la compasión de una persona y su sentido de obligación hacia su propia idealización.
CEPAL (2001)	El Capital Social es el conjunto de normas, instituciones y organizaciones.	Que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto.

Fuente: María Portela. Concepto y estudio econométrico sobre el Capital Social. En: Estudios económicos del Desarrollo Internacional. AE EADE. Vol. 2 núm2. España, 2002.

Se puede sostener que las piedras angulares del Capital Social son los valores convertidos en normas, como la confianza, la solidaridad o la reciprocidad. A partir de estas normas se construyen las redes, las organizaciones y las instituciones que permiten la interacción social y el desarrollo de las sociedades, las cuales además generan una serie de efectos colaterales como las identidades o la información social.

El Capital Social, caracterizado entonces como normas, valores y relaciones que promueven la cooperación, surge habitualmente asociado a fenómenos como la religión, la experiencia histórica compartida y otras condiciones culturales muy arraigadas que sólo pueden configurarse con gran dificultad. Al respecto, el sociólogo italiano Alejandro Pizzorno escribe que en períodos de disolución de las relaciones sociales que caracterizan a la sociedad en su conjunto (por fenómenos de rápida movilidad social o de movilidad geográfica tanto interna como externa) son los que dan lugar a la creación de nuevas formas de Capital Social. Este sociólogo italiano precisa que no todas las relaciones sociales pueden constituir Capital Social. Excluye las relaciones de intercambio, las de mero encuentro entre personas que no continúan su relación y a las de hostilidad, explotación o conflictivas en general. Las que sí considera que constituyen al Capital Social son aquéllas en las que es posible que la identidad más o menos duradera de los participantes sea reconocida, y que además manejen formas de solidaridad o reciprocidad. Son Capital Social las relaciones que establecen una potencial cooperación entre dos o más personas con fines comunes (2003:44).

Así, una parte sustantiva del Capital Social la conforman las instituciones que son necesarias para la utilización de los capitales y las potencialidades económicas. Los valores y las normas subyacen a las instituciones, las cuales, definidas como reglas de la interacción humana, se generan para resolver los problemas colectivos materiales, sociales o morales. Se requiere de la “acumulación” de instituciones para lograr ciertos estándares de desarrollo local, regional y nacional.

2.2 Dimensiones básicas del Capital Social

Naciones Unidas señala cuatro dimensiones básicas del Capital Social:

- a) Clima de confianza al interior de una sociedad (gobierno, congreso, poder judicial, autoridades diversas, asociaciones, ciudadanos).
- b) Capacidad de asociatividad (hacer las cosas en conjunto, hacer alianzas).
- c) Conciencia cívica (actitud de la gente sobre lo que es colectivo, impuestos, parques, inmuebles, etc.).
- d) Valores éticos (respeto por uno y por los demás, responsabilidad).

Estas cuatro dimensiones se interrelacionan entre sí, condicionándose mutuamente. Por ejemplo, los valores éticos son pilares de civilidad, de confianza que permiten a la gente trabajar de manera asociativa.

2.3 Formas de capital y tipos de Capital Social

No pocos científicos sociales consideran que el Capital Social constituye un componente fundamental, tanto para el desarrollo económico como para la estabilidad de la democracia y la gobernabilidad de las localidades, regiones y naciones. Vale la pena precisar, antes de continuar, que no debe confundirse Capital Social con capital humano, y menos con el capital entendido como capital físico. Entre los dos primeros hay estrechas relaciones pero abordan dimensiones diferentes.

Cuadro No. 2 **Formas de Capital**

Capital Social	Capital humano	Capital físico
Normas, instituciones, organizaciones, redes sociales, valores que promueven la confianza y la cooperación.	Conocimientos, experiencias, habilidades.	Bienes materiales, infraestructura, maquinarias, recursos monetarios, etc.

Fuente: Elaboración propia.

Son múltiples las clasificaciones sobre los tipos de Capital Social y están ligadas a los diferentes autores, definiciones y enfoques existentes. Alejandro Pizzorno (2003), por ejemplo, clasifica el Capital Social en dos: i) Capital Social de solidaridad; y ii) Capital Social de reciprocidad. Por su parte, Robert Putnam y Kristin Goss (2003) establecen una tipología más amplia y compleja: i) Capital Social denso frente a Capital Social tenue; ii) Capital Social formal frente a Capital Social informal; iii) Capital Social vuelto hacia adentro frente a Capital Social vuelto hacia fuera; y, iv) Capital Social que tiende puentes frente a Capital Social vinculante.

De otra parte, en su ensayo sobre Capital Social en España, Víctor Pérez Díaz precisa que:

“Las redes, normas y sentimientos que componen el Capital Social existen de diversas maneras, y sus efectos varían en función del tipo de Capital Social al que nos refiramos. En general, es imposible imaginar ningún agrupamiento estable sin alguna forma de Capital Social, sin vínculos de confianza o reglas de cooperación. Ni micro sociedad como las familias ni macro sociedades como las naciones pueden prescindir de él. Incluso grupos como las mafias, las familias patriarcales sometidas a un déspota y los partidos totalitarios poseen alguna variedad de Capital Social. La cuestión es saber de qué tipo de Capital Social se trata”. (2003:432).

2.4 Capital Social y cultura

Las personas, las familias y los grupos son portadores de actitudes de cooperación, valores, tradiciones, visiones de la realidad, que forman parte de su cultura e identidades. Si esta premisa antropológica es ignorada o eludida, la gente perderá importantes capacidades aplicables al desarrollo y posiblemente se generen poderosas resistencias. Si, por el contrario, se reconoce, explora, valora y potencia su aporte, puede ser muy relevante y propiciar círculos virtuosos con las otras dimensiones del desarrollo. A propósito de ello, el economista argentino Bernardo Kliksberg (2002) ha escrito lo siguiente:

“...La crisis de la reflexión convencional sobre el desarrollo ha abierto entre otras, la oportunidad de cruzar activamente Capital Social, cultura y desarrollo. Hasta hace poco, la corriente principal de trabajo sobre desarrollo prestaba limitada atención a lo que sucedía en dichos campos. A su vez, en ellos, muchas indagaciones se realizaban al margen de posibles conexiones con el proceso de desarrollo. La crisis que busca ampliar el marco de comprensión para poder superar la estrechez evidenciada por el marco usual, crea un vasto espacio para vencer aislamientos”.

Robert Putnam (1994), precursor del análisis de Capital Social, en su difundido estudio sobre las disimilitudes entre Italia del Norte e Italia del Sur, considera que fundamentalmente éste está conformado por: i) el grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad; ii) las normas de comportamiento cívico practicadas; y, iii) el nivel de asociatividad que caracteriza a esa sociedad. Estos elementos evidencian la riqueza y la fortaleza del tejido social interno de una sociedad. La confianza, por ejemplo, actúa como un “ahorrador de conflictos potenciales” limitando el “pleitismo”. Las actitudes en materia de comportamiento cívico, que van desde cuidar los espacios públicos hasta el pago de los impuestos, contribuyen al bienestar general. La existencia de altos niveles de asociacionismo indica una sociedad con capacidades para actuar cooperativamente, construir redes, concertaciones, sinergias de todo orden en su interior. Cabe resaltar que este conjunto de factores tendría, según las observaciones de Putnam, mayor presencia y

profundidad en Italia del Norte en relación con Italia del Sur, y habría desempeñado un rendimiento económico, calidad de gobierno, estabilidad política, entre otros beneficios.

Para otro de los precursores, James Coleman (1990), el Capital Social se presenta tanto en el plano individual como en el colectivo. En el primero, tiene que ver con el grado de integración social de un individuo y su red de contactos sociales. Implica relaciones, expectativas de reciprocidad y comportamientos confiables; mejora la efectividad privada, pero también es un bien colectivo. Por ejemplo, si todos en un vecindario siguen normas tácitas de cuidado del otro y de no agresión, los niños podrán caminar hacia la escuela con seguridad, y el Capital Social estará produciendo orden público. (Págs. 28- 29)².

En breve, el Capital Social constituye un recurso intangible pero de gran valor social, pues reside en la forma de pensar e interactuar de las personas. Este facilita la cooperación grupal e intergrupal. Existe pues una clara relación positiva entre mayor desarrollo cultural y Capital Social.

2.5 Funciones del Capital Social

Para el sociólogo Alejandro Portes, docente de la Universidad de Princeton, es posible distinguir tres funciones básicas del Capital Social, aplicables a una variedad de contextos como fuente de: i) control social; ii) apoyo familiar; y, iii) beneficio a través de las redes extrafamiliares.

El paradigma del Capital Social y del neoinstitucionalismo (en que aquél se basa en parte) plantea que las relaciones estables de confianza, reciprocidad y cooperación pueden igualmente contribuir a tres tipos de beneficios: i) Reducir costos de transacción; ii) Producir

² Citas extraídas del texto “El rol del Capital Social y de la cultura en el proceso de desarrollo”. En Capital Social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo”. Universidad de Maryland. FCE. USA.2000.

bienes públicos; y iii) Facilitar la constitución de actores sociales y de sociedades civiles saludables. CEPAL N° 38. (2004:7).

Para el Banco Mundial (1998) la presencia de Capital Social puede mejorar la efectividad de los proyectos de desarrollo. Así mismo es factible estimular su acumulación mediante intervenciones selectivas.

Por su parte, Juliana Bertucci escribe que:

“En los últimos años se ha reunido evidencia empírica acerca de las asociaciones locales y las redes sociales tienen un impacto positivo en el desarrollo local y el bienestar de los hogares. Un estudio realizado en 45 villas del continente africano en el que se utilizó como medida de Capital Social el número de miembros de los grupos y redes, estableció que el nivel de Capital Social tenía una incidencia clave en el bienestar educacional, los activos de la familia, acceso al mercado y zona geográfica” (2005:2).

Para Coleman, el Capital Social productivo: *“es un recurso para la acción que hace posible al sector (individual o colectivo) el logro de ciertos fines que de otro modo (o con costos muy altos) serían inalcanzables”* (cita tomada de Fortunata Pinelli. 2003:55).

El concepto de Capital Social, sin embargo, no está exento de limitaciones. Probablemente la multiplicidad de definiciones, sea una de las principales. En tanto realidad fáctica no constituye una panacea para todas las fallas del mercado o grupo. Al respecto, vale la pena transcribir textualmente la conclusión a la que arriba Alejandro Portes en torno al Capital Social:

“No es probable que el entusiasmo actual por el concepto y la proliferación de sus aplicaciones a diferentes problemas y procesos sociales cedan pronto. En parte, esta popularidad está justificada porque el concepto llama la atención sobre fenómenos reales e importantes. Sin embargo, también es parcialmente exagerada por dos razones. Primero, el conjunto de procesos abarcados por él no son nuevos y en el pasado se le estudió con otras denominaciones. Lllamarlos Capital Social es, en gran medida, sólo un medio para presentarlos

con un porte conceptual más atractivo. Segundo, hay pocos motivos para creer que el Capital Social suministrará un remedio fácil a los grandes problemas sociales, como lo prometen sus más audaces partidarios. Recientes proclamaciones en ese sentido no hacen sino reformular los problemas originales y hasta ahora no las acompaña ninguna descripción convincente de cómo generar reservas deseadas de civismo público. En el nivel individual los procesos a los que alude el concepto son de dos filos. Los lazos sociales pueden provocar un mayor control sobre las conductas díscolas y proporcionar un acceso privilegiado a los recursos; también pueden restringir las libertades individuales y vedar a los extraños el acceso a los mismos recursos mediante preferencias particulares. Por esta razón, parece preferible enfocar estos procesos múltiples como hechos sociales que deben estudiarse en toda su complejidad, antes que como ejemplos de un valor. Una postura menos apasionada permitirá a los analistas considerar todas las facetas del suceso en cuestión e impedirá que la literatura resultante se convierta en una celebración inmoderada de la comunidad. La defensa de ésta es una postura política legítima, no es una buena ciencia social. Como etiqueta para los efectos positivos de la sociabilidad, el Capital Social tiene, a mi juicio, un lugar en la teoría y la investigación, con la condición que se reconozcan sus diferentes fuentes y efectos y se examinen con igual atención sus lados malos” (1999:262).

En la misma línea de reflexión ubicamos a Robert Putnam, quien con justa razón sugiere hacernos dos preguntas concretas: ¿A quién beneficia?, y ¿A quién no? cuando escribe:

“Si hay una lección duradera que nos hayan enseñado los pasados debates sobre el Capital Social, es que no podemos dar por supuesto que dicho capital haya de ser algo bueno siempre y en todas partes. Aunque la idea de Capital Social suena bien, debemos procurar tener en cuenta sus vicios potenciales o incluso la posibilidad de que ciertas formas “virtuosas” puedan tener consecuencias no pretendidas y socialmente no deseables”. (2003:15-16).

2.6 Medición de Capital Social

La medición del Capital Social es una tarea compleja por dos razones básicas: Por ser un bien no tangible y un concepto joven, donde no hay uniformidad en su concepción y abordaje. Por esta razón, la carencia de un marco teórico desemboca en problemas metodológicos para cuantificar empíricamente el fenómeno. Para James Coleman, el valor del Capital Social radica en su utilidad para análisis cualitativos (1990:300).

Cabe transcribir aquí las agudas apreciaciones del sociólogo chileno-alemán Norbert Lechner sobre las dificultades para cuantificar el Capital Social.

“Sobresalen en concreto, tres dificultades. Primero, la lista de indicadores. Aceptando la definición de Capital Social como “redes, normas y confianza social que facilitan la coordinación y cooperación en beneficio mutuo” (Putnam 1995,67) ¿cuáles serían los indicadores adecuados y su factibilidad operacional? Segundo, los diversos niveles de Capital Social. Putnam se refiere a ámbitos informales (familia, vecindario), a membresía en organizaciones secundarias, a participación en la política nacional, a normas de reciprocidad general. En definitiva ¿quién dispone de Capital Social? A la asociatividad a nivel micro y medio se agregan las normas de reciprocidad y los valores cívicos vigentes al nivel macro. Es decir, el Capital Social funcionaría como una “muñeca rusa”. La indeterminación del universo impide su análisis empírico”. (1999:9).

Por su parte, las economistas españolas Marta Portela e Isabel Neira (2002) plantean una aplicación econométrica para tratar de cuantificar si las variables del Capital Social elegidas tienen influencia en el crecimiento económico. Naciones Unidas, como vimos, privilegia la asociatividad formal en su estimación del Capital Social en el Perú. Otras instituciones o académicos prefieren medir las redes sociales, es decir el número de miembros de los grupos y las redes en que éstos participan.

Hay quienes se concentran en medir las virtudes o prácticas cívicas, o valores como la confianza entre las personas o con respecto a las instituciones que hacen posible la existencia del Capital Social. Mark Granovetter (1985), sociólogo egresado de Harvard y miembro del Institute for Social Network Analysis of the Economy, subraya que el Capital Social -la red de relaciones personales que ligam a los empresarios- puede permitir la recurrencia al mercado incluso en presencia de transacciones riesgosas, porque ofrece un recurso crucial: la confianza. Como escribe Putnam (2003) actualmente muchos estudiosos se dedican activamente a idear nuevas maneras de identificar y medir el Capital Social informal.

Cuadro No. 3
Indicadores Estructurales de Capital Social

Redes de apoyo personal		
Indicador	Definición	Interpretación
Tamaño o grado	<i>Número de miembros con que un actor está directamente conectado.</i>	Positivo. Más gente conecta mayor probabilidad de obtener un recurso escaso.
Densidad	<i>Proporción de pares de miembros conectados entre sí.</i>	Negativo. Miembros de la red conectados entre sí son redundantes.
Heterogeneidad	Variedad de los miembros en aspectos relevantes (edad, sexo, ocupación, talentos).	Positiva. Salvo si está en conflicto con la composición.
Calidad de la composición	Miembros que poseen cualidades necesarias en alto grado (ej. Riqueza, experiencia, prestigio).	Positiva. Mejor estar conectados con vínculos útiles.

Centralizada en redes de apoyo		
Indicador	Definición	Interpretación
Proximidad	Distancia de ego a los otros en la red (inverso de centralidad).	Negativa. Distancias mayores involucran información poco oportuna.
Intermediación	Número de veces que un actor cae en el camino más corto entre otros dos actores.	Positiva. Alto grado de intermediación crea oportunidades de explotación, de información y beneficios de control.
Valor singular	Actor está conectado con otros con alta centralidad.	Positiva. Los valores altos corresponden a un actor conectado a otros bien conectados.
Comunitaria (cohesión)		
Indicador	Definición	Interpretación
Densidad	Proporción de los miembros del grupo vinculados positivamente entre sí (amigos colaboradores).	Positiva. Curvilínea en conflictos intelectuales. Negativa. Distancias menores permiten comunicación más rápida. Positiva. Son fáciles de coordinar.
Distancia inter pares	Promedio o máxima distancia entre todos los pares.	Negativa. Distancias menores permiten comunicación más rápida
Centro/periferia	Red no está fraccionada (dividida en círculos que tiene poca conexión entre ellos).	Positiva. Son fáciles de coordinar.
Hemofilia	Vínculos cercanos de ego con personas similares.	Negativa. Menor homogeneidad permite exposición a rango mayor de ideas. Puede mejorar la

		comunicación.
Centralidad grupal		
Indicador	Definición	Interpretación
Grado grupal	Externos vinculados al menos a un miembro del grupo.	Positivo. Vínculos a externos son activo del grupo.
Proximidad grupal	Distancia del grupo a los no miembros (outsider, insider).	Negativo. Mayor distancia menor cantidad de información oportuna.
Intermediación grupal	Cantidad de veces que el camino más corto entre dos agentes externos pasa por un miembro del grupo.	Positivo: pocos lazos redundantes con outsiders.

Fuente: Vicente Espinoza. CEPAL. Serie políticas sociales N°55. Santiago de Chile, 2001.

3. Capital Social en el Perú

Cuando se habla de Capital Social y de sus manifestaciones, como la asociatividad o internalización de normas y valores, surge la interrogante respecto de si éste ha ido avanzado en los Departamentos del Perú, si se ha incrementado el acceso a oportunidades, al logro de objetivos comunes, en la medida de las exigencias y necesidades de la sociedad nacional.

Comencemos abordando el tema de la asociatividad, su definición, tipos y formas que asume.

3.1 La asociatividad

Puede definírsela como la tendencia de los seres humanos a agruparse en colectividades de tamaño variable, para convivir, resolver problemas y defenderse frente amenazas reales o imaginadas. Una de las mayores fortalezas del significado de asociatividad es su relación con el concepto de “Capital Social”, entendido como “un atributo” comunitario que engloba aspectos de la vida social, como las redes sociales, normas y confianza mutua, las cuales son formas más efectivas de alcanzar objetivos y metas colectivas de los individuos que gozan de ese Capital Social.

En tanto elemento clave del concepto de Capital Social, la asociatividad la entendemos como fruto de la cooperación o coalición de personas o empresas en función de un objetivo común, en el que cada participante mantiene independencia jurídica y gerencial. Se le puede frasear también como realizar las cosas en conjunto, hacer alianzas entre individuos, grupos y entre ambos.

De manera general, la asociatividad la podemos clasificar en formal e informal. La primera está más estructurada, lo que implica una organización formal, con directivas reconocidas, requisitos de afiliación, reuniones, cuotas, credencial de pertenencia, etc., pudiendo adquirir o tener status jurídico en la sociedad. La segunda no requiere de ningún andamiaje organizativo, opera por la fuerza de la tradición y la costumbre.

3.1.1 La asociatividad formal

Veamos como ha funcionado la asociatividad formal en nuestra realidad. En las últimas cinco décadas la evolución de las principales organizaciones en el país fue heterogénea y compleja de entender. El siguiente cuadro ilustra como ha ido variando el Capital Social en el Perú desde 1940 hasta comienzos del presente milenio, únicamente en lo que a las principales organizaciones sociales se refiere.

Cuadro No. 4
Perú: Evolución del Capital Social 1940-2000

Recursos	1940	1961	1972	1981	1993	2000
Comunidades campesinas						
Reconocidas	797	1,558	2,321	3,294	4,948	5,826
Tituladas	nd	nd	nd	nd	nd	4,224
Número de familias.	nd	nd	Nd	nd	nd	1,058,176
Comunidades nativas						
Reconocidas	nd	nd	393	623	nd	1,267
Tituladas	nd	nd	197	372	646	1,177
Número de familias.	nd	nd	Nd	nd	nd	47,262(*)
Asociaciones sindicales	30	656	2,256	nd	nd	nd
Acumulado hasta 1968	nd	nd	3,432	4,745	nd	2,707
Número de Sindicatos reconocidos por años.	23	125	411	60	160	38
Partidos Políticos						
Número de PP participantes en las elecciones generales.	2	7	12	15	9	9
ONGs	4	20	58	279	897	405

Organizaciones sociales						
Comités de Vaso de Leche	nd	nd	nd	nd	nd	51,438
Comedores Populares.	nd	nd	nd	nd	nd	14,247

Nd: sin datos.

(*) La información corresponde al año 1997. Fuente: PNUD PERU Informe sobre Desarrollo Humano Perú 2002. Aprovechando sus potencialidades. Pág.36. Lima, 2002.

- **Comunidades campesinas y nativas**

Lo que se entiende por comunidades campesinas alude en ocasiones a realidades disímiles y complejas, diferentes entre sí tanto internamente como en sus relaciones con el entorno externo (Mossbrucker:1990). Durante las décadas pasadas ha sido notoria la tendencia al crecimiento del número de comunidades reconocidas por el Estado tanto en el caso de las nativas localizadas en la selva como en el de las campesinas establecidas en la zona andina y, en menor medida, en la costa. Como se observa en el cuadro anterior, el número de comunidades campesinas en el año 2000 se acercaban a seis mil, muy por encima de las comunidades nativas.

Ante la ausencia de estudios sobre las comunidades campesinas con resultados a nivel regional, menos a nivel nacional, poco es lo que se pueda decir, con base empírica, sobre el grado de cohesión, legitimidad y representatividad comunal, o su contraparte la individuación o fragmentación grupal. Hay quienes, por ejemplo, sostienen que los comuneros estarían más interesados en llevar adelante proyectos de desarrollo en grupos pequeños que con la propia organización comunal.

Se constata un cierto debilitamiento de lo comunal y un fortalecimiento de la individuación. El Capital Social tradicional pierde así fuerza. Empero, paralelamente han surgido o desarrollado en múltiples zonas rurales las rondas campesinas, que a nuestro entender constituyen formas nuevas de Capital Social que les permiten enfrentar la ausencia del Estado y resolver problemas de abigeato, justicia, entre otros.

- **Los sindicatos**

Por su lado, los sindicatos de trabajadores muestran un panorama distinto al de las comunidades rurales. Desde la década del 40 hasta los años 70 hay un evidente crecimiento sindical y de la capacidad de movilización laboral, como lo atestiguan el elevado número de huelgas y la contundencia de tres paros nacionales a fines de esa década. Empero a partir de los 80, y sobre todo en la década del 90, con el ascenso de las políticas liberales y con ellas la flexibilidad laboral, los gremios de trabajadores son hostilizados, pierden fuerza, capacidad de convocatoria reduciéndose en forma considerable, prácticamente a la mitad, en el lapso de 20 años.

- **Partidos políticos**

Entendemos a los partidos políticos como sistemas con vida autónoma, con procesos de interacción propios, sistemas de reglas y procedimientos que buscan satisfacer diferentes metas, en especial la de conquistar cuotas de poder para sus miembros. En América Latina las estructuras partidistas han ejercido como punta de lanza de la añorada democratización (Alcántara-Freidenberg 2003). El cuadro No. 4 sobre Capital Social nos da idea del crecimiento de los partidos políticos en el Perú desde 1940 hasta el 2000.

Pero aquí resulta más interesante el análisis cualitativo, pues muchos de aquellos considerados partidos son en realidad agrupaciones que nacen y mueren con determinadas coyunturas electorales. Al respecto, el politólogo Julio Cotler declaraba al diario El Comercio (22/3/06) lo siguiente: *“En nuestro país no hay fuerzas democráticas. Los partidos políticos no han querido o no han sabido trabajar por la democracia. Siempre se habla del modelo económico, pero nunca del sistema político, importante porque va a canalizar lo primero”*.

Históricamente, los partidos de masas aparecen en nuestro país en la década del 20 del siglo pasado. El Partido Aprista Peruano (PAP) tendrá un rol dominante en la escena política hasta los años 50, en que partidos y movimientos reformistas como Acción Popular o la Democracia Cristiana, y en menor medida algunas fuerzas políticas de izquierda como el Partido Comunista, le disputarán la hegemonía,

aunque esta última se hará más visible en las décadas siguientes con el frente político Izquierda Unida. El PAP ha sido el partido político peruano que ha participado en más comicios electorales de nivel nacional en la historia. Intervino en las elecciones constituyentes y presidenciales de 1931, las constituyentes de 1978 y las generales de 1962, 1963, 1985, 1990, 1995, 2000, 2001 y 2006.

En el proceso electoral nacional del 2006, de la veintena de fuerzas políticas que presentaron candidatos a la presidencia de la república, solamente podemos decir, en rigor, que como máximo serían cinco los partidos políticos participantes.

Un porcentaje nada despreciable de ciudadanos peruanos respondió en una encuesta reciente no conocer a los partidos nacionales y locales. Fenómeno interrelacionado con el hecho de que menos del 20% de la población electoral está inscrita en partidos nacionales y regionales.

Este panorama concuerda con lo expresado por Putnam en el Declive del Capital Social, donde afirma que hay una predisposición universal iniciada en los años noventa hacía el debilitamiento de la identificación con un partido, “el declive parece haberse concentrado en las generaciones jóvenes. Una tendencia concomitante es la creciente volatilidad de la elección de partido, lo que indica un menor compromiso del votante con uno concreto.” (2003:639).

Cuadro No. 5

Perú 2005. De conocer los partidos a ser dirigentes

Condición	Partido Nacional		Partido regional/ local	
	Miles	% de la condición anterior	Miles	% de la condición anterior
Población electoral	16122	100.0	16122	100.0
Conoce los partidos	10339	64.1	7737	48.0
Simpatiza	2919	28.2	1576	20.4
Está Inscrito	512	17.5	288	18.3

Fuente: La Democracia en el Perú. El mensaje de las cifras. PNUD. Lima, 2006.

Coincidimos con Martín Tanaka cuando escribe:

“que el corazón de los problemas de funcionamiento de la democracia peruana está en la debilidad de los partidos y en la inexistencia de un sistema de partidos, lo que se expresa en los altos niveles de volatilidad electoral (los más altos de la región) y en la aparición de figuras “independientes” que, si bien renuevan relativamente la escena política, la cargan de improvisación, falta de experiencia y la hacen especialmente vulnerable a la proliferación de intereses particularistas, cuando no facilitan el desarrollo de las fuerzas sistémicas. Todo esto genera imprevisibilidad, incertidumbre, y estimula conductas corto placistas y no cooperativas en los actores políticos y sociales” (2005: 81.) (Subrayado nuestro).

Este sociólogo y politólogo a manera de corregir esta situación sugiere que:

“Con reformas políticas, cambios en la Ley de Partidos y cambios en el sistema electoral, podemos avanzar en mejorar la dinámica política general, el funcionamiento de los partidos, la lógica de la competencia intra e inter partidaria, pero no mucho en cuanto a la recuperación de la confianza ciudadana. Esto se debe a que la desconfianza es fundamentalmente consecuencia de los resultados sustantivos de la acción de los gobiernos. La percepción ciudadana de los partidos está estrechamente vinculada a los vaivenes de la gestión gubernativa y a sus resultados” (2005:82).

Por su parte para el historiador y sociólogo Nelson Manrique:

“...el problema fundamental de la democracia peruana radica en que el sistema político ofrezca los medios para afrontar los grandes problemas nacionales y que los ciudadanos puedan recuperar la fe en la democracia, como el mejor camino para

construir un orden social que asegure la prosperidad de las mayorías y termine con las exclusiones sociales".³

Es pertinente aquí agregar que los empresarios, salvo contadas excepciones, no participan en política partidaria, ni se identifican corporativamente con un determinado partido. Tradicionalmente han negociado detrás de bambalinas con los candidatos que van en la punta de la preferencia del electorado. El sociólogo Francisco Durand en su libro titulado sugestivamente "Riqueza económica y pobreza política: las elites del poder en un país inestable" (2003) da cuenta de estas y otras prácticas y actitudes políticas de los grandes empresarios.

En el Perú, el ausentismo electoral fue de sólo 10% en las elecciones presidenciales del 2006. Un elemento explicativo de este reducido porcentaje frente al de otros países es la multa, las restricciones y una serie de sanciones (como pérdida de algunos derechos) que sufre el ciudadano que no asiste a votar.

En Estados Unidos la participación electoral empezó a descender, durante la década de 1960, tendencia que se aceleró a partir de 1970. En los países de la OCDE la participación electoral ha comenzado a disminuir en los años ochenta y se acelera en la década de 1990, dando lugar a un menor compromiso público.

Así, el debilitamiento de los compromisos partidistas apareció primeramente en Estados Unidos en las décadas de 1960 y 1970 para extenderse a las otras democracias industriales avanzadas durante los 80 y luego a un ritmo más rápido en los 90.

- **Organizaciones No Gubernamentales (ONG)**

En este tema hemos seguido los planteamientos de Valcárcel (2003). Las ONG surgen en el Perú en los años 60 mayormente vinculadas a las actividades sociales de la Iglesia. Desde aquellas

³ Entrevista aparecida en la revista "Club Empresarial" N°9. Lima 2005.

épocas primigenias a la actualidad han manejado, al ritmo de las transformaciones mundiales, una diversidad de concepciones del desarrollo y de cómo lograrlo.

En un principio la mayoría concebía su trabajo como contribución a un anhelado cambio radical o revolucionario. Hacia los años 70, el marco orientador estaba constituido por la teología de la liberación, la teoría de la dependencia, el marxismo y la educación popular. Desde estos referentes ideológicos se acercaban a la población. Al Estado lo percibían como representante de los intereses de la clase capitalista y del imperialismo, vale decir, el garante de un orden social injusto. El rol autoasignado era concientizar y fortalecer a los sectores explotados acompañando sus reivindicaciones y movimientos de protesta, en búsqueda del gran cambio social. El quehacer y pensamiento de las ONG que operaban en el medio rural en los años 60 y 70 es resumido por el sociólogo Raúl Guerrero de la siguiente forma:

“Las propuestas o las alternativas de desarrollo de alguna manera se concebían amarradas a modelos sociales globales, a alguna utopía: la revolución, el socialismo. Esas utopías enfrentaban lo individual con lo colectivo, el lucro con la solidaridad, la diferenciación con la homogenización social. En el fondo eran propuestas excluyentes. Había que enarbolar las banderas de lucha con las cuales el movimiento campesino enfrentaba a sus enemigos...en los programas iniciales hubo énfasis hacia los conceptos de “concientización” y “organización” campesinas. La conciencia y la organización muchas veces fueron vistas como necesarias para reivindicar derechos, principalmente frente al Estado” (1992: 103-104).

Esas prácticas reivindicativas con frecuencia estuvieron fuertemente influenciadas por enfoques más bien redistribucionistas antes que creadores de riquezas, mostrando poca preocupación por el tema de la capacidad de acumulación de los agricultores. Esta sería una tarea que vendría después de haber conseguido la ansiada transformación social.

Desde inicios de los 80, el número de ONG había crecido significativamente, como se aprecia en el siguiente cuadro. Estas empiezan –conjuntamente con sus entidades de apoyo externas- a

cuestionar sus propias concepciones y prácticas sociales emprendiendo nuevas líneas de trabajo. En el ámbito rural efectúan actividades de transferencia tecnológica y de apoyo a la producción mediante proyectos de escala menor, en ocasiones en coordinación con el Estado.

Cuadro No. 6
PERU: ONG por antigüedad. 1960-1996

PERIODOS	Nº ONG
-1960	4
1961-1965	20
1966-1970	35
1971-1975	58
1976-1980	133
1981-1985	279
1986-1990	506
1991-1996	738

Fuente: Jorge Noriega: Las ONG del desarrollo.
DESCO. Lima, 1997.

Estos cuestionamientos y giros programáticos generan fuertes debates y una suerte de crisis de identidad de las ONG, algunas llegan a hablar de convertirse incluso en actores sociales con derecho propio antes que seguir fortaleciendo el protagonismo de las organizaciones y del movimiento popular.

Al comenzar los 90, luego de la caída del muro de Berlín y de la crisis de los paradigmas del cambio social que en buena medida orientaron el trabajo de las ONG, han venido asumiendo nuevas concepciones y propuestas de actuación. Entre ellas tendrán en común: el énfasis en la necesidad de una mayor profesionalización y tecnificación en el trabajo diario con la población (la exigencia de indicadores de eficacia y eficiencia); un replanteamiento de lo que se entiende por alternativas en materias de desarrollo rural y agrario, donde prima la búsqueda por calidad, impacto y escala productivos; y una apuesta por un enfoque empresarial.

A mediados de la década pasada quedaba claro que las ONG habían ganado un espacio pequeño pero creciente en la sociedad peruana operando en los 24 departamentos, en especial en Lima, Cusco y Arequipa. En aquel momento existían 814 con un gasto de alrededor de 300 millones de dólares anuales y dando ocupación a 12 mil personas aproximadamente. La población campesina es la más incorporada en los programas y proyectos. Un total de 263 ONG trabajan exclusivamente en el sector rural y 212 lo hacen en el sector urbano y rural. En general la expansión de estas organizaciones constituye un fenómeno común a los países del Tercer Mundo⁴.

Por aquel entonces coincidiendo con lo escrito por Bobadilla y Barreto:

“El mercado cobra importancia y se convierte en un referente para la implementación de nuevos proyectos promovidos por las ONG: De esta forma, el campesino se convierte en productor agropecuario; y el comerciante o productor informal, en pequeño o microempresario. El mercado se percibe, entonces, como un mecanismo que debe aprovecharse para generar el desarrollo de los grupos destinatarios con los que trabajan las ONG” (2001:355).

Pero también hay, de parte de los directivos de las ONG peruanas, una evidente revaloración del Estado y de la empresa capitalista, como producto de cambio de actitudes y prácticas iniciadas desde los 80. Dejan de ser los enemigos de ayer, y comienzan a concertar y trabajar conjuntamente. Con el primero se participa en proyectos de emergencia social, luego de las políticas de ajuste estructural de inicios de los 90. Con la segunda, se establecen lo que denominan “alianzas estratégicas”. Las agencias financieras y de cooperación, en buena medida, están detrás de estos nuevos enfoques, prácticas y exigencias en el marco de la globalización en curso.

⁴ Así, en 1996, el Banco Mundial estimaba que en dichos países su número oscilaba entre 6 y 30 mil. Y que más del 15% del total de la cooperación internacional se canalizaba a través de ellas.

No obstante, hay voces discrepantes y críticas a estos virajes de las ONG. Cor van Beuningen, de la cooperación holandesa, se preguntaba con justeza:

“Puede una ONG hacerse cargo de un servicio del Estado. Los peligros son obvios: sustituyendo al Estado se confirma y se institucionaliza un vacío existente en los servicios estatales y de una manera precaria pues depende del aporte de la cooperación externa. El peligro también es que servimos de legitimación para un Estado que se deshace de sus responsabilidades; y que nos volvemos un obstáculo para el necesario crecimiento de la capacidad de actuación y servicio del mismo Estado” (1992:391).

En los últimos años ha predominado el apoyo de las ONG a la creación de unidades empresariales y/o el fomento de asociaciones entre los pequeños productores, dentro de una lógica de lograr rentabilidad y acumular para dejar atrás las condiciones de pobreza. En el campo, ello ha significado asumir el discurso optimista de las posibilidades que tienen los productores agrarios -a través de las cadenas agroindustriales y de los nuevos productos de exportación no tradicional- de integrarse al mercado internacional.

Por otro lado, para muchos ex-trabajadores de las cooperativas agrarias localizadas en la Costa, la gestión de sus parcelas apareció como un cuello de botella del proceso de desarrollo. Algo similar a lo que ocurre con quienes compran tierras y se inician por primera vez en la actividad agraria. Es claro que la propiedad por sí misma no genera capacidades para el manejo de los recursos y la acumulación productiva.

La conducción individual de pequeñas unidades agrícolas tiene algunas ventajas, pero también dificultades para enfrentar una serie de limitantes en un contexto socio-económico liberal. Al retirarse el apoyo estatal, por más exiguo que fuese en términos de crédito y asistencia técnica, el panorama se les complica a los productores agrarios con recursos escasos. Entonces, participar en asociaciones constituye una de las respuestas posibles, más aún si se desea insertar y sobre todo mantener en la lógica de cultivos exportables rentables articulados a las empresas agroindustriales y al sistema alimentario fresco. Ha sido un sector de las ONG el que ha tomado la

iniciativa y puesto en marcha proyectos en esa línea. En cierta forma, resulta una manera de entender el desarrollo bajo el nuevo contexto de neomodernización liberal y globalización en curso.

Cuadro No.7
PERU: Población pobre y ONG según Departamento. Cifras absolutas y relativas

Departamento	Población pobre	ONG	Población pobre	ONG
LIMA	2,389,141	354	19,3%	48,0%
CAJAMARCA	991,843	19	8,0%	2,6%
PIURA	968,459	14	7,8%	1,9%
PUNO	787,657	53	6,4%	7,2%
CUSCO	773,816	68	6,3%	9,2%
JUNIN	675,981	34	5,5%	4,6%
LA LIBERTAD	637,841	29	5,2%	3,9%
ANCASH	608,483	17	4,9%	2,3%
LORETO	530,550	11	4,3%	1,5%
HUANUCO	513,115	1	4,1%	0,1%
LAMBAYEQUE	444,435	12	3,6%	1,6%
AYACUCHO	404,489	17	3,3%	2,3%
AREQUIPA	392,176	45	3,2%	6,1%
SAN MARTÍN	390,201	24	3,2%	3,3%
HUANCAVELICA	352,726	7	2,9%	0,9%
APURIMAC	314,478	13	2,5%	1,8%
AMAZONAS	260,397	1	2,1%	0,1%
ICA	248,085	4	2,0%	0,5%
UCAYALI	226,007	4	1,8%	0,5%
PASCO	181,250	1	1,5%	0,1%
TUMBES	91,731	0	0,7%	0,0%
TACNA	82,106	4	0,7%	0,5%
MOQUEGUA	59,493	3	0,5%	0,4%
MADRE DE DIOS	49,852	3	0,4%	0,4%
TOTAL	12,374,322	738	100,0%	100,0%

Fuente: Noriega, Jorge. Las ONG del desarrollo. Desco. Lima, 1997

- **Voluntariado**

Lo incluimos como parte del Capital Social en tanto reflejaría un nivel de conciencia cívica de soporte social, de redes de ayuda individual y colectiva. Transcribimos aquí una parte del trabajo: “Voluntarios, donantes y ciudadanos en el Perú: reflexiones a partir de dos encuestas”, presentado por Cynthia Sanborn (2001).

¿Quiénes son los voluntarios?

“De acuerdo con los datos proporcionados por las encuestas realizadas, entre 3 y 4 de cada 10 peruanos suelen ser voluntarios. Así, mientras que el 30.9% de los encuestados afirmó haber realizado algún tipo de trabajo voluntario durante 1997, esta cifra se elevó a 34% para el año 2000. Como veremos, esta cifra global supera en 10 puntos o más a los niveles de voluntariado indicados en otros países de la región donde se han realizado encuestas similares (20% a 26% en Argentina, 16% en Brasil, y 7% en Uruguay.

Estudios similares realizados entre holandeses (36%), alemanes (34%) y rumanos (33%) arrojan resultados de nivel parecido. Además, estos datos se refieren únicamente al voluntariado realizado como parte de alguna organización, lo que excluye al tipo de trabajo voluntario realizado como prestaciones personales o favores a personas naturales, familiares o amigos.

El porcentaje de varones y mujeres que hacen trabajo voluntario en el Perú es básicamente igual, lo cual cuestiona el estereotipo de la mujer como la persona con más “tiempo disponible” para estas actividades.

Las mujeres sobresalen en los ámbitos de los servicios sociales (7% hombres, 33% mujeres), especialmente los comités de vaso de leche, clubes de madres y otras organizaciones populares para la alimentación, mientras que los hombres se dedican más al ámbito del deporte y la recreación (23% hombres, 7% mujeres), en particular los clubes deportivos, y también superan ligeramente a las mujeres en los ámbitos de educación, desarrollo y vivienda.

En cuanto a las motivaciones, lo que destaca entre los sexos son otra vez las similitudes. La mayoría de ambos sexos indica que “el deseo de ayudar a otros” es su principal motivación (54% hombres y 59%

mujeres), seguido por “sentirse realizado como persona”, “querer aprender/ganar experiencias”, y “ocupar tu tiempo libre en algo provechoso”. Sin embargo, se observa que las mujeres citan en mayor medida a su creencias religiosas como factor motivacional (42% mujeres, 29% hombres), mientras que los hombres citan con mayor frecuencia la búsqueda de reconocimiento personal y profesional (“seguir su vocación”, 49% vs. 39%, y “ser reconocido por los demás”, 28% vs. 16%).

Con relación a la edad, encontramos cierta relación positiva, pero ligera, entre esta variable y el hecho de ser voluntario. En efecto, el trabajo voluntario en personas entre 40 y 55 años es más alto que en los individuos de entre 18 y 39 años, pero no con relación a las personas de mayor edad (56-70). Como lo muestra la forma del gráfico, pareciese existir cierto comportamiento, aunque ligero, en forma de “U” invertida entre la edad y el trabajo voluntario. Esta tendencia, además, parece no ser exclusiva del caso peruano”.

- **Organizaciones sociales**

Naciones Unidas en su informe anual sobre el desarrollo incluye como organizaciones constitutivas del Capital Social en el Perú a los comités y clubes de personas integradas alrededor de los comedores populares y el programa de vaso de leche. Veamos algo de su origen, desarrollo y las fortalezas sociales que han desplegado.

- √ **Vaso de Leche**

El programa del Vaso de Leche (PVL) fue iniciado por la Municipalidad de Lima Metropolitana en 1984, y consistía en la distribución de leche a los niños en edad escolar en el área de su jurisdicción. Un año después, el programa se extendió a nivel nacional. Para el 2004, con 343 millones de soles distribuidos representa una de las transferencias más importantes a los gobiernos locales.

Este programa tiene como meta mejorar el nivel nutricional de los beneficiarios y elevar la calidad de vida de los segmentos más pobres de la población. De acuerdo al marco legal del programa, los

principales beneficiarios son los niños menores de 6 años, las mujeres embarazadas y las madres lactantes; aunque de existir recursos disponibles después de haber atendido a la totalidad de beneficiarios principales, el programa puede atender a niños entre 7 y 13 años, adultos mayores y enfermos de tuberculosis.

La gestión del programa está a cargo de los municipios distritales y provinciales, los cuales gozan de amplia autonomía en la gestión, aunque deben respetar las prioridades definidas en el marco legal del programa para la elección de los beneficiarios y otros requisitos de la ley. El funcionamiento del programa descansa en los propios beneficiarios, los cuales se organizan en comités o clubes de madres. Estas organizaciones han aumentado notablemente el Capital Social de las comunidades y abarca todo el país, inclusive las áreas más remotas. Un estudio identificó que los comités contribuyen fuertemente a la operación del programa. El 69% de las madres indicaron que contribuían de alguna forma al programa: preparación del producto, contribuciones monetarias y otras (Alcázar: 2004).

Un informe del Ministerio de Economía y Finanzas habla del PVL como un reforzador de las organizaciones locales. Menciona que existe consenso entre las coordinadoras y beneficiarias del PVL respecto a que este programa ha incentivado la formación de Capital Social, en la medida que explícitamente se destaca la capacidad de asociatividad de las mujeres en función a principios y valores comunes “ayudar a la gente más necesitada”.

El PVL -sostiene el informe- no sólo forjaría la consolidación de Capital Social, sino también a nivel individual las mujeres verían fortalecidas sus competencias personales y por ende autoestima, porque de acuerdo a sus propias expresiones, la mayoría de ellas tiene la posibilidad de demostrarse tanto a ellas mismas como a las demás que pueden “ayudar a los demás” y “conseguir cosas en base a objetivos comunes”. (Pág. 135).

Por su parte un estudio reciente de la Contraloría General de la República refiriéndose a los Comités o Clubes de madres del PVL señala:

“Estas organizaciones han aumentado notablemente el Capital Social de las comunidades y abarcan todo el país, inclusive las áreas

más remotas; de esta manera se ha fortalecido la posición de la mujer en la sociedad, y se ha revalorizado su aporte a la misma. Pero de otro lado, se ha generado en algunos casos una segmentación negativa por parte de la dirigencia de estos comités con el resto de la población” (2007: 6).

No obstante lo señalado, han habido algunas críticas al PVL por no haber sido tan eficiente en la distribución. Se ha señalado, por ejemplo, que el vaso no llega lleno, o que varios beneficiarios superan la mayoría de edad.

√ **Comedores populares**

Emergieron en la década del 60 como una estrategia de supervivencia entre los pobladores urbanos alrededor de las principales ciudades del país.

Quienes migraron a las urbes provenientes de un campo empobrecido y los propios pobres de la ciudad se agruparon y finalmente crearon clubes y organizaciones de servicios para mejorar sus condiciones de vida. Los integrantes de algunos de estos clubes comenzaron a comprar alimentos a granel y a prepararlos en grupo para el sustento de sus familias. Dichos clubes dieron nacimiento a los comedores populares. Su número aumentó en forma constante y hacia fines de los años 70, el gobierno y algunas instituciones donantes, ligadas a las iglesias cristianas, comenzaron a brindarles alimentos y otros tipos de asistencia.

Ahora bien, resulta insuficiente presentar únicamente el número de organizaciones que dan vida a la asociatividad formal. Es necesario además ver cómo y cuántos peruanos participan en ellas. La participación –cabe recordar al sociólogo Alexis de Tocqueville– amplía los horizontes de los individuos y contribuye a superar una visión mezquinamente individualista y desconfiada hacia los demás.

Cuadro No. 8
PERU 2005: variables de participación en la comunidad

Institución	Existe en su localidad		Le corresponde participar		Pertenece		Asiste frecuentemente o siempre		Ha sido o es dirigente	
	Base	%	Base	%	Base	%	Base	%	Base	%
Asociación vecinal	16122	230	3715	54.8	2035	63.4	1291	46.3	1291	20.5
Comunidad nativa	16122	5.8	940	67.7	636	79.9	509	59.3	509	26.7
Organización estudiantil	16122	7.0	1129	31.6	357	55.9	199	43.3	199	19.7
Grupo religioso	16122	61.1	9858	51.3	5057	66.7	3374	50.1	3374	12.1
Club social deportivo	16122	42.5	6849	37.5	2565	66.1	1696	45.2	1696	24.3
Comité político	16122	17.9	2890	23.0	665	56.9	378	48.6	378	26.4
Sindicato laboral	16122	5.7	915	55.8	510	83.7	427	50.6	427	16.6
Asociación de productores	16122	11.	1857	40.9	760	76.1	578	60.3	578	22.8
Asociación de padres	16122	35.0	5639	56.9	3206	81.8	2623	63.3	2623	18.2
Grupo para crédito	16122	5.4	863	28.9	249	54.7	136	38.1	136	5.6

Fuente: La Democracia en el Perú. El mensaje de las cifras. PNUD. Lima, 2006.

Finalmente, cabe mencionar que las instituciones más conocidas y a las que más se integran los peruanos en sus localidades son los grupos religiosos, los clubes deportivos y las

asociaciones vecinales. La asistencia frecuente o siempre a estas instituciones cubre alrededor de la mitad de la población peruana.

3.1.2 La asociatividad informal

De otro lado, existe en el país una extendida asociatividad informal, no estructurada en organizaciones. Nos referimos a las redes sociales de parentesco, paisanaje y étnicas que implican normas de reciprocidad y redistribución en la vida cotidiana, incluyendo el mundo laboral. En las áreas rurales, en particular en las comunidades campesinas y nativas, continúan llevándose a cabo prácticas y normas laborales ancestrales precolombinas como la Mita (servicio obligatorio), el Ayni (prestación mutua de servicios), la Minga o Minka (ayuda colectiva), etc.

Redes familiares, parentesco y paisanaje constituyen soportes fundamentales de la cultura andina, hoy bastante desterritorializada. Múltiples estudios, sobre todo de antropólogos, realizados desde los años 70 aluden a las relaciones de reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos aunque no todas son simétricas (Alberti y Mayer: 1974).

Tales relaciones han permitido el surgimiento y desarrollo de muchos pueblos y localidades serranas, vale decir tejido social imprescindible para la vida humana y enfrentar exitosamente los retos de la dura geografía del macizo andino (Dollfus: 1981,1991), (Murra: 1972, 1978,2000).

Por su parte Adams y Valdivia (1991) dan cuenta del uso de la familia extensa en las micro y pequeñas empresas tanto en el campo como en la ciudad. La ética andina del trabajo es subrayada como sustancial en el progreso de localidades y empresas. (Golte y Adams:1990).

Ludwig Huber y Andreas Steinhauf, antropólogos alemanes, recientemente han indagado sobre las redes sociales y el desarrollo económico y la emergencia de nuevos actores en diferentes partes de nuestro país. En su investigación sobre campesinos migrantes, demuestran como un determinado tipo de redes sociales, a las que denominan redes étnicas, es utilizado concientemente para buscar el progreso económico. Al respecto, afirman:

“que han progresado con un espíritu empresarial único en la historia del Perú, adaptando su trasfondo cultural al ámbito urbano: ciertos conocimientos que pueden explotar, una alta flexibilidad para acomodarse al mercado, y sobre todo la solidez de sus redes sociales y una impresionante ética de trabajo...los migrantes confían en lo que más conocen: la solidez y previsibilidad de relaciones sociales, al menos en los inicios, sobre todo en relaciones “primordiales” o étnicas. Por lo general, los migrantes empiezan con poco o nada de capital económico (James Coleman lo llama capital físico) y con escasos conocimientos, de modo que también el capital humano es muy eficiente. Pero lo que sí traen es lo que autores como Pierre Bourdieu, James Coleman, Larissa Adler Lomnitz, Ronald Burt y otros denominan el Capital Social, es decir relaciones (o redes) sociales que al igual que otras formas de capital pueden influir positivamente en procesos económicos. Es precisamente su Capital Social el factor económico más importante al iniciar sus empresas que les permite superar las deficiencias en el acceso a capital económico y en la formación del capital humano” (1998:118).

Luego de analizar la experiencia de los artesanos de la Costa norte de la comunidad de Monsefú, la experiencia de los Machinos⁵ en el complejo de calzado El Porvenir situado en la ciudad de Trujillo, la de los Machinos en la ciudad de Lima, y la de los puneños en Gamarra, concluyen que el éxito de los denominados “otros empresarios” peruanos está basado en buena medida en su Capital Social; es decir en las redes sociales que, al igual que el capital físico y el capital humano, pueden facilitar las actividades productivas y comerciales. Todo indica, finalizan: “que redes étnicas y otras redes personales van a tener gran importancia entre los empresarios-migrantes en el Perú por mucho tiempo, y no sólo entre ellos” (1998:140).

- **Gamarra y Villa El Salvador**

⁵ Naturales de la Comunidad de Mache ubicada en la Sierra del Departamento de La Libertad.

Gamarra y Villa El Salvador son presentados por la literatura de las ciencias sociales como modelos de condensación de Capital Social. Son redes que han favorecido respectivamente el desarrollo de una ciudad autogestionaria y de un conglomerado industrial.

Villa El Salvador (VES) es el paradigma en el Perú de Capital Social. Carlos Franco en 1993 escribió “La experiencia de Villa El Salvador: del arenal a logros fundamentales a través de un modelo social de avanzada”. Por su parte, Juliana Bertucci (2005) considera que Villa El Salvador en el Perú constituye una de las experiencias de uso de Capital Social comunitario más citadas en América Latina. VES es una localidad que cuenta hoy con 350 mil habitantes y que en algo más de 30 años de existencia logró mejorar las condiciones de vida de los pobladores a través de una experiencia de participación cívica, cooperación y confianza mutua, apoyada en los rasgos de la cultura local. Vale recordar que VES nació a comienzos de los 70, pocos días después de que cientos de migrantes procedentes de la zona andina y de barrios pobres de Lima tomaran tierras públicas en las afueras de la ciudad de Lima. Tras un fallido desalojo las autoridades se vieron obligadas a trasladar a las primeras 2,300 familias a unos arenales que se constituyeron en el núcleo original de la localidad. En un mes el arenal se pobló con más de 100 mil personas, que traían consigo la cultura indígena de la cooperación y actividad comunitaria, que fue la base para iniciar un proceso sui generis de desarrollo urbano y social a partir del trabajo voluntario.

El caso de Gamarra ha sido abordado por diversos autores, entre ellos Juan Infante Alosilla. Este sociólogo, director ejecutivo de PROMPYME, ha escrito que:

“Gamarra es lo más grande que tiene el Perú en términos empresariales. Concentra el mayor número de emprendedores que existe en el país...no existe en América Latina concentración más grande de comercios en un área tan pequeña. Gamarra también es la fábrica más grande de confecciones de América del Sur; no hay un espacio físico que tenga tantas máquinas de confecciones y operarios dedicados a la industria del vestido. Y vale decirlo, con sus potencialidades y sus problemas Gamarra es

*una muestra certera de lo que es el Perú hecho por los peruanos*⁶.

En Gamarra trabajan cerca de 10 mil empresarios que en conjunto ocupan 17 mil tiendas distribuidas en 144 galerías comerciales que se agrupan en 20 manzanas, la mayoría dedicados al rubro de las confecciones. Se ha escrito que sus 17 mil establecimientos venden al año 800 millones de dólares. Las 144 galerías comerciales donde se instalan estos establecimientos han sido edificadas por empresarios que no provienen de las canteras universitarias ni de las escuelas de negocios, han sido construidas por migrantes que llegaron a Lima con la ilusión del progreso y hoy pueden mostrar orgullosos sus edificios comerciales.

Pero como el mismo Infante reconoce, no todo es color de rosa. Existe una debilidad organizativa entre los empresarios de Gamarra que hace que no tengan capacidad de presencia y presión a nivel distrital, provincial y menos nacional. Organizarse es una necesidad y un reto para los empresarios. La mano del fujimorismo se hizo sentir en los 90 imponiendo criterios no democráticos afectando la organización independiente. Poco a poco se está reconstruyendo la confianza entre las personas y creando una visión compartida.

- **La confianza**

Es un elemento vital para la convivencia humana civilizada. Constituye un factor de asociación y motivación para la acción conjunta, y por lo tanto resulta clave y determinante para el afianzamiento de los esquemas asociativos de organización empresarial, más aún para el nacimiento o fortalecimiento de clusters, cadenas productivas, etc.

Las relaciones de confianza personal, escribe el politólogo y sociólogo chileno alemán N. Lechner, llegan a generar una confianza social o confianza generalizada (entre anónimos) cuando prevalecen normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico (1999).

⁶ En: El Perú de los peruanos. Juan Infante Alosilla. Desco publicaciones. Lima, 2006.

Cabe resaltar que un alto grado de confianza social reduce los costes de cualquier tipo de transacción y facilita el flujo de información. Por algunos analistas, esta es considerada como la variable más importante a la hora de cuantificar el Capital Social.

Al respecto, a mediados de la década pasada los países del norte desarrollado de Europa y los Estados Unidos presentaban comparativamente con América Latina un nivel más alto de confianza interpersonal. Los cuadros que a continuación se presentan dan cuenta de los niveles de confianza interpersonal existentes tanto en el mundo en general como en el caso particular del Perú.

Cuadro No. 9.
Confianza interpersonal a nivel mundial 1995
Las personas son en general confiables o hay que ser cuidadoso
(porcentajes)

Grupo de países	Confiables	Hay que ser Cuidadoso
Europa occidental/USA	44.6	55.4
Ex socialistas	24.1	75.9
América Latina	16.6	83.4
Perú	5.0	95.0
Promedio Mundial	25.9	74.1

Fuente: Universidad de Michigan. Encuesta mundial de valores.

Cuadro N°10.
Perú: Evolución de la confianza interpersonal⁷
(Promedios)

Años	1996	1997	1999	2001
Promedio de la escala	44	41.4	49.1	48

Fuente: PNUD. Valores democráticos y participación ciudadana en el Perú 1998-2001. Lima, 2002.

El nuestro es un país que padece de falta de confianza interpersonal. Durante el régimen cleptocrático de Fujimori-Montesinos (1900-2000) el robo o apropiación de los recursos del Estado fue pan de cada día. La captura de los vladivideos lo demostró así. No pocos empresarios de la banca o de industria mediática recibieron dinero y prebendas del régimen corrupto a cambio de favores políticos y otros. La duda sobre la honorabilidad y decencia de las personas aumentó y con ello la desconfianza. En la población peruana se ha desarrollado cierto tipo de tolerancia respecto a la corrupción, lo cual por cierto no es nuevo pero en cada época ha mostrado sus especificidades.

Datos del Latino barómetro del año 2004 señalaban que la confianza interpersonal entre los peruanos seguía baja con 16%. En suma el nivel de confianza entre los peruanos es mínimo. Lo cual constituye una suerte de piedra en el zapato en el camino formación y consolidación de organizaciones con fines de desarrollo económico local.

⁷ La escala de confianza interpersonal se elaboró a base de la siguiente pregunta: ¿La gente de su barrio le parece? Muy confiable, algo confiable, nada confiable. A quienes contestaron nada confiable se les asignó un puntaje de 0 y a los que contestaron “muy confiable” se les dio un puntaje de 3. El promedio está en una escala de 0 a 100, mientras más alto, indica una mayor confianza.

- **Conciencia Cívica**

La conciencia cívica es otro de los elementos constituyentes del Capital Social. Nos referimos a la actitud que descansa en determinados valores de la gente sobre lo que es colectivo y público (impuestos, parques, respeto a las normas y reglas, etc.).

La construcción de la democracia va aparejada al desarrollo de una conciencia cívica. Un elevado nivel de conciencia cívica a su vez reditúa sobre la democracia. Como escribe Denis Santana:

“No se puede construir una sociedad democrática con libertad y justicia si no se logra formar la conciencia de los ciudadanos. Esta formación debe estar centrada en la práctica de los valores cívicos y de convivencia, cultivados desde la niñez, en la familia. La meta es lograr que cada ciudadano se sienta parte del cuerpo social y político y se identifique con el todo, aprenda a fortalecer a su comunidad por encima de los intereses individuales, a no esperar paga o reconocimiento por las acciones que realiza en favor del Estado. La libertad no puede subsistir sin la igualdad y el espíritu de la ley debe llegar a la conciencia de los miembros del cuerpo político” (1999).

En el siguiente cuadro observamos como determinados valores éticos, morales y normas de la sociedad peruana son trasgredidos al punto que no son tomados como acciones ilícitas o de connotación negativa, más bien son tolerados en diversos grados y considerados como actos comunes o normales.

Cuadro N° 11
Perú: Actos éticamente incorrectos tolerados socialmente en el
2004
(Porcentajes de aceptación)

ACTOS SOCIALMENTE NO SANCIONADOS	%
Dar dinero o algo para agilizar u trámite judicial	63
Que un funcionario público favorezca a parientes y amigos	70
Comprar productos piratas	75
Pagar propina para que le perdonen la multa	69
Aceptar dinero o regalos a cambio de favores	70
Quedarse con el vuelto cuando le dan de más	73
No pedir factura para evitar el IGV	73

Fuente www.proetica.org.pe

Como podemos apreciar, la lista de actos incorrectos (ilegales o legales) tiene un alto porcentaje de tolerancia, lo que implica una tendencia a la aceptación de antivalores y no respeto a las normas por parte de un porcentaje elevado de los peruanos. La compra de productos copiados sin autorización del autor o de la empresa fabricante está entre los actos incorrectos con mayor aceptación social: tres de cada cuatro peruanos así lo consideran.

Cuadro No. 12

Nivel de confianza en las principales instituciones

¿Diría que confía o que no confía en ...?

C: Confía D: No confía N/C: No sabe / No contesta

	C	D	N/C		C	D	N/C
Banco Central de Reserva	43%	41%	16%	Los bancos	33%	56%	11%
Confiep	21%	41%	38%	Jurado Nacional de Elecciones	43%	48%	9%
Congreso	15%	76%	9%	Los medios de comunicación	53%	35%	12%
Consejo de Ministros	25%	63%	12%	Municipalidad distrital	50%	42%	8%
Defensoría del Pueblo	50%	38%	12%	Municipalidad provincial	49%	43%	8%
Empresa privada	37%	51%	12%	ONPE	43%	43%	14%
Fiscalía de la Nación	25%	63%	12%	Partidos políticos	10%	78%	12%
Fuerzas Armadas	37%	52%	11%	Poder Judicial	15%	78%	7%
Iglesia Católica	62%	32%	6%	Policía Nacional	33%	60%	7%
Indecopi	42%	39%	19%	Presidencia de la República	17%	76%	7%
Essalud	38%	52%	10%	Reniec	49%	34%	17%
Sunat	40%	49%	11%	Sindicatos	36%	49%	15%
INEI	36%	35%	29%	Compañía de seguros	39%	49%	12%

Fuente: Diario El Comercio del día 22-09-03.

Digamos que en los peruanos predomina la desconfianza antes que la confianza frente a las instituciones del Estado y algunas de la sociedad civil. Son muy pocas las entidades que logran respeto y confianza de cuando menos la mitad de la población. Entre ellas tenemos a la Defensoría del Pueblo, a la Iglesia Católica y a las Municipalidades distritales. Si bien los porcentajes de aceptación o confianza de las instituciones entre los peruanos pueden subir, la situación inversa también ocurre y es lo más frecuente.

4. A manera de comentario final

Hasta tiempos recientes para la economía convencional dominante en las instituciones formuladoras de programas de desarrollo las prácticas culturales que apuntaban al fortalecimiento de lo colectivo eran segregadas o invisibilizadas, pues se asumía que bloqueaban la expansión del mercado y las iniciativas individuales.

Hoy el Capital Social es el concepto de moda en diversos lugares del planeta. Forma ya parte del argot académico, periodístico y del uso común en ciertos sectores de las clases medias globalizadas e intelectualidad. Como se ha visto, está ligado a la confianza, a la asociatividad que establecen las personas para alcanzar determinadas metas, pero sobre todo está referido a cierto tipo de normatividad y valores que apuntan o favorecen el accionar colectivo de la gente. Existe un cierto consenso en definirlo como el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto.

Asimismo, existen diversas tipologías de Capital Social, la más convencional es aquella que establece dos tipos. Uno es el capital formal, y el otro el informal, tipología que hemos utilizado en este trabajo para ver su incidencia en la sociedad peruana. El Capital Social se presenta en el plano individual (formas de pensar y actuar de los sujetos) y en el plano colectivo (institucionalidad, asociatividad y redes).

El Capital Social constituye un componente fundamental tanto para el desarrollo económico como para la gobernabilidad. En el sentido primero, facilita la información, su circulación y consumo, reduce los costos de transacción, amplía el mercado, produce bienes públicos y favorece la formación de activos familiares. De manera simultánea el mercado puede convertirse en un elemento que socava las identidades socioculturales sobre las que reposa el Capital Social.

En el sentido segundo, más político, puede contribuir a la estabilidad de la democracia ya que coadyuva la construcción de

actores y sociedades civiles sólidas. Mal utilizado, o empleado distorsionadamente, puede conducir a situaciones no previstas de autoritarismo y dictadura.

Por otro lado, varios analistas han subrayado las dificultades metodológicas para su medición en análisis cuantitativos. ¿Cuáles son los indicadores más adecuados? ¿Sobre la base de qué teoría nos servimos para interpretar las evidencias empíricas? Cabe puntualizar que es en el análisis de situaciones o realidades específicas en donde se pueden observar las bondades y limitaciones de este concepto y práctica social.

Se considera dentro de estas últimas que puede haber exageración del control social grupal sobre los individuos, coactando su libertad de accionar en pro de lo colectivo. O que el Capital Social sea utilizado para fines ilícitos como es el narcotráfico o la corrupción. Se trata pues de saber discriminar entre formas positivas y negativas de Capital Social.

En los últimos años, en nuestro país el enfoque y concepto de Capital Social viene siendo utilizado en informes de consultorías, tesis académicas y artículos periodísticos. No obstante es preciso remarcar que sin mencionarlo era ya usado en las ciencias sociales, en particular en la antropología, pero con otros nombres. Y que un reto hoy para su mejor entendimiento y correcta aplicación es construir enfoques teóricos interpretativos y bases de datos serios y en permanente actualización.

Finalmente, compartimos la premisa de contribuir a rescatar las raíces sumergidas del Capital Social como práctica entre la gente (memorias, identidades culturales, etc.) temporalmente enterradas o reprimidas. Su recuperación, como escribiera Norbert Lechner: *“no sólo depende de los lentos cambios culturales, es más bien el resultado combinado de cambios estructurales y estrategias deliberadas de los actores. Al crearse un entorno favorable, se pueden construir relaciones de cooperación y compromiso cívico en pocos años”*. Claro está, precisamos nosotros, dentro de un proyecto nacional consensuado y viable.

5. Referencias bibliográficas

Alcázar, Lorena. Funcionamiento y filtraciones del programa del Vaso de Leche. El vaso no llega lleno. En: Revista Económica. Lima 1/10/2004.

Alburquerque, Francisco. Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: un análisis comparativo. CEPAL.GTZ. Santiago de Chile, 2002.

Arocena, José, El desarrollo local como desafío contemporáneo. CLAEH-Nueva Sociedad. Caracas, 1995.

Alberti, Giorgio Enrique Mayer. Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos. Perú problema 12. Instituto de Estudios Peruanos. Lima, 1974.

Alcántara-Freidenberg (coordinadores) 2003. Partidos políticos de América Latina. Países andinos. FCE. México, 2003.

Adams, Norma y Néstor Valdivia. Los otros empresarios. Ética de migrantes y formación de empresas. IEP, 2da edición. Lima, 1994.

Brenes, Esteban, Kryssia Madrigal, Felipe Pérez y Honrad Valladares. El cluster de los camélidos en Perú: Diagnóstico competitivo y recomendaciones estratégicas. Instituto Centroamericano de Administración de Empresas. INCAE. Costa Rica, 2001.

CEDAL. Derechos laborales y responsabilidad social en el Perú. Lima, 2004.

CEPAL. Desarrollo productivo, economías abiertas. Santiago de Chile, 2004.

CEPAL. ¿Qué es el desarrollo social? N° 38. Santiago de Chile, 2004.

Contraloría General de la República. Gerencia de Estudios y Control de Gestión. Efectos de las recomendaciones de la Contraloría en la sostenibilidad de los Programas de Lucha contra la pobreza: Caso Programa de vaso de Leche. Internet. Lima, 2007.

Dejo, Federico. Shack, Nelson, Olivera Carlos. Herramientas para mejorar la gerencia del desarrollo local. Perú, 2005.

Durand, Francisco. Riqueza económica y pobreza política: las elites del poder en un país inestable. Fondo Editorial PUCP. Lima, 2003.

Espinoza, Vicente. Indicadores y generación de datos para un estudio comparativo de Capital Social y trayectorias laborales. En. CEPAL-Serie Políticas sociales N° 55. Santiago de Chile, 2001.

Fernández Maldonado, Enrique y Bedoya Carlos Alonso. Derechos Laborales y responsabilidad social empresarial en el Perú. Estudios de caso y línea base. CEDAL. Lima, 2004.

Franco, Carlos. La experiencia de Villa El Salvador: del arenal a logros fundamentales a través de un modelo social de avanzada. En: Pobreza un tema impostergable: nuevas respuestas en el ámbito mundial. Bernardo Kliksberg compilador CLAD, Fondo de Cultura Económica. México, 1993.

Gallicchio, Enrique. El Desarrollo económico local, estrategia económica y de construcción de Capital Social. Revista Estudios Centroamericanos No. 66º, Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”. El Salvador, 2003.

GRADE. Micro, pequeñas y medianas empresas en el Perú: análisis de los sectores de confecciones, metalmecánica y servicios informáticos. Lima, 2002.

Infomipyme.com. Rol del Gobierno Municipal en el Desarrollo Económico Local.

Infante, Juan. Gamarra El Perú de los peruanos. www.Desco.org.pe/publicaciones/ .Perú, 2006.

IEEM. Información estratégica y económica de mercados. CENTRUM. Lima, 2006.

Kliksberg, Bernardo. El rol del Capital Social y de la cultura en el proceso de desarrollo. En: “Capital Social y cultura: claves

estratégicas para el desarrollo. Bernardo Kliksberg y Luciano Tomassini. BID. Buenos Aires, 2000.

Hacia una economía con rostro humano. FCE. Buenos Aires, 2003.

Kuramoto, Juana. Las aglomeraciones productivas alrededor de la minería: El caso de minera Yanacocha S: A: Grade. Documento de trabajo N°27. Lima, 1999.

Ludwig Huber y Andreas Steinhaufl. Redes sociales y desarrollo económico en el Perú: los nuevos actores. Debates Sociología N22. Lima, 1998.

Noriega. Jorge. Perú: Las Organizaciones No gubernamentales de Desarrollo. Desco. Lima, 1997.

OCDE. Iniciativa empresarial y desarrollo económico local. Recomendaciones para la aplicación de programas y políticas. Paris, 2003.

Portocarrero. Felipe. Cynthia Sanborn y Sergio Llusera. Empresas, fundaciones y medios: la responsabilidad social en el Perú. Universidad del Pacífico. Lima, 2000.

Proexpansión. Documento de trabajo. Estudio sobre cluster y asociatividad. Sin fecha.

PNUD. La democracia en el Perú. El mensaje de las cifras. Lima, 2006.

Salom, Genaro. Los Clusters ¿estamos listos?. Revista Interforum. 2003.

http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/033003efoque_clusters.html.

Sanborn, Cynthia. Voluntarios, donantes y ciudadanos en el Perú: reflexiones a partir de dos encuestas. Ponencia presentada al III Encuentro de la Red Latinoamericana y del Caribe de la Sociedad Internacional de Investigación del Tercer Sector (ISTR). Buenos Aires, 2001.

Santana, Lourdes Denis. La familia y la formación de ciudadanos virtuosos

[www/ http://denissantana.tripod.com/articulos/familia.html](http://denissantana.tripod.com/articulos/familia.html).

Santos, Fernando y Frederica Barclay. La frontera domesticada. Historia económica y social de Loreto. 1850-2000. Fondo Editorial PUCP, Lima, 2002.

Santos, Francisco Javier. Convergencia, desarrollo y empresariedad en el proceso de globalización económica. Gale Group. Revista de Economía Mundial. 2004.

Tanaka, Martín. Los partidos políticos en el Perú 1992-1999: estatalidad, sobrevivencia y política mediática. IEP. Lima, 1999.

Tanaka, Martín y Patricia Zárate. Valores democráticos y participación ciudadana en el Perú 1998-2001. Lima, 2002.

Tanaka, Martín. Democracia sin partidos Perú, 2000-2005. IEP. Lima, 2005.

Tello, Mario. Informe N°1 Desarrollo Económico Local: Una revisión de la Literatura. Documento de trabajo. Lima, 2006.

Torres Zorrilla, Jorge. El Papel del Gobierno Central en el Desarrollo de la Región Nororiente: Piura y Loreto. Documento de Trabajo. Lima, 2005.

Tuesta, Fernando. Organización, conflicto y poder en el ámbito local: el caso de Villa El Salvador. Tesis Magíster. Lima, 2000.

Valcárcel, Marcel. Nuevas relaciones sociales entre los productores, la industria agroexportadora y las ONG en el sector agrario peruano. Estudio del sistema de producción de los espárragos entre 1980 y 2000. UCL. Bélgica, 2003.

Valcárcel Marcel y Giannina Pastor. El complejo agroindustrial de uvas y vinos en la costa peruana. Estudio de caso de las empresas Tabernerero, Santiago Queirolo, Ocucaje, Vista Alegre y Tacama en Ica y Lima (Documento de trabajo). Lima, 2005.

Referencias específicas sobre Capital Social:

Capital Social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma. Raúl Atria, Marcelo Siles compiladores. Michigan State University. Naciones Unidas, CEPAL. Santiago de Chile, 2003.

El Capital Social campesino en la gestión del desarrollo rural. Díadas, equipos, puentes y escaleras. John Durston. Editorial: CEPAL. Santiago de Chile, 2002.

Capital Social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna. En: De igual a igual, el desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales. Alejandro Portes. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 1999.

El concepto de Capital Social en los proyectos de alivio a la pobreza. Juliana Bertucci. Cambio Cultural. Anuncios Google. 27/4/2005.

Capital Social: concepto y estudio econométrico sobre el Capital Social. Marta Portela. En: Estudios económicos del Desarrollo Internacional. AE EADE. Vol. 2 núm2. España, 2002.

El rol del Capital Social y de la cultura en el proceso de desarrollo. Bernardo Kliksberg. En "Capital Social y Cultura: Claves estratégicas para el desarrollo. Bernardo Kliksberg y Luciano Tomassini compiladores. BID. Buenos Aires, 2000.

Economic action and social structure: The problem of embeddedness. Mark Granovetter. En: American Journal of Sociology. 91: 481-510. Usa, 1985.

Bowling alone. Americas Declining social capital. Robert Putnam. En: Journal of Democracy. USA, 1995.

El declive del Capital Social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario. Robert D. Putnam (ed.) Galaxia Gutenberg. Barcelona, 2003.

El Capital Social. Instrucciones de uso. Arnaldo Bagnasco; Fortunata Piselli; Alejandro Pizzorno; Carlo Trigilia. Fondo de Cultura Económica. Argentina, 2003.

Capital Social y Movilidad Ocupacional en el Cono Sur. Vicente Espinoza. En Capital Social: Potencialidades analíticas y metodológicas para la superación de la pobreza. Editado por Irma Arriagada y Francisca Miranda. División de Desarrollo Social. Serie Seminarios y Conferencias, N°31. CEPAL. Santiago de Chile, 2003.

Does Entrepreneurship Capital Matter? David B. Audretsch y Max Keilbach. Baylor University. USA, 2004.

Informe de Desarrollo Humano. Hagamos de la competitividad una oportunidad para todos. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Perú, 2002.

Desarrollo empresarial y encadenamientos productivos en Desarrollo productivo en economías abiertas. José Luis Machinea. CEPAL. Secretaría Ejecutiva. Junio. Santiago de Chile, 2004.

Capital Social y Desarrollo Local. Carlo Trigilia. En: El Capital Social. Instrucciones de uso. Arnaldo Bagnasco; Fortunata Piselli; Alejandro Pizzorno; Carlo Trigilia. Fondo de Cultura Económica. Argentina, 2003.

Revistas:

Revista Club Empresarial N°9. Lima, 2005.

Revista Club Empresarial, N11. Lima 2006.

Vigilia Perú. Vigilancia de las Industrias Extractivas. Reporte Nacional N° 3

.Lima Perú, abril de 2006.

Páginas web:

<http://www.proetica.org.pe>. Índice de corrupción y percepciones sobre la corrupción, 2004.

<http://docencia.udea.edu.co/lms/moodle/mod/resource/view.php?id=3518>.

<http://www.desarrollolocal.org/conferencia/alopconferencia.pdf>.



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS SOCIALES
www.pucp.edu.pe/departamento/ciencias_sociales

Centro de Investigaciones Sociológicas Económicas,
Políticas y Antropológicas - CISEPA
www.pucp.edu.pe/cisepa



PONTIFICIA
**UNIVERSIDAD
CATÓLICA**
DEL PERÚ